

Die internationale Handelspolitik ist ein Haifischbecken

Forscher der ETH messen die Verhandlungsmacht und das Drohpotenzial der wichtigsten Nationen

HANSUELI SCHÖCHLI

Wirtschaftsmacht kann für Staaten eine Waffe sein. Sie können damit von weniger mächtigen Ländern politische und ökonomische Konzessionen erpressen. Der von den USA angezettelte Zollstreit mit dem Rest der Welt ist ein Beispiel dafür. Auch die Schweiz gehört zu den Opfern: Sie schluckte eine deutliche Erhöhung der amerikanischen Zölle und machte Zugeständnisse, damit die Zölle nicht noch viel höher liegen.

Der Bundesrat dürfte diesen Monat das Verhandlungsmandat zur Umsetzung der gemeinsamen Absichtserklärung USA - Schweiz in einen rechtsverbindlichen Vertrag beschliessen. Die Konsultation der aussenpolitischen Kommissionen des Parlaments zu diesem Mandat ist dem Vernehmen nach Mitte Dezember vorgesehen.

Der Einsatz von Wirtschaftsmacht als politische Waffe durch Länder wie die USA und China hat die Wissenschaft zu neuen Forschungen inspiriert. Ein aktuelles Beispiel liefert die Analyse von drei Forschern der Konjunkturforschungsstelle (KOF) der ETH Zürich. Sie kreierten ein neues Mass für das wirtschaftliche Drohpotenzial von Ländern und schätzten damit den wirtschaftlichen Wert des Aussenhandels von 34 Ländern und Regionen für den Rest der Welt. Die Analyse basiert auf effektiven Handelsströmen von 2019, dem letzten Jahr vor der Pandemie, und auf einem globalen Modell zu Lieferketten.

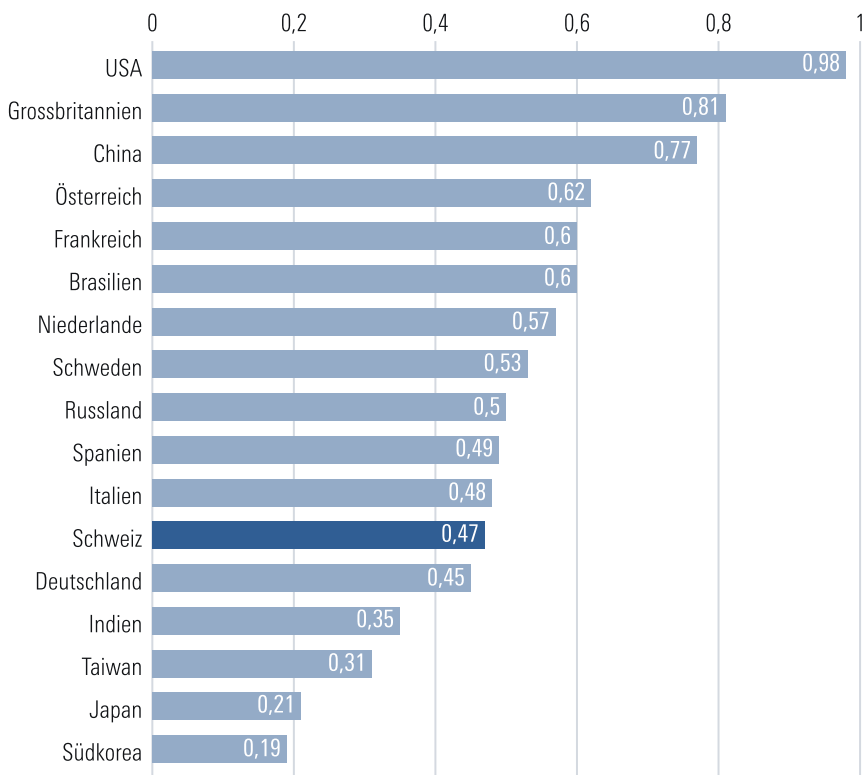
Wer hat mehr zu verlieren?

Das Drohpotenzial ergibt sich dabei aus der Asymmetrie der Kosten von Handelsbarrieren. Ganz nach dem Motto: «Wenn du mit Handelseinschränkungen viel mehr verlierst, als ich das tue, kann ich dich mit Zolldrohungen wirksam unter Druck setzen.»

Deshalb setzten die KOF-Forscher den geschätzten ausländischen Wohlstandsgewinn des Aussenhandels der einzelnen Staaten ins Verhältnis zum inländischen Wohlstandsgewinn. Das Ergebnis ist eine Quote. Die Autoren nennen sie «Trade Benefit Ratio» (Handelsnutzenquote).

Die USA verfügen über ein hohes Drohpotenzial

Handelsnutzenquote: externer Nutzen des Aussenhandels eines Landes im Verhältnis zum internen Nutzen



Lesebeispiel: Der Nutzen des Aussenhandels der Schweiz für den Rest der Welt ist knapp halb so gross (0,47-mal so gross) wie der Nutzen für die Schweiz selber.

QUELLE: HANS GERSBACH U. A.: THE ECONOMIC VALUE OF NATIONS (FOR OTHERS), CEPR-DISKUSSIONSPAPIER, NOVEMBER 2025

NZZ / hus.

Die Bandbreite der geschätzten Quoten reicht von rund 0,2 bis knapp 1. Eine Wert von 1 heisst: Der ausländische Nutzen des Aussenhandels eines Staats ist gleich gross wie der inländische Nutzen. Bei einer Quote von 0,2 beträgt der ausländische Nutzen dagegen nur 20 Prozent des inländischen Nutzens, was die Verhandlungsmacht einschränkt. Theoretisch wären auch Werte über 1 möglich.

Aussagekräftiger als die genauen Zahlen mögen die Unterschiede der einzelnen Länder sein. So stechen die USA mit einer Quote von knapp 1 heraus. Das heisst: Würden sich die USA vom Aussenhandel verabschieden, verlöre der Rest der Welt fast gleich viel wie die

Der Einsatz von Wirtschaftsmacht als politische Waffe durch Länder wie die USA und China hat die Wissenschaft zu neuen Forschungen inspiriert.

USA selbst. Für manche der untersuchten europäischen Länder schätzten die Forscher Quoten zwischen 0,4 und 0,6. Die Schätzung für die Schweiz beträgt 0,47. Das heisst: Würde sich die Schweiz vom Aussenhandel verabschieden, verlöre sie in Franken gut doppelt so viel wie das Ausland.

Auf den ersten Blick mag man einen statistischen Zusammenhang vermuten: Je kleiner eine Volkswirtschaft ist, desto kleiner ist deren Quote. Doch einen solchen Zusammenhang habe man nicht festgestellt, sagt der ETH-Professor Hans Gersbach, Co-Autor der Studie. Für kleine Länder ist der Aussenhandel zwar in der Regel bedeutender als für grosse Volkswirtschaften. Doch die KOF-Forscher betrachten den Nutzen des Aussenhandels jeweils in absoluten Zahlen und nicht in Prozent der Grösse der betroffenen Volkswirtschaften. Deshalb können im Prinzip auch kleinere Länder hohe Quoten haben.

Schlüssel zur Macht

Eine hohe Quote und entsprechende Verhandlungsmacht haben Länder, deren Handel einen relativ hohen Nutzen im Ausland schafft. Hier einige zentrale Elemente, die dazu beitragen:

■ Export wichtiger Vorleistungen für wertschöpfungsintensive Sektoren.

■ Import vieler wertschöpfungsintensiver Güter.

■ Export von Waren und Dienstleistungen, die nur schwer durch Lieferanten aus anderen Ländern zu ersetzen sind.

■ Breit diversifiziertes Netz von Handelspartnern.

Warum weisen die USA die höchste Quote aus? Hans Gersbach nennt als einen der Faktoren den Export amerikanischer Lizenzen in Hightech-Bereichen. Diese Lizenzen bringen nebst grossen Gewinnen in den USA auch einen hohen Nutzen für die Abnehmer. Ein zweiter Faktor: Die USA importieren laut Gersbach viele Güter für den Endverbrauch sowie Zwischenprodukte und Investitionsgüter. «Das ermöglicht

vielen Ländern hohe Wertschöpfungsgewinne durch Exporte in die USA.»

Weit oben auf der Liste ist auch Grossbritannien. Der wichtigste Grund ist laut Gersbach die zentrale britische Rolle im internationalen Dienstleistungssektor. Er verweist etwa auf die Bedeutung Grossbritanniens als globales Finanzzentrum sowie als Lieferant von Unternehmensdienstleistungen und handelsnahen Dienstleistungen.

Auf dem dritten Platz des Rankings steht China. Ein wesentliches Element der starken Position sind chinesische Vorprodukte, die die Basis für bedeutende Wertschöpfung in den Absatzmärkten bilden. Gersbach sagt: «Zum Beispiel kommt ein grosser Teil der pharmazeutischen Wirkstoffe aus China, mit welchen dann Medikamente hergestellt werden.» Eher schlecht positioniert ist derweil Japan. Das Land ist laut Gersbach zwar immer noch ein bedeutender Exporteur von End- und Zwischenprodukten, doch heute gebe es für viele dieser Produkte auch Alternativen – unter anderem in China.

So mag es kein Zufall sein, dass bei den Zoll-Deals mit den USA die Briten relativ gut weggekommen sind und die Japaner besonders schlecht. Und dass China mit den USA auf Augenhöhe verhandeln kann. Eine Quote für die EU als Gesamtblock haben die KOF-Forscher nicht errechnet. Das soll aber noch kommen.

Erst der Anfang

Ohnehin sind die vorliegenden Schätzungen erst ein Anfang, wie die Studienautoren deutlich machen. Die Quoten liefern Hinweise für die Verhandlungsmacht von Staaten im multilateralen Kontext, doch sie sagen direkt nichts aus zum wirtschaftlichen Drohpotenzial der einzelnen Länder in bilateralen Beziehungen. Schätzungen dazu sollen ebenfalls noch kommen. In den bilateralen Verhandlungen spielen die relativen Grössen von Volkswirtschaften eine zentrale Rolle. Noch nicht berücksichtigt in den bisherigen Schätzungen sind unter anderem auch der Einfluss von Ungleichgewichten im Aussenhandel und jener des Dollars als globaler Währung. So sagen es die Forscher: «Es gibt viel Spielraum für künftige Arbeiten.»