

den 17. April 1968.

Schweizerische Botschaft

Buenos Aires

Gre. Arg. 877.4.
Argentinien - Förderung
der Ausfuhr.

Herr Botschafter,

Wir bestätigen den Empfang Ihres Schreibens vom 1. April 1968 (552.6.), worin Sie auf die Problematik unserer Bemühungen um die Förderung des Exportes argentinischer Erzeugnisse nach der Schweiz hinweisen. Einerseits wäre Argentinien daran interessiert, unsern Markt für weitere landwirtschaftliche Erzeugnisse zu gewinnen, andererseits stünden diesem Wunsche die schweizerischen Importrestriktionen auf dem Landwirtschaftssektor entgegen. Theorie und Praxis stünden in einem gewissen Widerspruch; daraus ergebe sich für Ihre Botschaft oft eine wenig erfreuliche Lage. Sie möchten, dass wir nach Lösungen suchen, die sowohl mit der schweizerischen Landwirtschaftspolitik als auch mit den Wünschen der argentinischen Exporteure landwirtschaftlicher Produkte in Einklang stehen.

Wie Sie wissen, entspricht der Schutz einer relativ kleinen schweizerischen Agrarproduktion einer staatspolitischen Notwendigkeit. Die diesem Ziele dienenden Restriktionen werden in der Regel recht liberal gehandhabt. Wir verweisen diesbezüglich auf den Ihnen seinerzeit, im Zusammenhang mit dem von Roberto Aleman verfassten Artikel, zu diesem Thema zugestellten Rapport an das GATT. Diese Organisation hat übrigens unsere Schutzpolitik auf dem Agrarsektor ausdrücklich anerkannt.

Unsere Inlandproduktion deckt ungefähr 55 - 60% des Konsums landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Die lückendeckten 40 - 45% erfordern grosse Importe, die ständig steigen und die z.B. 1965 rund 106 Dollar pro Kopf der Bevölkerung erreichten. Kein anderes Land der Welt kann grössere Importe ausweisen. Argentinien konnte uns in den letzten Jahren regelmässig landwirtschaftliche Erzeugnisse im Werte von zwischen 80 und 100 Millionen Franken liefern. Nahezu 60% der Einfuhr von Gefrierfleisch und rund 10% des Importes von Spezialstücken (Frischfleisch) stammten 1967 aus diesem Lande.

Die schweizerischen Importrestriktionen bestehen zur Hauptsache in Form von Kontingenten. Diese werden in der Regel global festgesetzt, wobei die Marktlage ausschlaggebend die Höhe beeinflusst. Nur beim Wein werden, aus handelspolitischen Gründen, für die Hauptlieferanten Quoten ausgeschieden; die andern Provenienzen gehen ebenfalls zu Lasten eines Globalkontingentes. Den schweizerischen Importeuren, die im Rahmen der Globalkontingente Zuteilungen erhalten, wird also nicht vorgeschrieben, wo sie die Ware zu kaufen haben. Folglich spielen auch für kontingentierete Waren die Marktgesetze, d.h. Qualität, Preis und kaufmännisches Verhalten der Lieferanten sind ausschlaggebend. Bei traditionellen Produkten (z.B. Fleisch) erfüllen Argentinien Lieferanten offenbar diese Be-

dingungen; der hohe Anteil am Gesamtimport wäre sonst kaum zu erklären. Andere Waren (z.B. Kernobst) liefert Argentinien in jenem Zeitpunkt wo keine Eigenproduktion und deshalb auch keine Restriktionen bestehen. Vom System der globalen Kontingente abzuweichen hiesse zu bilateralen Quoten zurückzukehren. Dies läge weder im Interesse Argentiniens (ausgenommen vielleicht beim Wein, wo besondere Umstände die Importeure veranlassen, die sich kontingentemässig bietenden Möglichkeiten voll auszuschöpfen. Zu Ihrer vertraulichen Orientierung: Wir prüfen gegenwärtig, ob es möglich wäre, Argentinien ein weiteres bilaterales Kontingent einzuräumen.) noch entspräche es den heutigen Tendenzen im Welthandel. Abgesehen davon, könnten unsere Importeure die günstigen Einkaufsmöglichkeiten nicht mehr ausnützen. Zudem müssten, für andere Produkte, die lateinamerikanische Länder interessieren, wie Kaffee, Bananen, Zucker usw. wohl auch bilaterale Lösungen gesucht werden. Die Folge wäre eine Bürokratisierung des Handels in einem Zeitpunkt, wo dessen immer weitergehende Liberalisierung angestrebt wird.

Wie aus den Berichten über die zweite Tagung der UNCTAD - worüber übrigens demnächst alle Aussenposten orientiert werden - hervorgeht, sehen die Entwicklungsländer einen Teil ihres Heils in Zollpräferenzen der Industriestaaten. Dieses Problem wird in nächster Zeit Gegenstand einlässlicher Studien bilden. Ohne dem Resultat vorgreifen zu wollen, wäre für die Schweiz doch festzuhalten, dass die Zollbelastung, besonders auch für aus Argentinien eingeführte landwirtschaftliche Erzeugnisse, schon jetzt sehr gering ist (Band III der OZD-Statistik). Eine weitere Senkung könnte sich deshalb kaum sehr stimulierend auswirken.

Zusammenfassend lässt sich u.a. feststellen:

- auch bei kontingentierten Waren spielen die Marktgesetze;
- der schweizerische Markt ist, weil interessant, stark umworben;
- die Stellung als Lieferant will erworben sein und muss gepflegt werden.

Dieser letzte Punkt stand im Vordergrund, als die Frage der Durchführung eines Promotionskurses für Exportspezialisten geprüft wurde. Dieser Kurs soll nicht den traditionellen Exportprodukten dienen. Für diese sind gute Verbindungen hergestellt, die der staatlichen Fürsorge nicht bedürfen. Wenn neue Lieferanten auftreten, müssen sie sich mögliche Käufer (es gibt immer wieder neue) suchen und ihnen ihre Angebote unterbreiten. Wir können die Sache insofern etwas erleichtern, als wir uns bekannte Adressen von Importeuren vermitteln. Es fehlen die gesetzlichen Handhaben, um einem schweizerischen Importeur die Berücksichtigung eines bestimmten ausländischen Exporteurs vorzuschreiben resp. zu "empfehlen".

Wir können auch für neue Produkte nicht mehr tun. Deshalb und weil wir wissen, dass es in der Praxis nicht leicht ist, Manufakturwaren aus Entwicklungsländern in der Schweiz abzusetzen, kam uns der Gedanke, künftige Exportfachleute weiter auszubilden. Gleichzeitig soll ihnen, durch einen Stage in einem Handelshaus, nicht nur konformes kaufmännisches Verhalten beigebracht, sondern den sie interessierenden Produkten auch der Start erleichtert werden. Dass diese Aktion in erster Linie auf Industrieprodukte beschränkt wird, hat zwei Hauptgründe:

- 3 -

erstens soll, auch gemäss internationalen Empfehlungen, die Industrialisierung und die Diversifizierung des Exportes gefördert werden und zweitens handelt es sich, was den Import in die Schweiz anbelangt, um "problemlose Erzeugnisse".

Die GATT-Studie über Ausfuhrmöglichkeiten nach der Schweiz hat zum Hauptzweck, Exporteure auf bestehende Absatzchancen aufmerksam zu machen und sie überhaupt für den schweizerischen Markt zu interessieren. Auch sie kann die Marktgesetze nicht ausschalten. Die Exporteure dieser Waren, deren Einfuhr in der Schweiz praktisch frei ist, stehen in Konkurrenz mit andern Lieferanten z.T. aus andern Ländern und müssen ihre Erzeugnisse verkaufen können. Diese Aufgabe können wir ihnen nicht abnehmen, wir können sie ihnen, durch Vermittlung von Adressen, höchstens erleichtern.

Wir wissen, dass unsere Antwort kaum viel zu einer Förderung der Ausfuhr argentinischer landwirtschaftlicher Ware nach der Schweiz beiträgt. Es ist, in erster Linie, nach wie vor Sache der interessierten Exporteure, den guten schweizerischen Markt zu erobern. Wir können ihnen dabei, im Sinne der vorstehenden Ausführungen, als Steigbügelhalter dienen; die Initiative und namentlich auch der Verkauf ihrer Ware aber bleibt doch ihnen vorbehalten.

Wir versichern Sie, Herr Botschafter, unserer vorzüglichen Hochachtung.

Handelsabteilung

sig. Hofer