

## LÉGATION DE SUISSE EN CHINE

N.10. - BE/br.  
ad Sb. China.821.AVA.

Peking, den 26. Juni 1956.

Vertraulich.

Wirtschaftsbeziehungen  
mit China.

*17.8. a Sch.*

E.V.D. HANDELSAB.			
<i>N. China 821.ava</i>			
12. JULI 1956	R	S.10.56	
<i>[initials]</i>			

Herr Minister,

Ich beehre mich, Bezug zu nehmen auf die bereits gewechselte Korrespondenz betreffend Wirtschaftsbeziehungen mit China, insbesondere Ihr Schreiben vom 4. April 1955. Auf Grund Ihrer Erhebungen bei den interessierten Kreisen und Besprechungen mit den in Betracht kommenden Stellen waren Sie letztes Jahr zur Auffassung gelangt, dass sich der Abschluss einer zwischenstaatlichen Vereinbarung mit der Chinesischen Volksrepublik nicht empfehlen würde. Ich erhielt damals die Weisung, Diskussionen über diesen Gegenstand möglichst zu vermeiden.

Heute möchte ich Ihnen einige Angaben machen, wie sich die Lage seit einem Jahr entwickelt hat.

Die Chinesen scheinen begriffen zu haben, dass es in ihrem Interesse liegt, ihre Wirtschaftsbeziehungen zu nichtkommunistischen Staaten auszubauen. Es bestehen dafür verschiedene Gründe. Einerseits will China bei der Durchführung seiner Industrialisierungspläne nicht einzig auf die U.S.S.R. und Satellitenstaaten angewiesen sein (auf die Benachteiligung im Warenverkehr habe ich in meinem Bericht vom 3. Dezember 1954 hingewiesen). Andererseits hoffen die Chinesen, dass sie durch Förderung des Handelsverkehrs auch technische Hilfe von nichtkommunistischen Ländern erhalten, deren sie dringend bedürfen.

Die Hoffnung Chinas, dass die Embargomassnahmen wenn nicht aufgehoben, so doch gelockert würden, hat sich teilweise erfüllt. Nicht nur England, sondern auch Frankreich und andere Staaten sind ja dazu übergegangen, diesbezüglich einige Erleichterungen zu gewähren. Wahrscheinlich

An die Handelsabteilung des  
Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements,

B e r n .



- 2 -

ist diese Entwicklung nicht aufzuhalten. Die westlichen Länder möchten nicht zulassen, dass dieser bedeutende Markt von 600 (und in einigen Jahren bereits 800) Millionen "Konsumenten" aus politischen Gründen ausschliesslich durch die Sowjetunion und die Satellitenstaaten bearbeitet werde. Ein Gleiches gilt für Japan, das gegenüber den U.S.A. ebenfalls auf Lockerung des Embargos besteht und bereits zwei ständige Handelsdelegationen mit China ausgetauscht hat. Ausserdem finden dieses Jahr japanische Ausstellungen in China statt, in denen sogar japanischerseits Erzeugnisse gezeigt werden, die auf Grund des Embargos nicht nach China ausgeführt werden dürften.

Diese Tendenz, die Handelsbeziehungen mit dem Westen und Japan zu intensivieren, ist unverkennbar. In Shanghai verzeichnet man bereits einen grösseren Schiffsverkehr als vor zwei oder drei Jahren. Tientsin, d.h. der Golf von Petschili, die Zufahrt vom Chinesischen Meer nach Nordchina, wird durch einen Kanal mit Peking verbunden, dessen Bau zu Beginn des Jahres 1957 beendet sein soll. Durch diesen Kanal, an dem zur Zeit 400.000 Kulis arbeiten, werden Hochseeschiffe von 3000 Tonnen bis nach Peking gelangen.

Es stellt sich nun die Frage, ob wir im Hinblick auf diese Entwicklung etwas tun könnten, um unsere Exporte nach China zu fördern.

Wie Sie wissen, will die chinesische Regierung alle Zwischenhändler ausschalten. Trotzdem können unsere Vertreterfirmen Eutraco und Siber Hegner (welch letztere die Interessen von ca. 70 Schweizerfirmen wahrt) weiter arbeiten. Allerdings sollen verschiedene Schweizerfirmen mit Siber Hegner in Shanghai nicht zufrieden sein, indem sie folgendermassen argumentieren: Von unserem Totalexport im Jahre 1956 von 100 Millionen Franken oder ca. 8 Millionen im Monat sollen Siber Hegner die Hälfte machen, d.h. ca. 4 Millionen. Diesen Zahlen entnehmen sie, dass der auf ihr eigenes Unternehmen entfallende Anteil am Export sehr gering sei. Nun ist aber diese Auffassung insofern falsch, als dass Siber Hegner letztes Jahr für total 12 Millionen Franken Umsätze vermittelte, d.h. eine Million im Monat. Herr Ackermann, Geschäftsführer der Firma, gab allerdings zu, dass diese Umsätze während der ersten 6 Monate 1956 gegenüber denjenigen des Vorjahres verdoppelt werden konnten. An der schweizerischerseits geübten Kritik mag etwas richtig sein, insofern als es wahrscheinlich Siber Hegner unmöglich ist, den Markt in China für 70 Firmen gleichermassen gründlich zu bearbeiten.

- 3 -

Im Interesse einer besseren Ausnützung der sich bietenden Möglichkeiten könnten eventuell unsere Firmen private Delegationen nach Peking entsenden, was von den Behörden besonders geschätzt wird. Zahlreiche Delegationen (z.B. aus Japan, Aegypten, Finnland, Frankreich, Brasilien etc.) treffen laufend hier ein, um abzuklären, welche Aussichten sich ihren Ländern bieten. Diese Delegationen (mit deren Leitern ich mich unterhalten konnte) stellen aber rasch fest, dass die Chinesen zähe Verhandlungspartner sind. Ihr wirtschaftlicher Nachrichtendienst ist nun schon so weit ausgebaut, dass man eher von wirtschaftlicher Spionage sprechen könnte. In vermehrtem Masse wird ein Land gegen das andere ausgespielt, um möglichst günstige Bedingungen zu erlangen. So machen diese Delegationen die Erfahrung, dass China vor allem an ganz bestimmten Produktionsgütern interessiert ist; weit weniger an Konsumgütern.

Wie Sie wissen (Ihre Abteilung hatte uns deswegen geschrieben) weilte kürzlich Herr Krieg, Direktor der Schwachstrom-Technik A.-G., Zürich, in Peking. Die Gesandtschaft war ihm behilflich, die nötigen Kontakte mit den staatlichen Import- und Exportorganisationen herzustellen. Direktor Krieg hatte den Auftrag, für seine eigene und einige andere Schweizerfirmen abzuklären, ob Geschäfte mit China getätigt werden könnten. Die während seines Aufenthalts in Peking gemachten Erfahrungen bestätigen, dass hier für Erzeugnisse unserer Industrie, vor allem Maschinen, Apparate und Instrumente, lebhaft Nachfrage besteht. Herr Krieg hat aber auch gemerkt, dass die Chinesen über seine Firma und deren Bedingungen sehr gut orientiert sind.

Im Auftrag von Schweizerfirmen der Seidenindustrie hat Direktor Krieg auch versucht, chinesische Seide zu bekommen. Die Chinesen waren sehr zurückhaltend, da die Nachfrage nach Seide ausserordentlich gross ist. Schlussendlich sollen sie sich bereit erklärt haben, ihm 20 Tonnen reine Seide und 100 Tonnen Seidenabfälle zu geben. Ein beachtlicher Erfolg, wenn man bedenkt, dass Siber Hegner in Shanghai trotz aller Bemühungen nur 5 Tonnen Seidenabfälle erhalten konnten, was den Geschäftsführer bewog, nach Peking zu kommen, um zu versuchen, ein grösseres Quantum zu erstehen.

Herr Direktor Krieg äusserte die Vermutung, dass die Chinesen ihm gegenüber so large gewesen seien, weil er persönlich hierher gekommen sei. Wenn schweizerischerseits also in nächster Zukunft beschlossen würde, Reisen von privaten Geschäftsleuten nach China zu organisieren, so ist es nicht ausgeschlossen, dass auf diese Weise zusätzliche Geschäftsabschlüsse getätigt werden könnten. Die Aussichten,

- 4 -

die sich da für unsere Exportindustrie eröffnen, sind positiv zu beurteilen. Bei der Durchführung der Industrialisierungspläne Chinas ergeben sich für unsere spezialisierte Industrie, besonders der Maschinenbranche, interessante Möglichkeiten (allein für die Nutzbarmachung des Hoang Ho sind Projekte ausgearbeitet, deren Verwirklichung 50-60 Jahre in Anspruch nehmen wird).

Bei vermehrten Kontakten zwischen privaten schweizerischen Geschäftsleuten und den offiziellen chinesischen Handelsorganisationen besteht allerdings die nicht zu unterschätzende Gefahr, dass die Chinesen die Aufnahme von zwischenstaatlichen Verhandlungen vorschlagen. Ich habe dafür ganz bestimmte Anhaltspunkte. || Kürzlich hatte ich Herrn Feng, den jetzigen chinesischen Botschafter in der Schweiz, eingeladen. Gesprächsweise sagte er mir, es wäre wünschenswert, dem gegenseitigen Handelsverkehr eine vertragliche Basis zu geben. Ähnlich äusserte sich Herr Lei Yen-min, Vize-Aussenhandelsminister (mit welchem Herr Minister Troendle und ich während der Asienkonferenz in Genf eine Besprechung hatten; siehe Notiz betreffend Wirtschaftsbeziehungen mit der Chinesischen Volksrepublik vom 30. Juni 1954). Ich habe in beiden Fällen zu verstehen gegeben, dass sich die Handelsbeziehungen ja auch ohne vertragliche Bindung sehr zufriedenstellend entwickelten. Es ist aber nicht ausgeschlossen, dass die Chinesen auf diese Frage wieder zurückkommen; ich würde sie natürlich fernerhin dilatorisch behandeln. ||

Sam. 2

Von weiteren Beobachtungen werde ich Ihnen gerne Kenntnis geben.

Für Ihre Abteilung und für die Zentrale für Handelsförderung in Zürich und Lausanne sende ich Ihnen mitfolgend ein Verzeichnis der offiziellen chinesischen Export- und Importorganisationen.

Kopie dieses Schreibens geht an den Vorort des Schweizerischen Handels- und Industrievereins, Zürich.

Genehmigen Sie, Herr Minister, die Versicherung meiner ausgezeichneten Hochachtung.

Der Schweizerische Gesandte:

*Domini L.*

3 Beilagen erwähnt.