

Schweizer Exportwirtschaft langfristig gut positioniert

Die Schweizer Exporteure sind 2009 stark gefordert. Das reale Exportvolumen dürfte im Gesamtjahr 2009 so stark zurückgehen, wie es die Schweiz seit der Erfassung der Daten 1949 noch nie erlebt hat. Im internationalen Vergleich hält sich die Schweiz allerdings wacker, nicht zuletzt aufgrund ihrer guten strategischen Positionierung bei qualitativ hochstehenden Produkten. Insbesondere in den Branchen Pharma und Präzisionsinstrumente verfügt die Schweiz über komparative Wettbewerbsvorteile und ihre Exportprodukte zeichnen sich durch hohe Qualität aus. Sie vermochte zudem im Vergleich zu Deutschland einen hohen Anteil der Wertschöpfung im Inland zu erhalten.

Der globale Konjunkturunbruch trifft die Schweiz mitten ins Herz. Als stark vernetzte Volkswirtschaft profitiert die Schweiz in guten Zeiten von den globalen Handelsströmen und partizipiert stark an der fortschreitenden Globalisierung. Im Abschwung hingegen leidet sie dementsprechend und der Wachstumstreiber Exporte wird zur Wachstumsbremse.

Kann man daraus schliessen, dass die Schweiz grundsätzlich etwas falsch macht? Aufgrund der Enge des Schweizer Binnenmarktes lässt sich die beträchtliche Abhängigkeit vom Ausland nicht verhindern, zumindest nicht ohne bedeutende Wohlstandseinbussen hinnehmen zu müssen. Was die Schweiz hingegen beeinflussen kann, ist ihre Verwundbarkeit gegenüber dem globalen Abschwung und ihre mittelfristige Positionierung im internationalen Wettbewerb. Es gilt nicht zuletzt, für den Aufschwung gerüstet zu sein. Wie sieht in dieser Hinsicht die strategische Positionierung der Schweiz aus?

Komparative Vorteile im internationalen Handel

Die ökonomische Theorie des internationalen Handels geht davon aus, dass jedes Land diejenigen Güter und Dienstleistungen herstellen soll, die es im Vergleich zu anderen Ländern relativ günstiger – das heisst mit geringeren Opportunitätskosten – produzieren kann.¹ Die Länder spezialisieren sich also gemäss ihren komparativen Kostenvorteilen. Damit komparative Vorteile zwischen Ländern überhaupt entstehen können, muss die relative Ausstattung mit Arbeit und Kapital hinreichend unterschiedlich sein.² Beispielsweise könnte man sich vorstellen, dass die

Schweiz gegenüber China einen komparativen Vorteil in wissensintensiven Gütern (z.B. Präzisionsinstrumente) aufweist, während China seinerseits einen komparativen Vorteil in arbeitsintensiven Gütern besitzt (z.B. Textil und Bekleidung). Da es in der Praxis sehr schwierig ist, komparative Vorteile direkt zu quantifizieren, hat Bela Balassa 1965 ein Konzept entwickelt, welches die indirekte Messung von komparativen Vorteilen erlaubt.³ Dabei handelt es sich um den sogenannten *Revealed Comparative Advantage (RCA)*, also den «offenbarten» komparativen Vorteil. Die Idee des RCA ist einfach: Wenn ein Land in bestimmten Branchen (oder bei bestimmten Gütern) einen komparativen Vorteil aufweist, wird es sich im Aussenhandel auf diese Branchen konzentrieren. Der Exportanteil dieser Branchen sollte also höher sein als ihr Exportanteil in anderen Ländern. Der RCA gemäss Balassa berechnet sich folgendermassen:

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}}}{\frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}}$$

Der Term im Zähler entspricht dem Exportanteil der Branche i des Landes j, derjenige im Nenner dem Exportanteil der Branche i aller Länder.

Weil der RCA nach oben unbegrenzt ansteigen kann, hingegen nach unten durch die Null begrenzt ist, sind komparative Vorteile (RCA grösser als 1) schlecht vergleichbar mit komparativen Nachteilen (RCA kleiner als 1). Um diese Unzulänglichkeit zu umgehen, bietet sich eine Normierung an, die den RCA symmetrisch zwischen -1 und +1 schwanken lässt, wobei Werte grösser als 0 einen komparativen Vorteil indizieren und Werte unter 0 einen komparativen Nachteil:⁴

$$RCA^* = \frac{(RCA - 1)}{(RCA + 1)}$$

Grafik 1 zeigt die RCA*-Werte ausgewählter Exportbranchen in einem internationalen Vergleich per Ende 2008. Untersucht wurden neben der Schweiz die wichtigsten Exportdes-



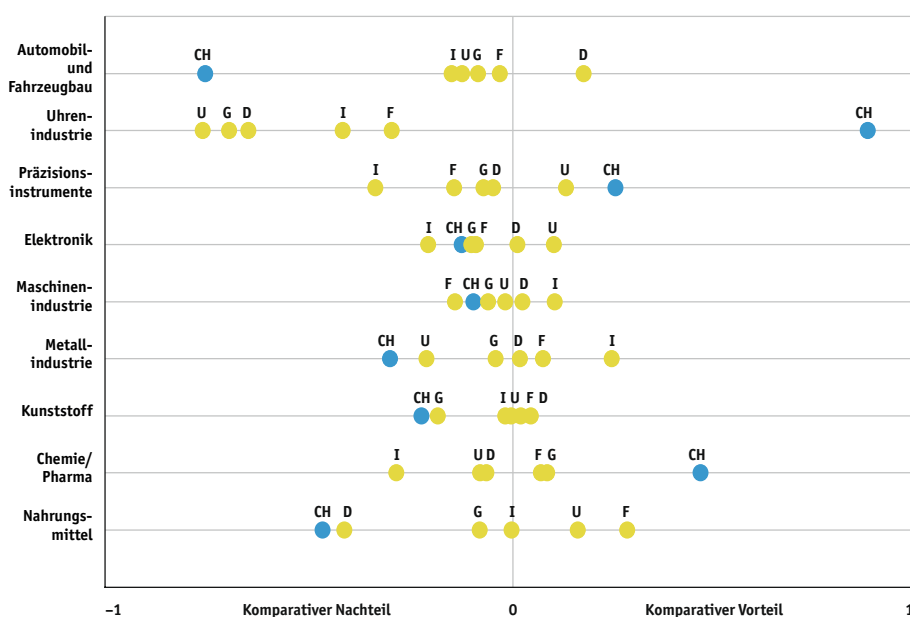
Nicole Brändle
Leiterin Branchenanalysen, Economic Research, Credit Suisse



Claude Vautier
Senior Economist, Branchenanalysen Economic Research, Credit Suisse

Grafik 1

Offenbarte komparative Vorteile nach Branchen im internationalen Vergleich (RCA*)



Quelle: OECD, Credit Suisse Economic Research / Die Volkswirtschaft

tionen, namentlich Deutschland (D), USA (U), Italien (I), Frankreich (F) und Grossbritannien (G).

Die Auflistung zeigt, dass die Schweiz in den Bereichen Uhren, Chemie/Pharma und Präzisionsinstrumente deutliche komparative Vorteile gegenüber den wichtigsten Handelspartnern aufweist; der Exportanteil ist in diesen Branchen im internationalen Vergleich also überdurchschnittlich hoch. In anderen Branchen zeigt sich dagegen oft ein klarer komparativer Nachteil. Besonders ausgeprägt ist dieser in der Automobil- und der Nahrungsmittelindustrie; hier haben Deutschland resp. Frankreich die Nase vorn. Nur geringe Unterschiede zwischen den Ländern bestehen in der Maschinenindustrie. Offenbar befinden sich hier die einzelnen Länder auf einem ähnlich hohen Spezialisierungsniveau. Ebenfalls nur sehr wenig unterscheiden sich die betrachteten Länder in Bezug auf die Kunststoffindustrie. Einzig Grossbritannien und die Schweiz befinden sich hier etwas im Hintertreffen.

Betrachtet man die Entwicklung der komparativen Vor- und Nachteile seit 1990, zeigt sich, dass sich die offenbarten komparativen Vorteile der Schweizer Exportindustrie nicht allzu stark verändert haben. Gesamthaft resultierte in allen betrachteten Branchen eine leichte Verbesserung. In der chemisch-pharmazeutischen Industrie konnten wir unsere Vorreiterrolle noch ausbauen. Praktisch gleich geblieben ist die Positionierung in der Uhrenindustrie und bei den Präzisionsinstrumenten. Die Schweiz konnte ihre kom-

parativen Nachteile einzig in der Nahrungsmittelindustrie deutlich reduzieren. Die Branche verzeichnete während des letzten Aufschwungs einen regelrechten Exportboom. Die Nahrungsmittelexporteure profitieren durch ihre gute Positionierung von der rasch wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Lebensmitteln in aufstrebenden Märkten. Anders sieht es in der Elektronikbranche aus: Hier erhöhte sich der komparative Nachteil seit 1990 deutlich. Ein Grund für diese Entwicklung dürfte der durch die Globalisierung vermehrt zutage getretene komparative Vorteil der Niedriglohnländer sein, besonders bei arbeitsintensiven Produktionsprozessen.

Die Qualität macht den Unterschied

Die Branchen, in denen die Schweiz klare komparative Vorteile aufweist, vereinen rund 50% des Exportvolumens auf sich. Dies ist eine wichtige Erkenntnis, zumal auch komparative Vorteile in für den Export wenig relevanten Branchen denkbar wären. Wissens- und Forschungsintensität sowie die Konzentration auf innovative, hochtechnologische Produkte sind die Stärken unserer Exportwirtschaft. Dies macht durchaus Sinn, denn das hohe Preisniveau in der Schweiz macht es für viele Exporteure schwierig, über den Preis zu konkurrieren. Wesentlicher strategischer Erfolgsfaktor ist also die Qualität. Ein approximatives Mass für die Qualität von Exportprodukten ist der sogenannte *Export Unit Value*, d.h. der Exportwert pro Kilogramm. Der Unit Value ist folgendermassen definiert:

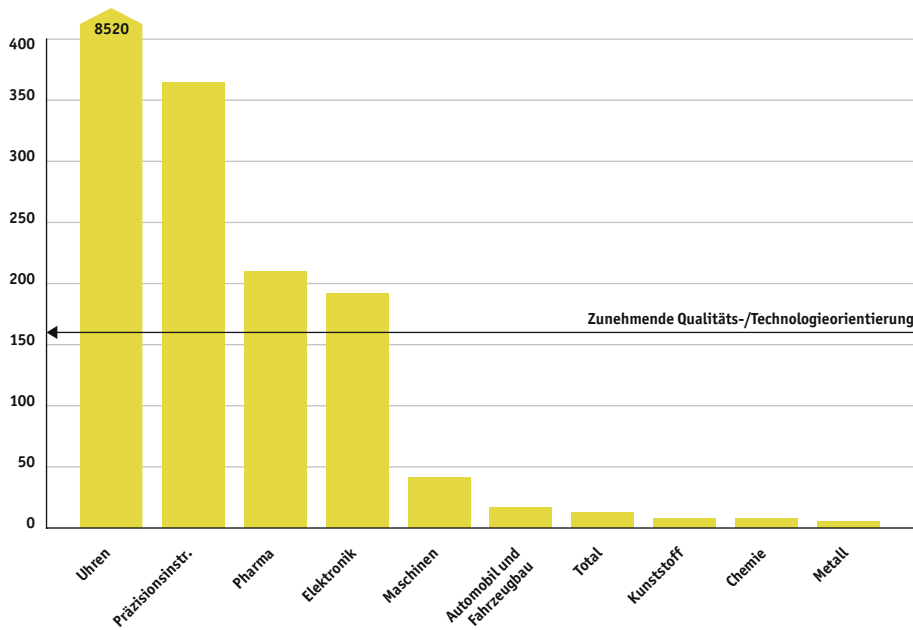
$$\text{Export Unit Value} = \frac{\text{Exportwert (CHF)}}{\text{Exportgewicht (Kg)}}$$

Mit zunehmender Qualität eines Produktes erhöht sich das Verhältnis seines Wertes zum Gewicht und dementsprechend sein Unit Value. Volkswirtschaften mit einem hohen Produktionsanteil an Hightech- und Qualitätsgütern haben einen höheren Unit Value als Länder, die stärker auf standardisierte, homogene Produkte mit wenig Prozessstufen spezialisiert sind. Qualitative Eigenschaften (Design, Technologie, Innovationsgrad usw.) rechtfertigen einen höheren Preis, da ihre Inputfaktoren (Arbeit und Kapital) hochwertig sind und ein aufwendiger Produktionsprozess dahintersteckt. In der Tat verfügt die Schweiz im internationalen Vergleich über einen äusserst hohen Unit Value. Hauptverantwortlich dafür sind – einmal mehr – die Uhrenindustrie, die Pharmaindustrie und die Präzisionsinstrumente (siehe Grafik 2).

1 Dieser Grundsatz beruht auf der Theorie der komparativen Kostenvorteile von David Ricardo aus dem Jahre 1817.
 2 Dieser Grundsatz geht zurück auf das sogenannte Heckscher-Ohlin-Theorem aus dem Jahre 1933.
 3 Bela Balassa (1965), Trade Liberalization and «Revealed» Comparative Advantage, The Manchester School 33, S. 99–123.
 4 Diese Normierung wurde 1998 von Keld Laursen vorgeschlagen.

Grafik 2

Unit Value ausgewählter Branchen per Ende 2008 (CHF pro Kg)



Quelle: EZV, Credit Suisse Economic Research / Die Volkswirtschaft

Hohe Exporte bedeuten nicht automatisch hohe inländische Wertschöpfung

Dank hochqualitativer Produkte gehört die Schweiz zu den erfolgreichsten Handelsnationen der Welt. Hohe Exporte bedeuten aber nicht unbedingt eine hohe Wertschöpfung im Inland. Konfrontiert mit dem Paradox, dass in Deutschland als Exportweltmeister (im Warenhandel) rekordhohe Arbeitslosigkeit herrschte, prägte der deutsche Ökonom Hans-Werner Sinn 2003 den Begriff der Basarökonomie. Damit ist ein Warenumschatzplatz gemeint, auf dem Güter aus aller Welt wie auf einem Basar gehandelt werden, der diese aber immer weniger selber herstellt, sodass im Inland entsprechend wenig Wertschöpfung anfällt. Deutsche Unternehmen lagern zunehmend gerade arbeitsintensive Produktionsschritte ins Ausland aus; nur die kapitalintensivere Endfertigung findet in Deutschland statt. Die geringe Beschäftigungswirkung der Exporte konterkariert damit das eigentlich positive Signal des deutschen Exporterfolgs.

Eine Basarökonomie ist aber nicht unbedingt nur ein negatives Phänomen. Die Globalisierung führt zu einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung und erhöht somit durch die Ausnutzung der komparativen Vorteile der einzelnen Partnerländer die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Länder. Für die Schweiz ist entscheidend, ob – im Sinne des Basareffekts – ebenso wie in Deutschland eine Verringerung der Wertschöpfungsdichte im Inland erfolgt, was mit einem Beschäftigungsverlust einhergehen könnte.

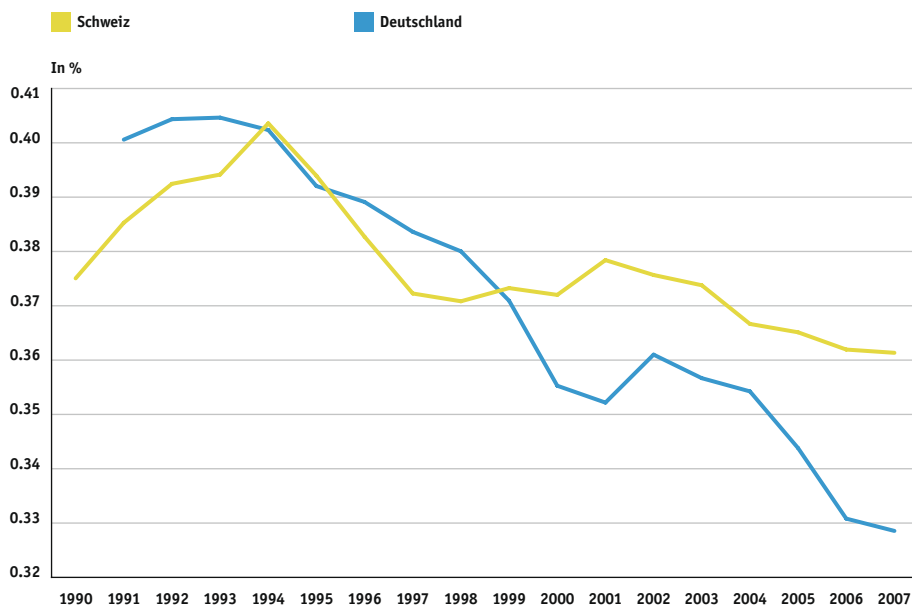
Basareffekt: Deutlich ausgeprägter in Deutschland als in der Schweiz

Wie angesichts der fortschreitenden Globalisierung zu erwarten, nimmt der Anteil der Bruttowertschöpfung seit 1991 in beiden Ländern ab (siehe Grafik 3). In Deutschland fällt die Abnahme allerdings stärker aus als in der Schweiz, wo der Anteil mit Ausnahme von kleineren Veränderungen seit 1997 nahezu konstant blieb. Der Abstand zwischen beiden Ländern hat sich nach einer Annäherung 1994/1995 am aktuellen Rand wieder vergrößert, sodass der Wertschöpfungsanteil in der Schweiz deutlich über demjenigen Deutschlands liegt. Dies ist umso bemerkenswerter, als normalerweise der Anteil inländischer Vorprodukte mit der Grösse der Volkswirtschaft steigt, da in grösseren Volkswirtschaften mit einer höheren Wahrscheinlichkeit das gewünschte Vorprodukt im Inland zur Verfügung steht.

Grafik 3

Basareffekt Deutschland/Schweiz

Anteil der Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes an der eigenen Produktion



Quelle: BFS, Statistisches Bundesamt Deutschland, Credit Suisse Economic Research / Die Volkswirtschaft

Auf Branchenebene zeigt sich, dass der Basareffekt in Deutschland ungleich stärker ausgeprägt und breiter abgestützt ist. So reduzierte sich in allen wichtigen Branchen die «eigene» Wertschöpfung zwischen 1997 und 2007, in einigen Branchen – wie beispielsweise der Automobilindustrie – sogar drastisch. Dort hat sich der Wertschöpfungsanteil um etwa 6 Prozentpunkte reduziert. Durch die verstärkte internationale Konkurrenz massiv unter Druck gesetzt, reagierte der deutsche Fahrzeugbau durch verstärkte Produktionsauslagerung ins Ausland. In der Schweiz sind die Rückgänge über alle Branchen gesehen deutlich geringer. Branchen mit vergleichsweise starken Rückgängen sind die Kunststoff-, Automobil- und Nahrungsmittelindustrie. Es zeigt sich aber auch, dass bestimmte Branchen – wie der Maschinenbau und die Präzisionsinstrumente – den Anteil der Bruttowertschöpfung an der eigenen Produktion sogar erhöhen konnten.

Zwei erfolgreiche Handelsnationen – mit unterschiedlichen Strategien

Deutschland konnte durch einzelne Sozialreformen und vor allem durch eine relative Zurückhaltung beim Reallohnwachstum gegenüber vielen anderen westeuropäischen Ländern die Wettbewerbsfähigkeit seiner Exportwirtschaft gerade ab 2004 wieder steigern. Durch den europäischen Einigungsprozess wurde zudem im Vergleich zur Schweiz eine frühere und stärkere internationale Arbeitsteilung durch Auslagerung von Fertigungsprozessen ins Ausland ermöglicht. Die Arbeitskosten in der Schweiz sind ebenfalls nur moderat gestiegen. Die inländische Fertigungstiefe der Schweiz ist hingegen kaum gesunken. Ausschlaggebend dafür waren der flexiblere Arbeitsmarkt, die niedrigeren Steuern, die Spezialisierung auf qualitativ hochstehende Produkte sowie die geringere ausenwirtschaftliche Integration mit den neuen EU-Ländern.

Fazit: Erfolgreiche Schweizer Strategie – auch in der Krise

Das erste Halbjahr 2009 war für die Schweizer Exporteure enorm schwierig. Die Ausfuhren brachen in den ersten zwei Quartalen so stark ein, wie noch nie seit Beginn der quartalsweisen Erfassung der Exportzahlen 1966. Die kommenden Monate werden kaum weniger beschwerlich. Auch wenn die unmittelbaren Aussichten nicht gerade rosig erscheinen, können wir insgesamt eine positive Bilanz über die Positionierung der Schweizer Exportunternehmen ziehen. Dies erklärt teilweise auch, weshalb sich die

Schweizer Exporte bisher im internationalen Vergleich gut gehalten haben. Die Schweiz fährt mit ihrem Fokus auf qualitativ hochstehende Produkte eine erfolgreiche Strategie.

Unsere Analysen zeigen, dass die Schweiz insbesondere in den Branchen Uhren, Chemie/Pharma und bei den Präzisionsinstrumenten über komparative Wettbewerbsvorteile verfügt. Dies sind auch diejenigen Branchen, deren Exporte ein überdurchschnittliches Wachstum aufweisen und somit erwartungsgemäss von Erfolg gekrönt sind. Mit wissens- und forschungsintensiven Produkten nimmt unser Land in vielen Bereichen die Stellung eines Technologieführers ein und ist der Konkurrenz durch fortwährende Innovation einen Schritt voraus. Diese Trümpfe, die insbesondere von der Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeitskräfte herühren, können den Nachteil beträchtlich hoher Lohn- und Bodenkosten mehr als kompensieren. Die Schweizer Exporteure stehen folglich auch im konjunkturellen Weltental besser da als diejenigen von Nationen, die über den Preis konkurrieren. Auf Qualität und Innovation können die Abnehmer nicht so einfach verzichten, was eine Abwanderung zu kostengünstigeren Wettbewerbern erschwert.

Die Konkurrenz steht indes nicht still. Neue Handelsnationen drängen auf den Weltmarkt, sowohl als Kunden wie auch als Wettbewerber. Die Schweiz muss sich trotzdem nicht verstecken. Vielmehr gilt es, über die Schweizer Stärken – Qualität und Innovation – die Erfolge der vergangenen Jahre in die Zukunft zu tragen. ■