



Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement

HANDELSABTEILUNG

Département fédéral de l'économie publique

DIVISION DU COMMERCE

Gre. Kol. 810
 Kol. 861.5.
 Kolumbien - Berichte;
 Kredit.

BERN, den 30. Mai 1968.

Schweizerische Botschaft

B o g o t á

AMBASSADE DE SUISSE EN COLOMBIE

10 JUN. 1968

No. 01489 521.61

Herr Botschafter,

Wir bestätigen den Empfang Ihrer Schreiben vom 16. und 17. Mai 1968 (541.210., 521.612; 521.61.) worin Sie über die Informationsreise von Herrn Dr. Kamer nach Medellin und die Zusammenarbeit zwischen dem Fondo de Inversiones Privadas (FIP) und der Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG) berichten und zudem Probleme der Kreditfristen für Lieferungen nach Kolumbien zur Diskussion stellen. Für Ihre Ausführungen danken wir Ihnen sehr.

Es ist zweifellos nützlich, dass Herr Kamer Gelegenheit zur Kontaktnahme mit Wirtschaftskreisen in Medellin erhielt. Wir haben denn auch bereits vor einiger Zeit dem EPD empfohlen, diese Reise nachträglich zu sanktionieren.

An sich ist es erfreulich, dass die bereits vor einiger Zeit angebahnten Kontakte zwischen FIP und SBG, nun offenbar doch zu konkreteren Resultaten führen werden. Die Probleme, die sich für die SBG, und natürlich auch für uns, stellen werden, haben wir bereits in unserem Brief vom 8. Januar 1968 an Sie skizziert (Gesamtengagement des Bundes (ERG) für Kolumbien, Ausnutzung des Rahmenkredites, Parallelfinanzierungsaktion der Weltbank, etc.). Sie wären, sollte die Bank die ERG-Seite grundsätzlich abklären wollen, heute nicht kleiner. Sollten wir von Fortschritten hören, würden wir Sie orientieren.

Der "Rahmenkredit Kolumbien" hat seinen Ursprung in einem Begehren einer kolumbianischen Finanzmission, die unserem Lande im Mai 1962 einen Besuch abstattete. Diese wies damals u.a. auf die Devisenschwierigkeiten hin und drohte, den Import aus Ländern zu stoppen, die keine Kredite erteilten. Das Begehren uns gegenüber lautete auf 10 Mio Dollar auf 5 - 7 Jahre mit 2 Jahren Karenzfrist. Unsere damalige Gegenofferte ist Ihnen bekannt. Wir verweisen diesbezüglich auf unsern Bericht an Sie vom 30. Mai 1962, sowie auf den Antrag an den Bundesrat vom 25. Oktober 1962. Angesichts der damaligen, wenig Vertrauen erweckenden wirtschaftlichen und politischen Lage Kolumbiens hatten wir keinen Grund, über das Minimum hinauszugehen.

Die Festsetzung von Minimalbeträgen von Fr. 100'000.- resp. Fr. 50'000.- pro Geschäft und, für kleine Geschäfte, auch einer kürzeren Rückzahlungsfrist, war angesichts der sich abzeichnenden Tendenz, den Kredit auch für Kleinstgeschäfte zu beanspruchen, erforderlich und am Platze.



Im Falle Ecuador bestanden andere Voraussetzungen. Ein 10-Jahresplan für die wirtschaftliche Entwicklung war mit Hilfe internationaler Institutionen aufgestellt worden. Die Interamerikanische Entwicklungsbank stellte sich als Finanzagent der Regierung Ecuadors zur Verfügung. Der Kredit soll der Finanzierung von Importen die zum Auf- und Ausbau mittlerer und kleinerer Industrien notwendig sind, dienen.

Der Kredit wurde nicht unter Druck gewährt. Es handelte sich, neben den eigentlichen schweizerischen Interessen, um einen Akt internationaler Solidarität einem Entwicklungsland gegenüber, das sich bemühte, seine Probleme zu lösen (vgl. dazu auch den Antrag an den Bundesrat vom 26. April 1966, wovon Sie Kopie erhielten).

In diesem Zusammenhang wäre vielleicht auch noch zu sagen, dass Kolumbien das zweite Land in Lateinamerika ist, dem die Schweiz oder besser gesagt, schweizerische Banken mit Hilfe des Bundes (ERG), einen Rahmenkredit einräumte. Chile machte den Anfang; doch handelte es sich bei diesem Land nicht nur darum, zusätzliche Exportmöglichkeiten zu schaffen oder Entwicklungshilfe zu leisten, sondern, und dies in erster Linie, mitzuhelfen, die Folgen der furchtbaren Erdbebenkatastrophe, die dieses Land im Jahr 1960 heimsuchte, zu mildern. Aus diesem Grunde erhielt der Kredit eine Laufzeit von 10 Jahren. Seit 1962 ist auch eine gewisse Evolution in Bezug auf die Entwicklungshilfe, die bei Rahmenkrediten bekanntlich eine wichtige Rolle spielt, eingetreten.

Ganz allgemein wäre noch festzuhalten, dass Rahmenkredite, obwohl zugegebenermassen spektakulär, nicht nur Vorteile bringen. In Bezug auf die Gestaltung der Zahlungskonditionen wirken sie, für den Verkäufer wie auch für den Käufer, wie ein Korsett. Sie nivellieren und verunmöglichen die Flexibilität. In der Regel sind sie auch noch teurer als gewöhnliche Lieferantenkredite; in Kolumbien nicht nur durch die von Ihnen am 16. Mai erwähnte Bankgarantie, sondern auch noch durch die, von Kolumbien verlangte, Pflicht zur frühzeitigen Eröffnung eines Akkreditivs.

In Bezug auf die Zahlungsfristen im allgemeinen ist zu sagen, dass ihre Gestaltung nicht nur von der Exportrisikogarantie abhängt. Bekanntlich deckt diese ja nur einen Teil des Risikos und ermöglicht folglich dem Exporteur auch nur eine teilweise Refinanzierung (Abtretung der ERG als Sicherheit für einen Bankkredit). Den Rest des Risikos hat der Exporteur selbst zu tragen bzw. die erforderlichen Mittel zur Restfinanzierung des Auftrages selbst aufzubringen. Der Lieferant ist also in hohem Masse daran interessiert, die bestmöglichen Zahlungsbedingungen herauszuholen. Das Bundesengagement aus der Exportrisikogarantie ist hoch (Fakturabetrag Ende 1967 rund 3 Mia Fr.). Auch die ERG kann ihre Verpflichtungen nicht unbesehen ins uferlose anwachsen lassen. In andern Industriestaaten sind die Verhältnisse ähnlich. Deshalb hat die "Berner Union", der die Exportrisikogarantie^{*} der wichtigen Länder angehören, auch Empfehlungen hinsichtlich der zu garantierenden Zahlungsfristen aufgestellt. Danach sollen Konsumgüter grundsätzlich bar (180 Tage) bezahlt werden, während für Kapital- (Investitions-) güter nicht ohne zwingende Gründe über 5 Jahre akzeptiert werden sollen. Heute besteht allerdings die Tendenz, den Wünschen der Entwicklungsländer nach einer Ausdehnung der Laufzeit der Lieferanten-

*/ Institute

- 3 -

kredite für Investitionsgüter eher nachzugeben. Als Richtlinie, allerdings nur für Grossprojekte, können 10 Jahre angesehen werden. Sie wurden bisher nur in wenigen, ganz besonders gelagerten Einzelfällen überschritten.

Da die Exportrisikogarantie reale Verpflichtungen zu übernehmen hat, ist die zuständige Kommission von Gesetzes wegen verpflichtet, jedes Gesuch sorgfältig zu prüfen. Der Masstab für diese Prüfung wird natürlich strenger, sobald erhöhte Risiken, z.B. grosse Beträge und/oder lange Zahlungsfristen, bestehen. Längere Zahlungsfristen werden übrigens häufig mit einem Hinweis auf Angebote seitens der Konkurrenz begründet. In solchen Fällen kommt der Informationsdienst im Rahmen der "Berner Union" zum spielen.

Für Kolumbien-Geschäfte hat die ERG schon 1966 Lieferantenkredite mit einer Laufzeit von 10 Jahren garantiert. Ob diese Geschäfte (Sulzer, BBC, Charmilles) in der Folge auch durchgeführt werden konnten, entzieht sich unserer Kenntnis. Auch im Rahmen der Weltbank-Parallelfinanzierungsaktion ist sie bereit, analoge Laufzeiten zu akzeptieren. Im grossen und ganzen ist die Kommission, bei aller gebotenen Zurückhaltung, doch flexibel. Im Rahmen des Möglichen wird den jeweiligen Umständen Rechnung getragen; alle Begehren seitens der Exportwirtschaft werden ernsthaft geprüft und "selon les mérites du cas" entschieden.

Ein Beweis für diese Flexibilität ist in der Behandlung des von Ihnen erwähnten Falles zu erblicken. Mit ihrem ersten Entscheid veranlasste die Kommission den schweizerischen Exporteur abzuklären, ob die 5 Jahre wirklich nicht genügten um den Auftrag zu erhalten. Als festgestellt war, dass dies nicht der Fall ist, ging sie auf 7 Jahre.

Lateinamerika im allgemeinen und Kolumbien im besondern kommen bei der Exportrisikogarantie sicher nicht zu kurz. Der schweizerische Gesamtexport belief sich 1967 auf rund 3500 Mio Dollar; davon gingen 196 Mio oder 5,6% auf das Konto lateinamerikanischer Länder. Kolumbien nahm uns Waren im Werte von etwa 14 Mio Dollar ab, was ca. 7% unseres Exportes nach Lateinamerika entspricht. Demgegenüber beanspruchte Lateinamerika Ende 1967 nicht ganz 550 Mio Franken oder 19,4% des gesamten ERG-Engagements und Kolumbien rund 13% des "Lateinamerika-Engagements".

Wir versichern Sie, Herr Botschafter, unserer vorzüglichen Hochachtung.

Handelsabteilung

Ch. Widmer