

Das Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen zwischen der Schweiz und Japan

Am 1. September 2009 trat das Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen (FHWPA) Schweiz-Japan in Kraft. Es ist das bedeutendste Freihandelsabkommen der Schweiz nach demjenigen mit der EG. Der vorliegende Artikel skizziert zuerst das spannende Kapitel der seit dem 17. Jahrhundert bestehenden Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Japan. Anschließend wird die Verhandlungsgeschichte sowie Inhalt und Bedeutung des Abkommens dargestellt.

- 1 Der *Taïkun* ist im heutigen Sprachgebrauch der *Shōgun*, also der faktische Herrscher über Japan, im Gegensatz zum *Mikado*, dem japanischen Kaiser oder *Tennō*, der bis 1868 weitgehend machtlos war.
2 Vgl. Deslarzes 1957; Milner 2004.



PD Patrick Ziltener
Minister, Länderbeauftragter für Japan, Ressort Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen Asien/Ozeanien, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern; Privatdozent Universität Zürich



Dr. Martin Zbinden
Minister, Leiter Ressort Freihandelsabkommen/EFTA, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern

Anfänge der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen

Der erste Schweizer auf japanischem Boden war der Söldner Éli Ripon aus der Gegend von Lausanne, der im Sommer 1623 für die holländische Ostindiengesellschaft Nagasaki und vielleicht auch Osaka besuchte. In der Epoche des holländischen Monopols im Europahandel Japans gelangten Schweizer Waren, vor allem Uhren und Textilien, über diese Gesellschaft nach Nippon. Nach der erzwungenen Öffnung einiger japanischer Häfen 1854 – zunächst für die Amerikaner und in den vier folgenden Jahren auch für andere grosse Seemächte – war das holländische Monopol gebrochen. Vor allem die Ostschweizer Textilindustrie und die Uhrenindustrie Neuenburgs sahen in dieser Entwicklung die Chance, sich einen neuen Absatzmarkt zu eröffnen. Eine erste Mission nach Japan 1859 konnte die japanische Seite jedoch nicht zu Verhandlungen zu bewegen. Die Uhrenindustrie eröffnete dennoch in Yokohama eine Niederlassung mit Angestellten niederländischer und französischer Nationalität, um unter dem Schutz der Verträge dieser Staaten operieren zu können.

Erst eine zweite Mission, welche 1862 nach Japan aufbrach, vermochte schliesslich 1864 in Edo (auch Yedo, dem heutigen Tokyo) kurz vor dem Ablauf ihres Mandates, Verhandlungen mit dem in Niedergang befindlichen Tokugawa-Shogunat aufzunehmen. Die Mission wurde vom damaligen Ständerat und Vertreter der Neuenburger Uhrenindustrie Aimé Humbert angeführt und war mit einem Bundeskredit von 100 000 Franken ausgestattet.

Die ersten bilateralen Verträge

Der resultierende erste bilaterale Vertrag zwischen der Schweiz und Japan, der *Freundschafts- und Handelsvertrag zwischen dem schweizerischen Bundesrathe und Seiner Majestät dem Taïkun*¹ von Japan vom 6. Februar 1864, folgte sehr eng den japanischen Verträgen mit den damaligen Grossmächten. Er enthielt hauptsächlich Bestimmungen bezüglich der Aktivitäten der Schweizer in Japan (Handels- und Niederlassungsfreiheit in den geöffneten Häfen, Exterritorialität etc.), während

den Japanern umgekehrt keine Gegenrechte eingeräumt wurden. Der neuen japanischen Regierung, die im Rahmen der sogenannten Meiji-Restauration 1868 an die Macht kam, war deshalb eine Neuverhandlung dieser «ungleichen Verträge» ein grosses Anliegen. 1882 und 1886/87 fanden zu diesem Zwecke in Tokyo internationale Konferenzen statt, an denen auch die Schweiz vertreten war. Die japanische Regierung erklärte, dass sie zur Öffnung des ganzen Landes bereit sei, unter Bedingung der Aufhebung der Konsulargerichtsbarkeit (Exterritorialität). Die Schweiz folgte wiederum den Grossmächten und handelte 1896 – «auf Grundlage der Billigkeit und des wechselseitigen Vorteils» – einen neuen Freundschafts-, Niederlassungs- und Handelsvertrag mit Japan aus. Auf der Basis dieses bis 1911 gültigen Abkommens traten sich die Schweiz und Japan als gleichwertige und gleichberechtigte Staaten gegenüber.

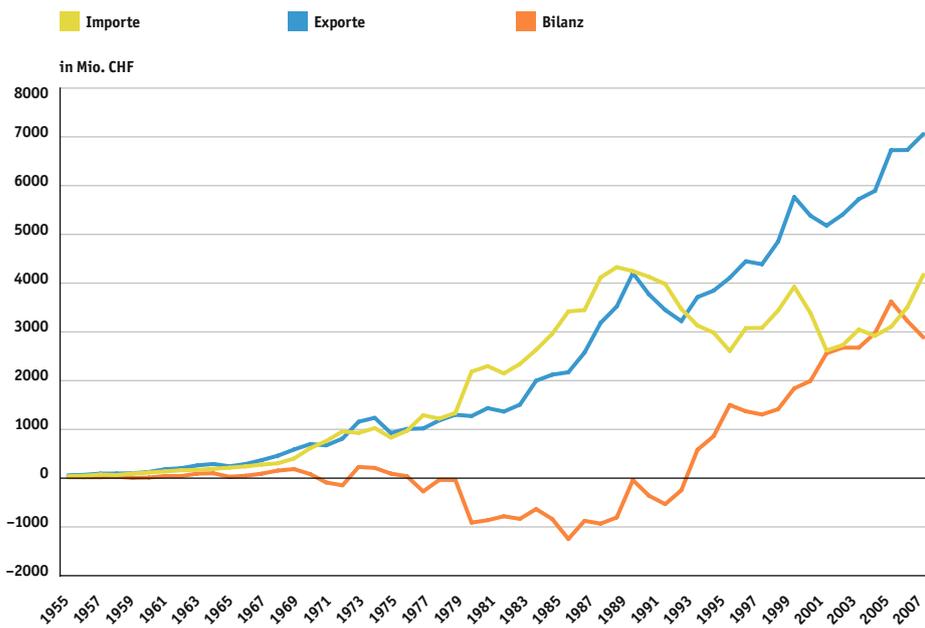
Der dritte Vertrag wurde – wie schon 1896 – in Bern mit dem in Wien residierenden japanischen Gesandten geführt. Im Niederlassungs- und Handelsvertrag von 1911 war als einzige bedeutende Änderung das Recht auf den Erwerb von Grundeigentum in Japan enthalten. Eine feste Gültigkeit war bis 1923 vorgesehen, danach auf unbestimmte Zeit, bis eine der Parteien den Vertrag kündigt. Der Vertrag von 1911 bildete die Grundlage für die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen bis ins 21. Jahrhundert.²

Aufblühende Schweizer Gemeinde

Die Schweizer Gemeinde in Japan entwickelte sich rasch, und Schweizer Kaufleute spielten insbesondere beim Seidenexport eine bedeutende Rolle im japanischen Aussenhandel, und zwar bedeutender als es die Schweizer Einfuhrstatistiken widerspiegeln. 1897 berichtete der Schweizer Generalkonsul Paul Ritter, dass «die Schweizer im allgemeinen von den Japanern hochgeachtet» seien: «*Millionär wie ein Schweizer* heisst sogar ein japanisches Sprichwort und wirklich verzehrt mancher Schweizer im Vaterlande die Zinsen seines im Lande der aufgehenden Sonne gemachten Vermögens.»³ Bis in die 1920er-Jahre war Japan einer der wichtigsten Absatzmärkte für Schweizer Uhren; auch die Maschinenexporte (z.B. Wasserturbinen von

Grafik 1

Handelsbeziehungen Schweiz-Japan, 1955–2008



Quelle: EZV, Aussenhandelsstatistik / Die Volkswirtschaft

Tabelle 1

Chronologie der japanischen FHA/EPA, Stand 2009
(Jahr/Monat)

Partner	Beginn der Verhandlungen	Abkommen in Grundzügen	Unterzeichnung	Inkrafttreten
Singapur	2001/01	2001/10	2002/01	2002/11
Mexiko	2002/11	2004/03	2004/09	2005/04
Südkorea	2003/12			
Malaysia	2004/01	2005/05	2005/12	2006/07
Philippinen	2004/02	2004/11	2006/09	2008/12
Thailand	2004/02	2005/09	2007/04	2007/11
Asean	2005/04	2007/08	2008/04	2008/12: Singapur, Laos, Vietnam, Myanmar; 2009/01: Brunei; 2009/02: Malaysia; 2009/06: Thailand
Indonesien	2005/07	2006/11	2007/08	2008/07
Chile	2006/02	2006/09	2007/03	2007/09
Brunei	2006/06	2006/12	2007/06	2008/08
Golfstaaten	2006/09			
Indien	2007/01			
Vietnam	2007/01	2008/09	2008/12	
Australien	2007/04			
Schweiz	2007/05	2008/09	2009/02	2009/09
Peru	2009/04			

Quelle: Zbinden, Ziltener / Die Volkswirtschaft

Handels, wobei die Exporte von hochwertigen Industriegütern in die Schweiz Japan von Ende der 1970er- bis zu Beginn der 1990er-Jahre eine positive Handelsbilanz verschafften. Heute exportiert die Schweiz vor allem Chemie- und Pharmaprodukte, Uhren, Maschinen und Instrumente. Importiert werden Fahrzeuge und ebenfalls Maschinen sowie Edelsteine und -metalle. Schweizer Unternehmen gehören mit einem Bestand von rund 14 Mrd. Franken zu den bedeutendsten Investoren in Japan (2007/08 auf Rang 7, noch vor Deutschland), während die japanischen Investitionen in der Schweiz – nach einem Höhepunkt von über 3 Mrd. Franken in den 1990er-Jahren – heute mit weniger als 1 Mrd. Franken relativ gering sind.

Die schweizerisch-japanischen Beziehungen in der Nachkriegszeit wurden vorwiegend durch multilaterale Institutionen (Gatt, OECD etc.) geprägt; auf bilateraler Ebene gab es wenig Handlungsbedarf. Allerdings boten diese Institutionen auch Raum für die bilaterale Kooperation, da die beiden Länder in vieler Hinsicht ähnliche Interessen und Standpunkte vertraten und vertreten. Insbesondere in der 1995 gegründeten Welt-handelsorganisation (WTO) kam man sich politisch im Lager der Netto-Lebensmittelimporteure (G10) immer näher. Eine Schweizer Initiative führte zu den ersten bilateralen Wirtschaftskonsultationen mit Japan in Bern; sechs weitere folgten im Zeitraum 1995–2005. Gegenstand waren Wirtschafts- und Handelsbeziehungen, aber auch wissenschafts- und technologiebezogene Fragen. Periodische bilaterale Gespräche fanden auch im Bereich der Finanzdienstleistungen statt.

Der Weg zum FHWPA

Japan fügte um 1998/99 bilaterale Freihandelsabkommen (FHA) – resp. das erweiterte Konzept wirtschaftlicher Partnerschafts-abkommen (*Economic Partnership Agreement, EPA*) – seinem aussenwirtschaftspolitischen Instrumentarium hinzu,⁴ was der Schweiz neue Handlungschancen eröffnete.

Es war ein bedeutender Schritt, als man sich im Rahmen der bilaterale Wirtschaftskonsultationen auf die Durchführung paralleler FHA-Machbarkeitsstudien einigte, auch wenn auf japanischer Seite ein bilaterales FHA nur als *eine* Option zur weiteren Vertiefung der Wirtschaftsbeziehungen mit der Schweiz in Aussicht genommen wurde. Die Studien wurden im Februar 2003 von der Japan External Trade Organisation (Jetro) sowie vom Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) durchgeführt und im Frühling 2004 ausgetauscht.⁵

Escher Wyss) profitierten von der raschen Industrialisierung Nippons.

Nachkriegszeit

Das japanische Wirtschaftswunder der Nachkriegszeit führte zu einem markanten, anhaltenden Aufschwung des bilateralen

3 Diplomatische Dokumente der Schweiz, Band 4, Nr. 233, S. 519f.
4 Vgl. Ziltener 2005.
5 Seco (2004), Feasibility Study on a possible Free Trade Agreement between Japan and Switzerland (Ref.: #484454.1); Japan External Trade Organization (Jetro)/ Study Group on an FTA between Japan and Switzerland (2004), Report of the Feasibility Study Group on a Possible Free Trade Agreement (FTA) between Japan and Switzerland.

Inhalt und Bedeutung des Abkommens

Das Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen (FHWPA) Schweiz–Japan hat einen sektoriell umfassenden Abdeckungsreich. Es enthält unter anderem substantielle Bestimmungen über den Warenhandel, den Handel mit Dienstleistungen, den grenzüberschreitenden Verkehr natürlicher Personen zu Geschäftszwecken, die Tätigkeit und den Schutz von Investitionen, den Schutz des geistigen Eigentums, den elektronischen Handel sowie den Wettbewerb. Verschiedene Entwicklungs- und Verhandlungsklauseln (z.B. für das öffentliche Beschaffungswesen), institutionelle Bestimmungen sowie Bestimmungen über ein Streitbeilegungsverfahren runden das Abkommen ab.

Im *Warenhandel* lag der durchschnittliche japanische Zollsatz für Industriegüter 2006 bei 3,7%. Mit dem FHWPA wird ein Grossteil dieser Zölle auf Schweizer Exporten nach Japan wegfallen. Praktisch alle *Industriegüter* mit Schweizer Ursprung werden künftig zollfreien Zugang zum japanischen Markt erhalten, wodurch Schweizer Exporteure schätzungsweise ca. 100 Mio. Franken jährlich einsparen können. Im Landwirtschaftsbereich erhalten ausgewählte Schweizer *Landwirtschaftsprodukte* (u.a. Käsespezialitäten, Trockenfleisch, Wein und Schokolade) präferenziellen Zugang zum kaufkräftigen japanischen Markt. Umgekehrt gewährt die Schweiz Japan Zollkonzessionen auf gewissen landestypischen Spezialitäten wie *Sake* (Reiswein) oder *Bonsai*. Da es sich beim FHWPA um ein bilaterales Abkommen Schweiz–Japan und nicht um ein im Efta-Rahmen abgeschlossenes Abkommen handelt, wurde kein separates Landwirtschaftsabkommen ausgehandelt, sondern die Konzessionen sowohl für landwirtschaftliche Verarbeitungs- wie auch Basisprodukte im FHWPA geregelt. Die gewährten Landwirtschaftskonzessionen sind mit Landwirtschaftspolitik der Schweiz vollumfänglich vereinbar. Im Bereich der *technischen Regulierungen* wird eine verstärkte Zusammenarbeit zum Abbau von Handelshemmnissen vorgesehen, einschliesslich der Möglichkeit, sektorspezifische Vereinbarungen zu treffen. Im Bereich der *sanitären und phytosanitären Massnahmen* besteht die Möglichkeit zu bilateralen Konsultationen im Falle auftretender Probleme. Die *Ursprungsregeln* des Abkommens konnten einfach und benutzerfreundlich ausgestaltet werden. Ausserdem sieht das Abkommen Bestimmungen über *Handelserleichterungen* und die Zusammenarbeit zwischen den Zollbehörden vor.

Die umfassenden Bestimmungen im Bereich der gegenseitigen Liberalisierung des Handels mit *Dienstleistungen* bauen auf dem WTO-Dienstleistungsabkommen (Gats) auf und gehen in gewissen Bereichen über dieses hinaus, wodurch ein verbesserter Marktzugang für Schweizer Dienstleistungserbringer auf dem japanischen Markt resultiert, unter anderem im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen, der Finanz-, Telekommunikations-, Vertriebs-, Umwelt- und Transportdienstleistungen. Ausnahmen vom Marktzugang sowie von der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung sind in sogenannten «Negativlisten» aufgeführt.

Die Bestimmungen über die *Einreise und den zeitlich befristeten Aufenthalt natürlicher Personen* wurden in einem separaten Kapitel festgehalten. Die darin enthaltenen Verpflichtungen Japans bewegen sich im Wesentlichen im Rahmen der von Japan bereits in der WTO und früheren FHA

eingegangenen Verpflichtungen. Die Bestimmungen in diesem Bereich sind nicht mit dem bilateralen Abkommen über den freien Personenverkehr Schweiz–EU vergleichbar.

Das Kapitel über den *elektronischen Handel* (E-Commerce) enthält spezifische Bestimmungen über den Handel mit elektronischen Produkten und Dienstleistungen, digitale Signaturen sowie den Schutz von Online-Konsumenten. Das FHWPA gewährt Investoren das Recht auf Marktzutritt auf Grundlage der Inländerbehandlung sowie der Meistbegünstigung und enthält, in Ergänzung der bestehenden Regeln zwischen den OECD-Staaten, umfassende Bestimmungen zum Schutz getätigter *Investitionen*. Im Bereich des *geistigen Eigentums* enthält das FHWPA Bestimmungen zum Schutz der Urheberrechte und der verwandten Schutzrechte, von Marken, Designs, Patenten, Neuzüchtungen von Pflanzensorten, geographischen Herkunftsangaben, Testdaten in Marktzulassungsverfahren für pharmazeutische und agrochemische Produkte sowie Bestimmungen betreffend den unlauteren Wettbewerb. Ausserdem wurden Bestimmungen über die Rechtsdurchsetzung im administrativen, zivil- und strafrechtlichen Bereich vereinbart. Bezüglich des *Wettbewerbs* enthält das FHWPA neben den in FHA üblichen Bestimmungen gegen die Unterlaufung des Abkommens durch wettbewerbswidrige Absprachen auch detaillierte Bestimmungen über die Zusammenarbeit zwischen den Wettbewerbsbehörden Japans und der Schweiz. Sowohl Japan als auch die Schweiz sind Parteien des plurilateralen WTO-Abkommens über das *öffentliche Beschaffungswesen* (GPA). Das FHWPA enthält in diesem Bereich eine Verhandlungsklausel, die Verhandlungen auf der Grundlage der Gegenseitigkeit vorsieht, falls eine Partei einem Drittstaat einen über das GPA hinausgehenden Marktzugang vertraglich zugesteht.

Zur *Verwaltung, Umsetzung und Weiterentwicklung des Abkommens* wird ein gemischter Ausschuss eingesetzt, der Regierungsvertreter beider Parteien umfasst und einstimmig Beschlüsse fassen kann. Im Falle von Streitigkeiten über die Umsetzung des Abkommens sieht das FHWPA einen Konsultationsmechanismus im Rahmen dieses Gemischten Ausschusses vor. Sollte es dabei zu keiner einvernehmlichen Lösung kommen, steht ein für beide Parteien verbindliches Schiedsgerichtsverfahren zur Verfügung. Im Falle von Streitigkeiten im Investitionsbereich ist, ähnlich wie in Investitionsschutzabkommen der Schweiz, auch ein spezielles Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren vorgesehen. Mit Bestimmungen über die *Förderung engerer Wirtschaftsbeziehungen* wird zusätzlich ein privilegierter Rahmen geschaffen, der den Privatsektoren beider Länder die Möglichkeit gibt, ihre spezifischen Anliegen direkt einzubringen und gemeinsam mit Behördenvertretern beider Vertragsparteien zu diskutieren. Dies ist besonders deshalb wertvoll, weil Schweizer Firmen – vor allem KMU – in Japan oftmals mit informellen Marktzutrittschürden zu kämpfen haben.

Um den exklusiven Zuständigkeitsbereichen der japanischen Parlaments und der japanischen Regierung Rechnung zu tragen, wurde parallel zum FHWPA ein separates *Umsetzungsabkommen* zwischen dem Bundesrat und der japanischen Regierung abgeschlossen, das präzisierende Bestimmungen zum Hauptabkommen enthält.

Die Schweizer Seite hatte bis 2004 zwar einige positive Signale erhalten, dies vor allem aus dem japanischen Wirtschaftsministerium (Meti, Jetro) sowie von hochrangigen, der Schweiz nahestehenden Politikern der Regierungspartei LDP, mit denen man von Genf her in gutem Kontakt stand. Doch die Aufnahme von Verhandlung über ein FHA war noch keineswegs gesichert. Auch wenn es in Japan keine expliziten Gegner eines FHA mit der Schweiz gab, war die Herausforderung, dieses auf die Agenda derjenigen Akteure zu setzen, die angesichts der Begrenztheit der unmittelbar zu erwartenden Effekte eines bilateralen Zollabbaus und anderer Prioritäten eher indifferent waren. Einen festen Bündnispartner hatte man im Landwirtschaftsministerium (Maff), das sich aufgrund der Zusammenarbeit mit der Schweiz in der WTO (G10) und der Gelegenheit, seinem Ruf als FHA-Verhinderer entgegenzuwirken, aktiv für die Verhandlungsaufnahme einsetzte. Entscheidend war nun, dass wichtige Akteure eine über den begrenzten unmittelbaren Nutzen eines FHA mit der Schweiz hinausgehende Perspektive entwickelten. Aus dieser Sicht war die Verbesserung des Geschäftsumfeldes für japanische Unternehmen in der Schweiz und darüber hinaus der Zugang zum europäischen Markt der Hauptnutzen eines FHA. Die Schweiz wurde zudem als Testfall für eine neue Generation von Abkommen gesehen: So wie das erste FHA/EPA Japans mit Singapur (2001) als Modell für die Abkommen mit anderen Ländern Südasiens und des Pazifik-Raumes angelegt war, konnten die Verhandlungen mit der Schweiz mit ihrer im Efta-Rahmen fortgeschrittenen FHA-Tradition als Muster für einen noch zu entwickelnden Bilateralismus Japans mit OECD-Ländern weltweit konzipiert werden. In die Waagschale werfen konnte die Schweiz zudem ihre Bedeutung als Bildungs-, Forschungs-, Entwicklungs- und Technologiestandort sowie als Finanzplatz. Auch hatte der *Japan Investment Council* – ein Beratungsorgan unter der Leitung des Premierministers – die Schweiz bereits auf die Liste der sieben prioritär zu umwerbenden Länder genommen.

Schon auf dieser Stufe war klar, dass von japanischer Seite keine Verhandlungen mit den Efta-Ländern insgesamt geführt werden würden, da dies unweigerlich heikle fischeirepolitische Fragen impliziert hätte. Diese Position hat Japan im Verlauf der Verhandlungsvorbereitungen mehrfach – mehr oder weniger informell – bekräftigt. Es stand somit nur die rein bilaterale Option Schweiz–Japan offen.

Auf die Frage, warum Japan die Schweiz als erstes europäisches Land für ein FHA aus-

Kasten 2

Literatur

- David Chiavacci/Patrick Ziltener (2008), Japanese Perspectives on a Free Trade Agreement/Economic Partnership Agreement (FTA/EPA) with Switzerland, in: *Asiatische Studien/Etudes Asiatiques – Zeitschrift der Schweizerischen Asiengesellschaft*, LXII, 1, S. 5–41.
- Deslarzes, Jean-Pierre (1957), *Les relations commerciales entre la Suisse et le Japon*, Thèse Université de Fribourg, Zürich: Herbst.
- Milner, Steffen Erik (2004), Japan: Der wichtigste Handelspartner der Schweiz in Asien, in: *Volkswirtschaft*, 10, S. 56–62.
- Patrick Ziltener (2005), Japans neuer Bilateralismus – Prüfung eines Freihandelsabkommens mit der Schweiz in: *Volkswirtschaft*, Nr. 7–8, S. 67–70.
- Patrick Ziltener (2009), Die Verhandlungen zwischen der Schweiz und Japan über ein Freihandels- und wirtschaftliches Partnerschaftsabkommen (FTEPA), in: Ders. (Hg.), *Handbuch Schweiz–Japan / Manuel des relations suisse-japonaises*, Zürich: Chronos.

gewählt habe, nannte Jun Yokota, der japanische Delegationsleiter in den FHA/EPA-Verhandlungen, neben den absehbaren Zolleinsparungen japanischer Exporteure und der G10-Kooperation als Hauptgrund: «D’abord c’est la Suisse qui nous a demandé avec persistance à ce que l’on négocie un tel accord!».⁶ Tatsächlich erreichte die Schweiz mit einer hartnäckigen Besuchsdiplomatie (Bundespräsident Deiss 2004, Bundespräsident Schmid 2005) in Tokyo, dass ein solches Abkommen oben auf die aussenwirtschaftspolitische Agenda der zweitgrössten Wirtschaftsmacht der Welt kam. Angeblich hatte Premier Koizumi selber die Zögerlichkeit in bestimmten Ministerien ausgeräumt.

Entsprechend der japanischen Vorgehensweise analysierte eine gemeinsame Studien-gruppe⁷ im Verlauf von fünf Treffen im Zeitraum von Oktober 2005 bis Dezember 2006 sämtliche üblicherweise von einem umfassenden FHA abgedeckten Bereiche und verglich die entsprechenden Ansätze Japans und der Schweiz. Auch weitere Bereiche möglicher Zusammenarbeit wurden in der Gruppe thematisiert. Der im Januar 2007 vorgelegte Bericht kam zum Schluss, dass mit einem bilateralen FHA die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen (Warenverkehr, Dienstleistungen, Investitionen) wesentlich gefördert und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen beider Länder gestärkt werden könnten.⁸

Auf dieser Grundlage gaben am 19. Januar 2007 Bundespräsidentin Micheline Calmy-Rey und der japanische Premier Shinzo Abe im Rahmen eines Telefongesprächs die Eröffnung von Verhandlungen bekannt. Insgesamt fanden acht Verhandlungsrunden statt, abwechselnd in der Schweiz und in Japan, unter dem gemeinsamen Vorsitz des japanischen Botschafters für internationale Handels- und Wirtschaftsfragen im Aussenministerium, Jun Yokota, und des ständigen Vertreters der Schweiz bei den internationalen Wirtschaftsorganisationen in Genf und Delegierten des Bundesrates für Handelsverträge, Botschafter Luzius Wasescha. Rasch zeichnete sich das wahrscheinliche Ergebnis ab: Die beiden Partner würden sich ab Inkrafttreten des Abkommens praktisch vollständigen zollfreien Marktzugang bei den Industriegütern gewähren; nur für einzelne wenige Waren käme ein Zollabbau während maximal 10 Jahren zur Anwendung. Im Landwirtschaftsbereich machte die Schweiz die aussergewöhnliche Erfahrung, für einmal offensivere Interessen zu vertreten als der Verhandlungspartner. Als Ziel wurde die gegenseitige Öffnung des Marktes für ausgewählte Spezialitäten des anderen Landes definiert. Ein besonderes Anliegen der Schweiz

waren im Bereich der geografischen Herkunftsangaben die Aufnahme ausführlicher Bestimmungen sowie Länderlisten mit schweizerischen resp. japanischen geografischen Herkunftsangaben im Anhang. Der Verhandlungsprozess war ein positiver Verständigungs- und Meinungsbildungsprozess auf der Basis gleicher oder ähnlicher Interessen – und in bedeutendem Ausmass auch gegenseitiges *Lernen*. Dies war ersichtlich an den zahlreichen Fragebögen, die bis kurz vor Verhandlungsschluss hin- und hergingen. Besonders bemerkenswert ist, dass die japanische Seite den Verhandlungsprozess mit der Schweiz benützte, um selber ein System der Selbstdeklaration (Ursprungserklärung auf der Rechnung) für seine Exporteure einzuführen und dafür eine rechtliche Grundlage und administrative Verfahren schuf. Auch der Ursprungsanhang des Abkommens entspricht in weiten Teilen dem Schweizer Vorschlag, d.h. dem europäischen Modell. Neu war für die Schweiz die Erarbeitung eines Abkommensteils zur Zusammenarbeit der beiden nationalen Wettbewerbsbehörden (zum Vertragsinhalt siehe *Kasten 1*).⁹

Fazit

Das Inkrafttreten des FHWPAs macht Japan zum bedeutendsten Freihandelspartner der Schweiz nach der EU. Das Abkommen ist sowohl Ergebnis guter Wirtschaftsbeziehungen und erfolgreicher Kooperation zwischen der Schweiz und Japan wie auch Weichenstellung für deren Weiterführung und Vertiefung. In den bisherigen drei umfassenden Wirtschaftsabkommen in der Geschichte der schweizerisch-japanischen Beziehungen von 1864, 1896 und 1911 reagierte man jeweils auf die Vertragsabschlüsse Japans mit anderen Staaten, um die Diskriminierung Schweizer Unternehmen zu vermeiden. Diesmal wurde in vieler Hinsicht Neuland beschritten. Das FHWPA ist das Ergebnis der aktiven Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz, die in Asien mit dem Efta-FHA mit Singapur (2003) und Korea (2005) begonnen hat und zu den Verhandlungen mit Indien, Thailand und Hong Kong sowie zu den laufenden Verhandlungsvorbereitungen mit China und Vietnam führte. ■

6 Interview Swissinfo avec Jun Yokota, négociateur en chef du côté japonais, 19.2.2009, Libre-échange: pourquoi le Japon a choisi la Suisse, www.swissinfo.ch.
 7 Die «Joint Governmental Study Group for strengthening economic relations between Japan and Switzerland» wurde auf japanischer Seite von Tomiko Ichikawa, Economic Integration Division des Aussenministeriums (Mofa) geleitet; auf Schweizer Seite ging die Führung nach dem Beginn der Arbeiten von Botschafter Jörg A. Reding an Botschafter Christian Etter über, beide Seco.
 8 Der Bericht der Joint Study Group findet sich auf der FHWPA-Seite des Seco: www.seco.admin.ch/themen/00513/02655/02731/02970/.
 9 Das Hauptabkommen mit allen Anhängen und das Umsetzungsabkommen finden sich in der verbindlichen englischen Fassung auf www.seco.admin.ch/themen/00513/02655/02731/02970/ sowie in den Landessprachen unter SR 0.946.294.632 (Hauptabkommen, nur mit Anhang «Schedule of Switzerland») und SR 0.946.294.632.1.