



AMBASSADE DE SUISSE  
EN IRAK

BAGDAD, den 3. Juni 1969

Saadun Street 3/1/2, Alwiyah  
Téléphone Nos 88 516/88 517

Réf.: 541.210. - D/vv

E.V.D. HANDELSABTEILUNG	
No. <i>note 842.0002</i>	
GATT	
EE	
R	13. JUNI 1969
	<i>24.7.69</i> <i>30.6.</i>
<i>Sch</i>	<i>Bagdad</i>
	<i>UK</i>
Kopie an	<i>Gary Händler</i>

An die Handelsabteilung  
des Eidgenössischen Volkswirtschafts-  
departements

3003 B e r n

*Fa Schupbach*  
*QEC L*

heft Botschaften

Seit ~~meinem~~ <sup>*902*</sup> <sup>*WSM*</sup> <sup>*SECK*</sup> letzten Bericht vom 10. Dezember 1968 hat sich die politische Situation in Irak eher zugespitzt, und ich habe es daher als notwendig erachtet, erneut den Puls der irako-schweizerischen Handelsbeziehungen zu fühlen. Das Ergebnis meiner zahlreichen Besprechungen mit Vertrauensleuten der Botschaft, bedeutenden irakischen Importeuren schweizerischer Produkte, lässt sich wie folgt zusammenfassen:

### Uhren

Die Zuteilung der Lizenzen pro 1969 wird erst im Laufe des Monats Juni erwartet. Allgemein nimmt man an, dass mit einer Quote von 90 - 100 %, verglichen mit 1968, gerechnet werden darf.

Im grossen und ganzen ist die Situation des Uhrenmarktes in Irak die gleiche wie anlässlich meines letzten Berichtes (Dezember 1968).

Für Luxusuhren, und insbesondere für Golduhren, ist der Markt weiterhin höchst begrenzt. Dies hauptsächlich des hohen Zollansatzes (100 %) wegen.

./.

- 2 -

Für die Uhren der mittleren Qualität, wie z.B. "Olma", "Nivada", "Felca" usw., ist der Markt sehr gut. Dies trifft ebenfalls für die sogenannten billigeren Uhren zu.

Für Roskopf-Uhren besteht hier kein Markt. Dies trifft auch für die elektronischen Uhren zu, da das Publikum noch eine gewisse Scheu vor eventuellen Reparaturen hat.

Allgemein verlangt der irakische Kunde wenn möglich Uhren mit Kalender. Er wünscht eine moderne, gute und möglichst billige Uhr zu erwerben. Im grossen und ganzen bleibt der Iraki der schweizerischen Qualitätsuhr treu. Aus diesem Grunde ist gegenwärtig die ausländische Konkurrenz auch noch nicht sehr gross.

Japan ist zur Stunde boykottiert infolge der angeblich ungenügenden Importe aus Irak und somit Nichterfüllung seiner handelsvertraglichen Verpflichtungen. Auf dem Uhrensektor wird sich dieser Boykott nicht vor Mitte des Jahres, wenn überhaupt, fühlbar machen. Die japanische Uhr, trotzdem sie für den Iraki nicht billig ist, muss als einzige ernstzunehmende Konkurrenz betrachtet werden.

Frankreich hat keinen Einfluss auf den irakischen Uhrenmarkt.

Trotz der hier arbeitenden russischen Fabrik, die Uhrenbestandteile zusammensetzt, und des niedrigen Preises (ID. 2/500 = SFr. 30.—) ist die russische Uhr auf dem irakischen Markt fast unsichtbar. Sie soll angeblich nach Aegypten exportiert werden.

Weckeruhren werden infolge ihrer modernen Ausführung, des niedrigen Preises und einer mittleren Qualität fast ausschliesslich aus China bezogen. Als weitere Lieferanten kommen Frankreich und die Bundesrepublik in Frage.

Lieferanten für Turmuhren sind China, Westdeutschland und Japan. Die seit Beginn 1968 laufenden Ausschreibungen für Turmuhren, bei denen die schweizerischen Offerten in günstiger Position zu liegen scheinen, sind noch nicht entschieden.

./.

- 3 -

Abschliessend ist festzustellen, dass sich die Situation für den schweizerischen Uhrenmarkt in Irak, verglichen mit dem Vorjahr, eher gebessert hat, und dies aus folgenden Gründen:

Höchstens 25 % aller Lizenzen (1968: 40 - 50 %) werden noch weiterverkauft; eine diesbezügliche strenge Kontrolle wurde eingeführt. Auch werden den zahlreichen pensionierten Offizieren, die über ID. 80/— (= SFr. 960.—) Ruhegehalt erhalten, inskünftig keine Lizenzen als Importeure mehr zugeteilt. Im weiteren ist der Schmuggel von Uhren zurückgegangen.

In den hiesigen Uhrenimporteur-Kreisen wird erneut auf die Wichtigkeit der Prüfung der Frage über die Errichtung einer Fabrik, die schweizerische Uhrenbestandteile zusammensetzen würde, hingewiesen.

#### Textilien

Die für 1969 gestellte Prognose inbezug auf eine eventuelle Erhöhung der Lizenzen erweist sich als höchst fragwürdig. Allgemein nimmt man an, dass für 1969 gleichviel Lizenzen wie im Vorjahr bewilligt werden. Die vorgesehene, besonders für Aegypten bestimmte Quote von 10 %, die für Baumwolle und Rayonne-Viscose Produkte zu reservieren war, fällt weg. Man hofft, dass im Laufe des Sommers zusätzliche Lizenzen erteilt werden. Die Produkte der schweizerischen Textilindustrie sind allgemein ihrer hohen Qualität wegen beliebt, und der Markt hierfür ist im grossen und ganzen gut.

Zur Zeit kann noch nicht von einer japanischen Konkurrenz gesprochen werden, doch muss man in Zukunft mit Japan als ernsthaften Faktor rechnen.

Eine gewisse französische Konkurrenz macht sich geltend. Nach Aussage der Fachleute ruiniert aber die Firma Bussac den Markt infolge ihrer niedrigen Preise.

./.

Italien, das gegenwärtig wegen Nichteinhaltung seiner handelsvertraglichen Verpflichtungen boykottiert wird, ist zur Zeit nicht auf dem Markt.

Man hofft, dass 1969 schweizerische Stickereien (Rickenbach), zumindest in kleinen Quantitäten, verkauft werden können; doch des Preises wegen sind insbesondere Oesterreich und in normalen Zeiten auch Italien ernsthafte Konkurrenten.

Die beliebten Produkte der Firmen Mettler und Stoffel geniessen weiterhin einen ausgezeichneten Ruf, und von einer wirklichen ausländischen Konkurrenz - mit Ausnahme vielleicht von Japan - kann nicht gesprochen werden.

Eine nicht unbedeutende Gefahr zeichnet sich am Horizont für die ausländischen Textilimporteure allgemein ab:

Irak versucht, in grossen Mengen Rohmaterial (Baumwolle) einzuführen und diese dann im Lande selbst zu verarbeiten. Gelingt dies, so würde sich Irak dadurch von der Einfuhr von Textilien mehr oder weniger unabhängig machen.

#### Produkte der chemischen Industrie

Bekanntlich stellte im Spätherbst 1968 die Kimadia (staatliche Einkaufsgenossenschaft für chemische und pharmazeutische Produkte) zur Erteilung von Lizenzen folgende Bedingungen:

- a) 120 Tage Zahlungsaufschub
- b) Wenn möglich Preissenkung
- c) 5 % Rabatt

- 5 -

Da zahlreiche ausländische, darunter auch kleinere schweizerische Firmen bereit waren, diesen Forderungen zu entsprechen in der Hoffnung, mit der Zeit die vier schweizerischen Grossfirmen vom irakischen Markt zu verdrängen, haben sich diese zu folgendem, von der Kimadia angenommenen Kompromiss bereit erklärt:

180 Tage Zahlungsaufschub und 3 % Rabatt.

Ich erachte dieses Nachgeben als eine glückliche Geste; denn, einmal vom Markt vertrieben, wäre es für die fraglichen vier Firmen - trotz des ausgezeichneten Rufes, den sie bei Aerzten und Publikum geniessen - äusserst schwierig gewesen, später wieder die ursprünglichen Positionen zurückzugewinnen.

Die "Rangliste" unter den vier grossen Basler Firmen ist die gleiche wie 1968: Hoffmann-La Roche, Ciba, Sandoz und Geigy.

Alle vier Firmen sind für 1969 optimistisch und erwarten eine wesentliche Steigerung ihrer Lieferungen auf dem irakischen Markt.

Hoffmann-La Roche rechnet, falls die angeforderten Artikel rechtzeitig in Bagdad eintreffen, mit einer Steigerung des Verkaufes von 30 %. Es soll sich dabei nicht unbedingt um eine wertmässige Steigerung, sondern um eine mengenmässige handeln, d.h. mehr Artikel sollen auf den Markt gelangen, was an und für sich auch interessanter ist. Hoffmann-La Roche ist weiterhin führend, besonders auf dem Gebiete der Vitamine, gewisser Spezialitäten, wie Valium, Mogadon usw. Wohl sind jetzt auch ägyptische und jordanische Produkte auf dem irakischen Markt erhältlich, doch handelt es sich hierbei um keine ernstzunehmende Konkurrenz. Gewisse dänische Produkte konkurrenzieren ebenfalls mit Hoffmann-La Roche.

./.

C i b a

1968 wurden für 1,75 Mio. SFr. Produkte eingeführt; die Bestellungen für 1969 belaufen sich auf einen Totalbetrag von 3,6 Mio. SFr., d.h. man kann für dieses Jahr mit mindestens 100 % mehr Importen rechnen. Aus rein politischen Gründen werden - insbesondere bei Ausschreibungen von Staatsstellen - Produkte aus der V.A.R. bevorzugt, auch wenn die Preise bis zu 10 % höher sind. Deutschland und die U.S.A. sowie Grossbritannien treten hie und da als Konkurrenten auf. Dies trifft ebenfalls für Bulgarien zu (ausschliesslich für Antibiotika), aber nur bei staatlichen Ausschreibungen. Sowohl französische als auch russische Versuche, auf den irakischen Markt zu gelangen, sind bis jetzt erfolglos geblieben.

S a n d o z

rechnet für 1969 mit einer 100 %igen Steigerung ihres Umsatzes (1968: 1,2 Mio. SFr., 1969: 2,4 Mio. SFr.). Ihre Präparate, insbesondere Calcium, sind konkurrenzlos.

G e i g y

erwartet eine 25 - 30 %ige Steigerung ihrer Importe. Strengster Konkurrent ist Italien, doch auch gewisse deutsche (Höchst und Bayer) und kleinere schweizerische Firmen versuchen, Geigy - insbesondere durch bis zu 50 % niedrigere Preise - zu konkurrenzieren. In gewissen Fällen wird den Apotheken ausser den niedrigen Preisen auch ein Bonus von 10 - 20 % gewährt.

W a n d e r

Bis jetzt wurden durch die Regierung jährlich für ca. ID. 110'000 (ca. 1,3 Mio. SFr.) anti-TB Produkte eingeführt. Im Markt werden durch die Apotheken jährlich für ca. SFr. 36'000.-- pharmazeutische Artikel (Vitamine, anti-TB, etc.) verkauft.

Für 1969 besteht die Möglichkeit einer Steigerung der Importe. Dies vor allem, wenn es gelingt, ein gewisses Beruhigungsmittel dieser Firma in die irakischen Register einzutragen und in der Folge auf den Markt zu werfen. Doch ist dies bis jetzt noch eine Preisfrage. Daher sollte, wenn irgendwie möglich, eine Senkung der Preise in Betracht gezogen werden.

Aus politischen Gründen ist die V.A.R. der grösste Konkurrent; das aus Bern stammende Rohmaterial wird meistens in Aegypten verkauft und unter einem besonderen Namen auf den Markt gebracht.

Gewisse Oststaaten (wie die D.D.R., Jugoslawien, Ungarn) und Italien (besonders für anti-TB Produkte) sind ebenfalls als Konkurrenten zu betrachten.

Schweizerisches  
Seruminstitut,  
Bern

Gegenwärtig wird pro Jahr durch die Regierung für ca. ID. 30'000 (SFr. 360'000.--) ein kombiniertes Serum (anti-Tetanus und -Typhus) eingeführt. Eine Steigerung dieser Importe dürfte in Zukunft möglich sein.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die schweizerischen Qualitätsprodukte auf dem irakischen Markt weiterhin führend sind. Infolge des zwischen der Kimadia und den schweizerischen Grossfirmen abgeschlossenen Kompromisses sind die Aussichten für unsere chemische und pharmazeutische Industrie zumindest für die nächste Zeit gut.

Dieser leichte Optimismus dürfte sich angesichts der von der irakischen Regierung für die Einfuhr von pharmazeutischen Produkten aller Art eingesetzten, resp. vorgesehenen Beträge bestätigen:

<u>1968</u>	-	ID.	7,55 Mio.	(90,5 Mio. SFr.)
<u>1969</u>	-	ID.	10 Mio.	(120 Mio. SFr.)
<u>1970</u>	-	ID.	11 Mio.	(132 Mio. SFr.)

Maschinen, Präzisionsartikel

Schweizerische Textilmaschinen sind ihrer hohen Qualität wegen sehr beliebt. So scheint es fast sicher zu sein, dass die Firma Rüti der bereits letztes Jahr signalisierten Auftrag zur Lieferung von Webstühlen im Betrage von ID. 400'000 (4,8 Mio. SFr.) zugesprochen erhalten wird. Es handelt sich hierbei um den Ausbau der Spinnerei in Mosul. Die Lieferung dieser Maschinen hat in den Jahren 1970/71 zu erfolgen.

Infolge Einschränkungen im Budget sah sich die Regierung gezwungen, keine neuen, zur Regulierung der Eisenbahnschienen dienenden Maschinen der Firma Matisa zu bestellen. Man hofft jedoch, dies in absehbarer Zeit nachholen zu können, da dieser schweizerische Qualitätsartikel in Irak sehr gut eingeführt und konkurrenzlos ist. Ersatzteile werden dagegen weiter eingeführt.

Die bereits im Vorjahr angekündigten Ausschreibungen betreffend Lieferung von Personen-Eisenbahnwagen und Erstellung einer Güterwagenfabrik sind zur Zeit noch nicht entschieden. Die Firma Schindler A.G. soll weiterhin gute Aussichten haben, bei der Erstellung der Fabrik berücksichtigt zu werden. Für die Eisenbahnwagen dagegen scheint die schweizerische Offerte zu hoch zu sein. Augenblicklich ist auf dem Sektor der Maschinenindustrie der irakische Staat der beste Kunde. Die sozialistischen Staaten, Indien, zum Teil auch Japan, doch letzteres mit wenig Erfolg, sind die gefährlichsten Konkurrenten der Schweiz, deren Preise allgemein als zu hoch empfunden werden.

Hiezu drängen sich folgende Bemerkungen allgemeiner Natur auf:

Der weitaus gefährlichste Konkurrent ist Indien, das niedrige Preise und langfristige Kredite anbieten kann. Indien setzt alles daran, um den Markt der irakischen Maschinenindustrie zu erobern. So hat Indien in der letzten Zeit irakische Bestellungen für Eisenbahnschienen usw. im Betrage von ID. 100 Mio. (= 1200 Mio. SFr.) erhalten. Es ist für den Schweizer bemügend, zusehen zu müssen, wie seinerzeit mit schweizerischen Mitteln in

Indien aufgebaute Schweizer Firmen jetzt zu einer gefährlichen Konkurrenz ihrer Stammhäuser werden (z.B. bei Eisenbahnwagen). Die schweizerische Maschinenindustrie wird in Irak nur dann Aussicht auf Erfolg haben, wenn sie in der Lage ist, ihren Kunden langfristige Kredite, d.h. 5 - 8 Jahre, zu gewähren. Ansonst ist die Situation gegenwärtig fast hoffnungslos; dies insbesondere der indischen Expansions-Handelspolitik wegen.

*immer noch  
keine für  
jeweils  
Aufträge*

Für die Firma Wild besteht Aussicht auf ein besseres Jahr als 1968; dies, weil die Firma Zeiss (B.R.D.) der Boykottmassnahmen wegen ausfällt.

Für gewisse Präzisionsinstrumente, wie z.B. Theodolite, Nivelliergeräte usw., ist Wild unschlagbar, doch ist der Bedarf an solchen Artikeln relativ gering.

Mikroskope, die zum Teil in grossen Quantitäten von Schulen bestellt werden, müssen, da es sich nicht um Geräte zu eigentlichen Forschungszwecken handelt, relativ billig sein. Dies ist insbesondere bei den Mikroskopen der Oststaaten und Japans der Fall; deren Preise sind bis zu einem Drittel niedriger als diejenigen der Firma Wild.

Auch Kern, deren Artikel billiger sind als diejenigen Wilds, hat hauptsächlich die Universitäten als Hauptkunden.

Die Zeiss (D.D.R.) ist jetzt, nach der Anerkennung der D.D.R. durch Irak, als seriöser Konkurrent zu betrachten.

Die beiden Schweizerfirmen Wild und Kern konkurrenzieren sich nicht auf dem irakischen Markt; Kern, ihrer niedrigeren Preise wegen, umfasst vor allem die Lehranstalten, die sich aus Budgetgründen nicht die teuersten Geräte leisten können.

Für Rechen- und Schreibmaschinen werden Lizenzen in der gleichen Höhe erteilt wie 1968. Berechtigte Hoffnungen auf Erhöhung derselben im Laufe des Jahres bestehen.

Für die Rechenmaschine "Precisa" besteht in Irak ein sehr guter Markt. Es könnten 1969 dreimal mehr dieser Maschinen als im Vorjahr verkauft werden, wenn die entsprechenden Lizenzen erhältlich wären.

Wenn bei Schreibmaschinen Qualitätsartikel gesucht werden, so wird stets die "Hermes" berücksichtigt, und dies trotz der niedrigen Preise von z.B. der "Olivetti", "Optima" (D.D.R., die billigste) und "Remington" (deren Qualität zu wünschen übrig lässt). Auch japanische Marken beginnen sich auf dem irakischen Markt zu zeigen.

Der Vertreter der "Hermes" und der "Precisa" zieht es öfters vor, seine Lizenzen für Rechenmaschinen zu verwenden, da diese billiger sind - dementsprechend in grösseren Quantitäten verkauft werden können - und einen besseren Profit abwerfen als die Schreibmaschinen. Wie schon mehrfach erwähnt, wirkt sich beim Verkauf der letzteren der Umstand, dass zum Kaufe einer Schreibmaschine jeweils eine Bewilligung der militärischen Sicherheitsbehörden notwendig ist, hemmend aus.

Für die hier einen guten Ruf besitzende Nähmaschine "Elna" werden, wie bereits 1968, keine Importlizenzen erteilt.

Bürogeräte und Fotokopiermaschinen finden guten Absatz. Dies ist auch der Fall für technisches Zeichnungspapier der Firma Sihl. Doch allgemein beklagt man sich auf diesem Sektor über zu hohe Preise der schweizerischen Artikel.

// Die Aluminiumfolien der Firma Schüpbach, Burgdorf, sind immer führend in der Biskuitfabrikation und der Seifenindustrie. Die holländische und österreichische Konkurrenz macht sich insbesondere bei der Schokolade- und Bonbonsverpackung geltend. Die japanische und italienische Konkurrenz ist gegenwärtig wegen des Handelsboykottes dieser beiden Staaten ausgeschaltet. Für die Zigaretten-, Butter- und Käseindustrie stehen die Franzosen an der Spitze.

Falls die schweizerische Firma ihre Preise etwas senken könnte, so würde sich dies unverzüglich in einer noch grösseren Berücksichtigung ihrer Produkte auswirken. Die Lizenzen für diesen Artikel werden 1969 in der gleichen Höhe wie im Vorjahr erteilt. //

Der Firma Sapal, Ecublens, gelang es, zum erstenmal den irakischen Markt mit ihrer Verpackungsmaschine zu beliefern. Dieser erste Versuch soll aussichtsreich ausgefallen sein.

### Lebensmittel

Auch dieses Jahr werden für Lebensmittel schweizerischer Herkunft (mit Ausnahme von Nestlé) keine Importlizenzen erteilt.

Die Einfuhr von Syrup aus Aegypten wurde für 1969 eingestellt. Höchst wahrscheinlich wird dies auch der Fall sein für Sardinien und andere Fisch- und Fleischkonserven, die aus zahlreichen anderen Staaten kamen.

Das Publikum wird dadurch gezwungen, mit ganz wenigen Ausnahmen ausschliesslich Artikel der inländischen Produktion zu kaufen. Da diese Produkte qualitativ eher zu wünschen übrig lassen, ist das Schmuggelgeschäft aus Westeuropa sehr rege; dementsprechend ist auf dem irakischen Markt - allerdings zu hohen Preisen - gegenwärtig auch sehr viel zu finden.

Wie bereits letztes Jahr erwähnt, ist der französische Schachtelkäse infolge seines äusserst niedrigen Preises sehr gut hier eingeführt. Schade, dass es der schweizerischen Schachtelkäseindustrie nicht möglich ist, eine entsprechende Preisgeste zu machen; denn in diesem Falle - schon des guten Namens des Schweizerkäses wegen - würde sie im Irak sicherlich ein gutes Absatzgebiet finden.

Die Nestlé-Produkte geniessen weiterhin einen ausgezeichneten Ruf. Milch in Pulverform und in Büchsen (insbesondere Pellargon, Nido, Milchmädchen) werden aus preislichen Gründen vor allem aus Breda (Niederlande) eingeführt. Dänemark fällt als Lieferant zur Zeit aus, da dieser Staat aus handelsvertraglichen Gründen boykottiert wird. Es ist nicht ausgeschlossen, dass Nestlé Frankreich diese Lücke auf dem irakischen Markt ausfüllen wird.

Da Nestlé allgemein über Weltruf verfügt, kann nicht von einer sehr ernstesten Konkurrenz gesprochen werden. Einzig Guigoz und gewisse amerikanische Firmen sind hier bis zu einem bestimmten Grade konkurrenzfähig. Der Nescafé, dessen Verkauf gut geht (90 % des Marktes) stammt aus Belgien.

Man nimmt an, dass 1969 für Nestlé-Produkte 35 - 40 % mehr Lizenzen erteilt werden als im Vorjahr.

Die Maggi-Suppen, die ca. 95 % des Marktes beherrschen, sind weiterhin gut vertreten.

---

Als Ergebnis meiner zahlreichen Besprechungen lässt sich abschliessend folgendes feststellen:

// Das schweizerische Produkt geniesst im Irak weiterhin einen ausgezeichneten Ruf; die bereits letztes Jahr gemachten Bemerkungen betreffend zu hohe Preise, Gewährung von Preiskonzessionen, um auf dem irakischen Markt Fuss zu fassen, gelten jetzt noch mehr denn je. Es darf nicht ausser Acht gelassen werden, dass - schon aus politischen Gründen - ein starker Drang gen Osten fühlbar ist, was sich bei der Zuteilung der Ausschreibungen spürbar macht. //

Drei grosse Probleme - Kurdistan, Shatt el-Arab und Palästinen - belasten die irakische Politik gegenwärtig stark und beeinflussen dementsprechend auch die Wirtschaftslage, die heute nicht mehr als gut bezeichnet werden kann. Der Beamtenapparat ist zu schwerfällig; bedeutende Steuererhöhungen wurden eingeführt, um insbesondere auch der Armee Mittel zur Verfügung zu stellen.

- 13 -

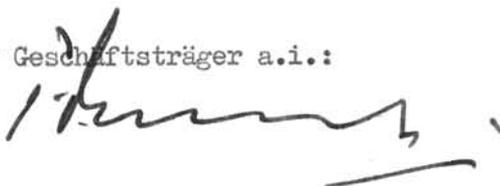
Das Geld wird gehortet; dementsprechend ist, verglichen mit 1968, ein Mangel an Geld auf dem Markt feststellbar. Es herrscht eine allgemeine Vertrauenskrise. Man hat Angst vor Unruhen in Arbeiterkreisen (Lohnprobleme, stärker werdende Syndikate); im Basar sind zahlreiche politische Spitzel; eine allgemeine Nervosität macht sich geltend, keiner hat mehr Vertrauen zum andern, und viele versuchen, das Land zu verlassen, was allerdings nicht so leicht ist. Die Stimmung ist schlecht, was sich sofort auf die Wirtschaft überträgt.

Von verschiedenen Seiten wurde mir gegenüber auch die Befürchtung laut, dass die "angeblich ungleiche Behandlung" der drei arabischen Kommandos von Zürich den Handel mit der Schweiz beeinflussen könnte. Dies ist bis jetzt noch nicht geschehen, doch muss leider infolge der höchst unberechenbaren Reaktion der zuständigen Stellen und der Baath-Partei mit allem gerechnet werden.

Ernster zu nehmen sind die von Behörden immer wieder geltend gemachten "Vorwürfe", wonach die Schweiz nichts aus dem Irak importiere. Es wird als mahnendes Beispiel auf die verschiedenen Staaten (Italien, Dänemark, Japan und andere) hingewiesen, die - allerdings durch einen Handelsvertrag gebunden - ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkamen, d.h. nicht genügend aus dem Irak importierten, und in der Folge boykottiert wurden. Es wäre, glaube ich, auch im schweizerischen Interesse, wenn versucht würde, einige irakische Artikel einzuführen, um so das etwas "stossende" Bild der Handelsbilanz (ca. 39 Mio. SFr. gegen SFr. 16'000.--) zu korrigieren. Beigeschlossen erhalten Sie ein zu diesem Zweck von den irakischen Behörden der Botschaft inoffiziell überreichtes Verzeichnis von den zur Ausfuhr ins Ausland zur Verfügung stehenden irakischen Produkten.

Genehmigen Sie, Herr Botschafter, die Versicherung meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Geschäftsträger a.i.:



Beilage:

1 Liste

- 14 -

Durchschläge mit Beilage gehen an:

- Abteilung für Politische Angelegenheiten  
des Eidgenössischen Politischen Departements, 3003 Bern;
- Schweizerische Botschaft, Beirut;
- Schweizerische Zentrale für Handelsförderung,  
18, Rue de Bellefontaine, 1001 Lausanne.