



AMBASSADE DE SUISSE
AU PÉROU

LIMA, den 16. Dezember 1966

Case postale 378

Réf.: 521.61 - I/ko

ad Lo.- Peru 861.5

An die Handelsabteilung des
Eidg. Volkswirtschaftsdepartements

3003	BEZUGSNUMMERN DER HANDELSABTEILUNG			
	No. <i>Peru 861.5</i>			
	GATT			
	EE			
	20. DEZ. 1966		<i>19.12.66</i>	
	<i>[Signature]</i>			
	Kopie an			

Peru - Kredit

Herr Botschafter,

Ihrem Schreiben vom 1. Dezember, das ich am 9. Dezember erhielt, entnahm ich, dass Vorort und VSM zur Frage eines Peru-Rahmenkredites einen negativen Vorbescheid abgegeben haben. Sie fragen mich nach meiner Meinung über die Nützlichkeit eines solchen Kredites vom Standpunkt der hiesigen Konkurrenzverhältnisse aus. Ferner fragen Sie, ob allenfalls eine unseren Interessen schädliche Reaktion der peruanischen Behörden befürchtet werden müsste, wenn wir auf den Kreditvorschlag nicht eintreten.

Ich habe mich gestern mit den hiesigen Interessenten darüber unterhalten. Es waren dabei anwesend: einer der Leiter der Firma Custer & Thommen S.A., welche die Firmen Sulzer, Bühler, Escher-Wyss, Maschinenfabrik Oerlikon und SIG vertritt; zwei Vertreter der Gruppe Lima Light & Power, Brown Boveri - Motor-Columbus; ein Vertreter von Saurer und andern Textilmaschinenfabriken.

Im allgemeinen waren die Herren der Meinung, dass sich ein Kreditvertrag nicht unbedingt aufdränge, da er die Absatzprobleme, soweit solche überhaupt bestehen, ohnehin nicht wesentlich lösen würde und dass ein solcher Vertrag tatsächlich, wie der VSM auch annimmt, teilweise sogar negative Auswirkungen hätte.

Bei grossen Geschäften liegen unsere Schwierigkeiten darin, dass Peru von verschiedenen Seiten mit Investitionen und Krediten verwöhnt wird. So gewähren Italien für Elektrizitäts- und Bewässerungsprojekte, Spanien und Finnland für den Ankauf von Schiffen, Deutschland und Italien für ein Stahlwerk, die Weltbank und die BID für Strassen- und Hafengebäude Kredite, die billig und sehr langfristig sind und die vor allem auch einen bedeutenden Anteil enthalten, der nicht direkt an Warenlieferungen gebunden ist. So hat Sulzer zwar erreichen können, dass die sechs finnischen und sechs spanischen Schiffe à je ca. 4 Mio. Dollar, die Peru kürzlich auf Kredit kaufte, mit Sulzer-Motoren ausgerüstet sein müssen.



Aber es werden in Finnland, respektive Spanien in Lizenz hergestellte Motoren sein. Sulzer hätte zwar gerne Schweizermotoren geliefert; die äusserst grosszügigen Kreditbedingungen, die Finnland und Spanien gewährten, verunmöglichten das jedoch.

Gelegentlich weigern sich die Kunden, Anzahlungen zu leisten. Soweit unsere Konkurrenz in diesem Punkt nachgibt, würde uns auch der Rahmenkredit nicht helfen.

Schliesslich wurde erwähnt, dass zum Beispiel Sulzer-Webstühle heute gegen Barzahlung gekauft werden. Der Sulzer-Vertreter befürchtet nun tatsächlich, dass ein Rahmenvertrag dieses schöne Geschäft verderben könnte.

Der Textilmaschinen-Vertreter war derjenige, der sich am meisten für einen Vertrag interessierte. Viele Geschäfte entgehen ihm, weil das ERG-Normalgeschäft eine Bankgarantie bedingt, die auf ungefähr 3 % pro Jahr zu stehen kommt. Das Problem liegt aber nicht so sehr in diesen Mehrkosten, die gelegentlich sogar vom Verkäufer übernommen werden, als darin, dass der Käufer ungefähr 150 % der Garantiesumme hinterlegen muss, um die Bankgarantie zu bekommen und dadurch oft sein ganzes Arbeitskapital immobilisiert. Bei allem goodwill für Schweizermaschinen sieht er sich daher oft gezwungen, auf Fabrikate von andern Ländern hinüber zu wechseln, welche ein gewisses kommerzielles Risiko ebenfalls übernehmen.

Die Diskussionen ergaben, dass sich die Anwesenden mit folgenden Konklusionen einverstanden erklärten:

1. Vom Konkurrenzstandpunkt aus ist ein Rahmenvertrag, wie ihn der VSM skizziert, nicht dringend. Peru wird, solange es ihm wirtschaftlich so gut geht und politisch die Lage so stabil ist wie heute, von vielen Seiten auf eine Weise umworben, die wir ohnehin nicht mitmachen können. Auch ein Vertrag würde nicht helfen. Solange Peru beinahe als einziges Land in Südamerika keine Devisen- und Einfuhrrestriktionen hat, wird dies so bleiben. Auf vielen Gebieten - und dies gilt auch für Investitionsgüter - kann die Schweiz noch heute, gerade unter dem geltenden liberalen Einfuhrsystem, gute Geschäfte machen. Die ERG ist dabei allerdings in vielen Fällen unerlässlich. Bei der heutigen Praxis der ERG kann man sich den verschiedenen "terms of trade" auf den einzelnen Sektoren besser anpassen, wenn jedes Geschäft für sich behandelt wird.

Dabei wäre allerdings eine Verbesserung der ERG-Bedingungen sehr willkommen, insbesondere eine völlige oder teilweise Uebernahme des kommerziellen Risikos. Sollte dies aus grundsätzlichen Erwägungen nicht möglich sein, würde eine Verlängerung der Fristen und eine Herabsetzung der Anzahlungen in einzelnen Fällen schon viel helfen.

Motor-Columbus ist sehr dankbar für die Leistungen der ERG. Sie sieht keine Dringlichkeit für einen Vertrag, der ohnehin nur

zum geringsten Teil den Ingenieurfirmen zugute kommen würde. Eine flexiblere Haltung der ERG wäre bei der starken und gerade auch von Staatsgarantien und -krediten profitierenden amerikanischen, kanadischen und italienischen Konkurrenz wünschbar.

Es wäre denkbar, dass sich in einem späteren Stadium der grossen Bewässerungs-cum-Elektrizitätsprojekte Olmos und Majes eine kombinierte schweizerische Aktion aufdrängen würde. In einem solchen Fall möchte man gerne auf die Idee eines Abkommens zurückkommen. Angesichts der vom VSM skizzierten Bedingungen müsste allerdings wohl in einem solchen Fall an eine Kombination mit Weltbank oder B I D gedacht werden.

2. Das Ansehen der Schweiz in Peru wird durch eine ablehnende Haltung in der Vertragsfrage kaum beeinträchtigt. Schon die Form, wie peruanischerseits sondiert wurde, scheint mir so, dass eine sorgfältige Vertröstung auf später keine ernststen Folgen haben würde. Natürlich wäre ein Vertragsabschluss eine Geste, mit der einige Publizität erreicht werden könnte. Es scheint mir aber, dass die Peruaner realistisch genug sind, um den Wert solcher Gesten richtig einzuschätzen. Sie wissen, dass sie gemacht werden, wenn die Konkurrenz oder der eigene Exportdrang dies verlangt. Bei Lieferkrediten muss sich jedes Exportland so einrichten, dass es vor der Konkurrenz bestehen kann, und in dieser Beziehung profitiert Peru auch tatsächlich in unerhörtem Masse vom Kampf der Industrieländer um den peruanischen Markt. Etwas anderes wären Finanzkredite und "soft loans", die hier aber nicht zur Diskussion stehen.

Unsererseits können wir immerhin einiges vorweisen, das der peruanischen Wirtschaft mindestens soviel nützt, wie der fragliche Rahmenvertrag, nämlich unsere technische Zusammenarbeit, die Stipendien, die Anleihen an Weltbank und BID, unser Beitrag an den UN-Entwicklungsfond (eventuell einmal an IDA) etc.

Die Peruaner sind so stolz darauf, dass sie eine starke Währung haben und heute ohne Devisenbeschränkung und Einfuhrrestriktionen auskommen und ihr Kredit im Ausland deshalb besonders gut ist, dass sie wenig kümmert, was die Industriestaaten an Konsolidierungen und Krediten tun müssen, um den weniger prosperierenden Nachbarländern zu helfen oder um sich deren Absatzmarkt zu erhalten.

Ich möchte also zusammenfassend sagen, dass wir hier kaum Nachteile zu befürchten haben und uns deshalb ruhig an den bewährten schweizerischen Grundsatz halten können, dass der Bund die Industrie nicht zu etwas zwingen sollte, für das sie selbst kein Interesse zeigt. Eventuell sollte man prüfen, ob die ERG-Kommission bei einzelnen Geschäften, die ihr vorgelegt werden, etwas flexibler sein kann, gerade Staaten gegenüber, mit denen kein Rahmenvertrag abgeschlossen ist. Ferner möchte ich mir vorbehalten, auf diese Stellungnahme zurückzukommen, wenn ich von

peruanischer Seite irgend etwas vernehmen sollte, was mit den obigen Ausführungen in Widerspruch stehen würde.

Zum Schluss möchte ich noch einen weiteren Gedanken beifügen. Ich hatte dieser Tage den Besuch von zwei Vertretern der schweizerischen Kreditanstalt. Diese sagten mir, man habe vor einiger Zeit geprüft, ob nicht ausländische Gelder zur Finanzierung von solchen Exportgarantieverträgen herangezogen werden könnten. Dies sei aber an den Begehren der EstV gescheitert. Eine solche Konstruktion wäre hier natürlich eine Geste besonders willkommener Art. Seit Jahren studiert Präsident Belaúnde Möglichkeiten, um peruanische Fluchtgelder für seine Entwicklungspläne fruchtbar zu machen. Dabei realisiert er wahrscheinlich nicht, dass ein grosser Teil der Kredite und Investitionen, die aus dem Ausland kommen, nur durch die Hinterlage von Fluchtgeldern möglich würde. Wenn wir ihm aber nachweisen könnten, dass wir mit einem Kreditvertrag mit-helfen, sein Problem zu lösen, wäre dies, wie mir scheint, eine goodwill-Aktion ersten Ranges, die uns zudem gar nicht so furchtbar viel kostet.

Eine Kopie dieses Schreibens geht an die Abteilung für Politische Angelegenheiten des Eidgenössischen Politischen Departements, zur Kenntnis.

Ich versichere Sie, Herr Botschafter, meiner vorzüglichen Hochachtung.

DER SCHWEIZERISCHE BOTSCHAFTER

