

Wahrung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen
im Ausland

Richtlinien
für die diplomatischen und konsularischen Vertretungen

1.1.1970



WAHRUNG DER SCHWEIZERISCHEN WIRTSCHAFTSINTERESSEN IM AUSLAND

(Richtlinien der Handelsabteilung des EVD)

Inhaltsübersicht

	Ziffern
I. EINLEITUNG	1 - 5
A. Allgemeine Handelspolitik	2 - 4
B. Handelsförderung	5
II. DIE WIRTSCHAFTLICHE BERICHTERSTATTUNG	6 - 26
A. Grundsätzliches	6 - 9
B. Allgemeine Wirtschaftsberichte Industriestaaten, Entwicklungsländer, Öststaaten	10 - 14
C. Spezifische Berichte, vornehmlich für die Handels- abteilung	15 - 17
D. Spezifische Berichte für OSEC und Privatwirtschaft sowie Uebermittlung und Verwendung von Dokumentations- material	18 - 26
III. EXPORTRISIKOGARANTIE (REG)	27 - 30
IV. INVESTITIONSRISIKOGARANTIE (IRG)	31
V. PERSÖNLICHE KONTAKTE MIT SCHWEIZERISCHEN WIRTSCHAFTS- KREISEN	32 - 36
VI. EINSATZ ZUGUNSTEN VON SCHWEIZERISCHEN PRIVATFIRMEN Interventionen, kommerzielle Auskünfte, Vertreter-Ver- mittlung, Marktanalysen, internationale Ausschreibungen	37 - 50
VII. EINSATZ ZUGUNSTEN VON AUSLÄNDISCHEN PRIVATFIRMEN Bezugsquellennachweis, Auskünfte an ausländische Exporteu- re, ausländische Teilnahme am "Comptoir Suisse" in Lausanne	51 - 56
VIII. PROPAGANDA FÜR DIE SCHWEIZERISCHE WIRTSCHAFT Publikationen, Filme, Pressedienst, Photographien und Pla- kate, Sondernummern der ausländischen Presse, Informations- besuche von ausländischen Persönlichkeiten und Journalisten	57 - 63
IX. TEILNAHME AN AUSLÄNDISCHEN MESSEN UND AUSSTELLUNGEN	64 - 79
X. SCHWEIZERISCHE HANDELSKAMMERN IM AUSLAND (SHIA)	80 - 87
XI. SCHWEIZERISCHE ZENTRALE FÜR HANDELSFÖRDERUNG (OSEC)	88 - 89
XII. SCHLUSSBESTIMMUNGEN	90

I. EINLEITUNG

1. Die raschen Wandlungen auf dem Gebiet der Weltwirtschaft sowie die immer engere Verflechtung und Multilateralisierung der Wirtschaftsbeziehungen erfordern eine laufende Anpassung der Tätigkeit der schweizerischen diplomatischen und konsularischen Vertretungen im Auslande zur Wahrung der handelspolitischen Interessen unseres Landes und Unterstützung der Exportbemühungen der schweizerischen Industrie. Dabei ist zu unterscheiden zwischen der allgemeinen Handelspolitik und der Handelsförderung im engeren Sinne.
2. A. Allgemeine Handelspolitik
Die Aufgabe der allgemeinen Handelspolitik besteht darin, die Rahmenbedingungen zu schaffen, damit die schweizerische Exportwirtschaft ihre Tätigkeit auf den entsprechenden ausländischen Märkten möglichst unbehindert entfalten kann. Sie zielt darauf ab, öffentlich-rechtliche Vorschriften, die den Import schweizerischer Produkte erschweren, wie Zölle, Einfuhrbeschränkungen, Devisenbestimmungen, Legalisierungen von Fakturen, Preislistenbestimmungen und andere nichttarifarisches Handelshindernisse, abzubauen sowie diskriminatorische Auswirkungen fiskalpolitischer und wirtschaftspolitischer Massnahmen, die die Konkurrenzverhältnisse verfälschen, nach Möglichkeit zu beseitigen. Diese Tätigkeit stellt eine wichtige Aufgabe in den zwischenstaatlichen Beziehungen dar.
3. Die wichtigsten handelspolitischen Probleme, denen sich die Schweiz heute gegenübergestellt sieht, betreffen:
 - a) die Gestaltung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit in Westeuropa (Zusammenarbeit innerhalb der EFTA, Beziehungen zur EWG etc., subsumiert unter dem Sammelbegriff "Buro-

päische Integration");

b) die weltweite Zusammenarbeit unter marktwirtschaftlich organisierten Industriestaaten (vor allem im Rahmen des neuen Arbeitsprogramms des GATT sowie innerhalb der OECD). Diese Zusammenarbeit betrifft die Konsolidierung der Ergebnisse der Kennedy-Runde, die Vorbereitung neuer Verhandlungen über die verbleibenden Handelsschranken, insbesondere diejenigen nichttarifärer Natur, die Erleichterung der technologischen Zusammenarbeit und der Investitionstätigkeit, die gegenseitige Abstimmung der Wirtschafts- und Konjunkturpolitik etc. etc.);

c) den Ausbau der Beziehungen zu den Staatshandelsländern (deren Besonderheit in der von der freien Marktwirtschaft grundlegend anders gearteten, planwirtschaftlichen Struktur liegt);

d) die Gestaltung der Beziehungen zu den Entwicklungsländern (Teilnahme der Schweiz an einer international besser koordinierten Entwicklungspolitik, finanzielle und handelspolitische Entwicklungshilfe, Preisstabilisierungsabkommen für Rohstoffe, Unterstützung der eigenen Anstrengungen der Entwicklungsländer auf dem Gebiet der Industrialisierung und der diesbezüglichen Rolle der schweizerischen Privatinvestitionen etc.);

e) die Gestaltung des Welthandels mit Agrarprodukten (Vermeidung von Uberschüssen und eines sinnlosen Subventionierungswettbewerbs; Kampf gegen die Auswirkungen von Subventionen auf schweizerische Konkurrenzprodukte und entsprechende interne Marktstörungen etc.).

4. Diese vielfältige handelspolitische Tätigkeit stellt entsprechende Anforderungen an die Vertretungen im Ausland. Diese haben einerseits die unerlässlichen Beurteilungsgrundlagen durch Berichterstattung über tatsächliche Verhältnisse, Handels- und Währungspolitik ihres Gastlandes

zu beschaffen, andererseits Verhandlungen vorzubereiten und um Verständnis für den schweizerischen Standpunkt zu werben. Zur Erleichterung dieser Aufgabe wird umgekehrt auch die Handelsabteilung diese Vertretungen regelmässig über wesentliche Fragen der Handels- und Entwicklungspolitik (Integrationslage, GATT, UNCTAD, UNIDO etc.) orientieren. Die diplomatischen Vertretungen haben ferner auch die Einhaltung und Durchführung der bilateralen oder multilateralen Verträge, Abkommen und Vereinbarungen aller Art (Zollverträge, Kontingentsabkommen, Nationalisierungsvereinbarungen, Doppelbesteuerungsabkommen, Investitionsschutzabkommen, Rohstoffabkommen etc.) zu verfolgen, die Tätigkeit anderer Exportstaaten im betreffenden Land zu beobachten und den Kontakt zu multilateralen Organisationen herzustellen. Dazu kommt eine gezielte Interessenwahrung und allenfalls die Vorbereitung von Verhandlungen auf Grund spezifischer Instruktionen, die vom EPD oder von der Handelsabteilung des EVD erteilt werden.

B. Handelsförderung

5. Die Handelsförderung im engeren Sinne ist eine kommerzielle Tätigkeit, die in einem liberalen und marktwirtschaftlich orientierten Staat wie der Schweiz grundsätzlich den direkt interessierten privaten Wirtschaftskreisen obliegt, soweit möglich und nötig unterstützt von der halbstaatlichen Zentrale für Handelsförderung (OSEC) und den schweizerischen Handelskammern im Ausland. Die diplomatischen und konsularischen Vertretungen im Ausland sind indessen ebenfalls Träger der Handelsförderung im Interesse der schweizerischen Exportwirtschaft im allgemeinen und der OSEC als gemischt öffentliche Dienstleistungsinstitution im besonderen; dies umso mehr, als die OSEC über keine eigenen Auslandsvertretungen mehr verfügt. In dieser Hinsicht gilt es, realistische Abgrenzungen vorzunehmen über das, was man von den Aussenposten verlangen und erwarten

darf. Dort, wo schweizerische Handelskammern im Ausland oder andere Gruppierungen, die schweizerische Wirtschaftsinteressen vertreten, vorhanden sind, ist eine konstruktive und wirkungsvolle Zusammenarbeit mit ihnen zu pflegen (s. hierüber insbesondere Kapitel X).

Die Erfordernisse der wirtschaftlichen Berichterstattung einerseits und der konkreten Handelsförderung andererseits sollen nachfolgend systematisch dargelegt werden.

II. DIE WIRTSCHAFTLICHE BERICHTERSTATTUNG

A. Grundsätzliches

6. Der wirtschaftlichen Berichterstattung kommt seit jeher grosse Bedeutung zu, und zwar sowohl für die interessierten staatlichen Stellen, damit eine zuverlässige Beurteilung der jeweiligen handelspolitischen Lage ermöglicht wird, als auch für die Tätigkeit der Handelsförderung, die der OSEC obliegt und überdies auch die einzelnen Branchenverbände in ihren Sparten interessiert.

Bei der wirtschaftlichen Berichterstattung ist in Zukunft vermehrt zu unterscheiden zwischen hochentwickelten Industriestaaten, über die eine Flut von Jedermann zugänglichen wirtschaftlichen, politischen und technischen Informationen verfügbar ist, den Oststaaten mit ihrer grundlegend anders gearteten Wirtschaftsstruktur und den Entwicklungsgebieten, bei denen infolge Zersplitterung und Neugestaltung früher bestehender Handelskanäle, rudimentärer Verwaltungsorganisation und unzulänglicher statistischer Dienste selbst grosse Unternehmen nicht mehr in der Lage sind, überall über eigene Vertreter zu verfügen und informiert zu sein.

Ferner schafft die Ausdehnung der Kooperationsvereinbarungen im wirtschaftlichen, wissenschaftlichen, industriellen und technischen Sektor eine neue Form von Beziehungen zwischen den Industriestaaten und den Staatshandels- und Entwicklungsländern. Solche Vereinbarungen stellen die Grundlage für eine langfristige Zusammenarbeit dar, zum Beispiel bei der Verwirklichung einer Industrieproduktion (Transfer von Technologie etc.). Die Berichterstattung auf diesem Gebiet ist von politischer und aussenwirtschaftlicher Bedeutung. (S. in diesem Zusammenhang Ziff. 21 und 48-50.)

Zuständigkeit

7. Die wirtschaftliche Berichterstattung obliegt den Botschaften. Konsularische Posten werden zur Mitarbeit herangezogen. Stellen konsularische Posten der Handelsabteilung des EVD Wirtschaftsberichte direkt zu, ist darauf zu achten, dass die vorgesezte Botschaft jeweiligen einen Durchschlag erhält, damit sie diese Berichte in ihrer Gesamtheit Berichterstattung berücksichtigen kann. Dies gilt auch für Länder, in denen die diplomatische Vertretung durch einen Geschäftsträger geleitet wird. Ein Durchschlag ist ausserdem direkt dem EPD, Finanz- und Wirtschaftsdienst, zuzustellen.

Gemeinsame Berichterstattung an EPD und Handelsabteilung

8. Wegen der häufigen Verflechtung aussenwirtschaftlicher und aussenpolitischer Belange ist bei der Berichterstattung darauf zu achten, dass das Politische Departement und die Handelsabteilung jeweils Durchschläge derjenigen Korrespondenzen erhalten, die vorwiegend für die eine Amtsstelle bestimmt sind, jedoch die andere ebenfalls direkt interessieren.

Das wichtigste Beispiel betrifft die europäische Integrationsfrage. Hier läuft der Dienstweg für beide Departement-

mente über das Integrationsbureau gemäss Weisung Nr. 763. Berichte über andere wirtschaftliche Zusammenschlüsse, wie beispielsweise die lateinamerikanische Freihandelszone (LAFTA), die zentralafrikanische Zollunion (UDE) etc., können, soweit sie allgemeiner und grundsätzlicher Natur sind, ebenfalls beide Departemente interessieren. Soweit es sich nicht um streng vertrauliche Informationen handelt, sollte die Mitteilung daher nicht in Form politischer Berichte erfolgen, sondern, je nachdem ob der Inhalt vorwiegend wirtschaftlicher oder politischer Natur ist, dem EPD oder der Handelsabteilung mit Durchschlag für die andere Amtsstelle angeschrieben werden.

Angelegenheiten, deren Behandlung in die Kompetenz des EPD fällt, aber auch einen wirtschaftlichen Aspekt besitzen, wie Fragen des Rechtsschutzes, kommerzielle Liquidationen, Inkassoangelegenheiten, Steuerfragen (ausgenommen Umsatzsteuer), Verstaatlichungen, Enteignungen, Sequesterfälle, Fragen des Finanzzahlungsverkehrs, Währungsfragen, Schutz schweizerischer Vermögenswerte im Ausland, Schutz des geistigen und gewerblichen Eigentums (Patent-, Marken- und Modellrecht), Missbrauch des Schweizerwappens und von Fabrikmarken etc., sollten, sofern es sich um wichtigere Geschäfte handelt, der Handelsabteilung durch Zustellung eines Durchschlags zur Kenntnis gebracht werden.

In Ländern, wo schweizerische Handelskammern bestehen, sind Inkassoangelegenheiten (Schuldeneintreibung etc.) diesen zu übergeben. Die entsprechenden Kosten gehen zu Lasten des Gläubigers. Was den Export von Kriegsmaterial betrifft, s. Ziff. 39.

9. In allen die Wahrung liechtensteinischer Interessen betreffenden Angelegenheiten haben die diplomatischen und konsularischen Vertretungen grundsätzlich mit der Rechtsabteilung des Politischen Departements zu verkehren (Wei-

sung Nr. 730). Unabhängig davon sind Berichte über rein wirtschaftliche Belange an die Handelsabteilung zu richten, jedoch mit Kopie an die genannte Rechtsabteilung, wenn darin auch andere Fragen, insbesondere des diplomatischen oder konsularischen Schutzes, berührt werden.

B. Allgemeine Wirtschaftsberichte

10. Die wirtschaftlichen Berichte sind, wie bis anhin, ausschliesslich der Handelsabteilung zuzustellen, und zwar mindestens in drei einseitig beschriebenen Exemplaren. Eines davon ist der OSEC, Lausanne, anzuschreiben. Ein weiteres Exemplar geht, sofern angezeigt, an die Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie (s. Kapitel III). Falls einzelne der unter Ziff. 32 erwähnten Organisationen der Wirtschaft an den Informationen direkt interessiert sein könnten, sind entsprechende Zusatzexemplare zuhanden der entsprechenden Spitzenverbände beizulegen. Die Branchenverbände interessieren sich vor allem um Berichte, die ihnen die Beurteilung der kommerziellen Möglichkeiten erleichtern. Von denjenigen Berichten, die Angaben über Währungs- und Finanzfragen enthalten, ist ein Durchschlag dem EPD, Finanz- und Wirtschaftsdienst, zuzustellen.

Was den Inhalt der allgemeinen Wirtschaftsberichte betrifft, ist, wie bereits erwähnt, vermehrt nach Entwicklungsstand und Regierungsform zu unterscheiden.

Europäische Industriestaaten, Nordamerika und Japan

11. Die Wirtschaftslage und -entwicklung in den Industriestaaten Europas, in Nordamerika und in Japan bilden Gegenstand vieler, mit statistischen Angaben versehenen Veröffentlichungen. Die Aufgabe der Wirtschaftsdienste besteht vornehmlich in der Sichtung und Weiterleitung dieser Dokumentationen nach der Schweiz. Infolge der Vielfalt der vorhandenen Dokumentation würde es die Handelsabteilung besonders schätzen, wenn die Zustellung der Unterlagen

begleitet würde mit einem kurzen, aber prägnanten Kommentar, in dem die Zusammenhänge und die eventuellen kontrollversen Elemente hervorgehoben werden. Die Detailverwertung dieser Dokumentationen kann dann in der Schweiz vorgenommen werden (insbesondere wenn die Dokumente in einer schweizerischen Landessprache, englisch oder spanisch verfasst sind).

Dort, wo schweizerische Handelskammern bestehen, können diese zur Beschaffung von Unterlagen beigezogen werden. Die daraus entstehenden, effektiven Kosten werden vergütet; ebenso die Bemühungen der Handelskammern gemäss Gebührentarif (Weisung Nr. 710). Die wirtschaftliche Berichterstattung und -dokumentation soll insbesondere auf folgende Punkte ausgerichtet werden:

- Wirtschaftspolitik und Gesetzgebung auf dem Gebiet von Handel und Industrie;
- Tatsächliche Verhältnisse; staatliche Eingriffe;
- Strukturen und Entwicklung des Aussenhandels im allgemeinen und Stellung der Schweiz im besonderen;
- Diskriminatorische Massnahmen und ihre Auswirkungen;
- Markttendenzen in den die schweizerischen Ausfuhren und Einfuhren besonders interessierenden Sparten;
- Verhalten der ausländischen Konkurrenz;
- Währungs-, Finanz- und Konjunkturlage.

Entwicklungsländer *)

12. Neben der laufenden wirtschaftlichen Berichterstattung wird hier vermehrt Gewicht gelegt auf Orientierung über den Stand und die weitere Entwicklung der Infrastruktur-Anlagen sowie über die damit eröffneten Möglichkeiten zur Ausdehnung und Diversifizierung der landwirtschaftlichen und industriellen Produktion.

Die Errichtung von Produktionsanlagen durch staatliche Betriebe, Genossenschaften, einheimische Privatunternehmungen oder ausländische Konkurrenzfirmen schweizerischer Gesellschaften führt oft zum Erlass von Einfuhrrestriktionen, die sich auf schweizerische Exporte auswirken können. Mitteilungen über die Errichtung solcher Produktionsanlagen und über die Beteiligungsverhältnisse bei Gemeinschaftsprojekten sind von besonderem Interesse.

Bei Staaten mit stark staatlich dirigierter Wirtschaft ist die Orientierung über die Organisation der Einfuhr und Ausfuhr sowie über die Zugangswege zu den verschiedenen Verwaltungsstellen wichtig.

Hinzu kommt die Orientierung über staatliche Massnahmen zur Förderung und zum Schutz von Auslandsinvestitionen, Massnahmen zum Schutz neu errichteter Industrien, Orientierung über die Arbeitsmarktlage und schliesslich Orientierung

*) Als Entwicklungsländer gelten:

- | | |
|-----------------------------|--|
| in Europa: | Spanien, Griechenland, Türkei, Jugoslawien, Zypern, Malta, Gibraltar; |
| in Afrika: | alle, ausser Südafrika; |
| in Asien: | alle, ausser Demokratische Republik Vietnam, Mongolische Volksrepublik, China, Demokratische Volksrepublik Korea, Japan; |
| in Amerika: | alle, ausser Kanada und USA |
| in Australien und Ozeanien: | alle, ausser Commonwealth Australien und Neuseeland |

tierung über regionale Integrationsbestrebungen (wie Zollunionen, Freihandelszonen, Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern in begrenzten wirtschaftlichen Bereichen etc.) sowie über präferenzielle Abkommen (z.B. Konvention von Yaoundé).

13. Im Zusammenhang mit der beabsichtigten Erhöhung der schweizerischen Finanzhilfe ist es besonders wichtig, die Lage in den Entwicklungsländern möglichst genau zu kennen, für die eventuell schweizerische Finanzhilfemassnahmen in Frage kommen könnten (Orientierung über Entwicklungsprojekte mit Angaben über die im Lande vorhandenen praktischen Voraussetzungen für ihre Verwirklichung sowie die Erfordernisse externer Finanzierung und die Aussichten, die notwendigen Mittel dafür aufzubringen; politische und wirtschaftliche Kreditwürdigkeit des Landes etc.).

Die Tätigkeit anderer Länder, die Entwicklungshilfe gewähren, sowie die internationalen Entwicklungshilfe-Institute und -Organisationen können hierfür wesentliche Aufschlüsse geben. Angesichts der oft ungenügenden Qualität der bei den zuständigen Dienststellen der Entwicklungsländer erhältlichen Angaben in diesem Bereich erscheint es besonders wichtig, den Kontakt mit den Vertretern der internationalen Entwicklungshilfe-Institutionen (Vertreter der Weltbank und der regionalen Entwicklungsbanken, die "resident representatives" des UNDP sowie die Vertreter der UNIDO, FAO etc.) intensiv zu pflegen, die dank ihrer speziellen Aufgabe oft über Beurteilungsgrundlagen verfügen, die den Botschaften zum Teil nicht zugänglich sind. Von den vorstehenden Berichten ist dem EPD (Finanz- und Wirtschaftsdienst sowie Delegierter für technische Zusammenarbeit) ein Durchschlag zuzustellen.

Im Zusammenhang mit der schweizerischen Wirtschaftshilfe steht auch die Teilnahme von Entwicklungsländern als Ehren Gäste am "Comptoir suisse" in Lausanne (s.hierüber Ziff.55).

Oststaaten

14. Bei der Berichterstattung über die Wirtschafts- und Handelspolitik in den Oststaaten (d.h. COMECON-Staaten ohne Jugoslawien) ist davon auszugehen, dass diese Länder eine Mischung zwischen Industrie- und Entwicklungsstaaten darstellen mit der Besonderheit, eine von der freien Marktwirtschaft grundlegend anders geartete Wirtschaftsstruktur (zentral gelenkte Planwirtschaft) aufzuweisen. Die für die Industriestaaten wie auch für die Entwicklungsländer gültigen Richtlinien sind deshalb auf die Osthandelsländer sinngemäss anzuwenden. Eine objektive Berichterstattung wird durch den Umstand erschwert, dass Angaben über wichtige Sektoren, wie Aussenverschuldung, Zahlungsbilanzsituation, Wirtschaftspläne, Handelst Statistik u.a.m. immer noch als Staatsgeheimnis behandelt werden. Zur Beschaffung einigermaßen zuverlässiger Informationen wird es deshalb in gewissen Fällen nötig sein, die Dienste unserer Botschaften in den westlichen Partnerstaaten der betreffenden Oststaaten in Anspruch zu nehmen, wo es erfahrungsgemäss oft leichter ist, zweckdienliche und objektive Angaben zu erhalten.

Ausser auf den in den Ziffern 10-13 und 28-30 erwähnten Gebieten ist die wirtschaftliche Berichterstattung auch auf folgende besondere Punkte auszurichten:

- Stand und Entwicklung der seit einigen Jahren in die Wege geleiteten Wirtschaftsreformen;
- Stand und Entwicklung der Struktur der spezifischen Aussenhandelsorgane (Aussenhandelsministerium, Aussenhandels- und Wirtschaftskammer, Aussenhandelsorganisationen etc.);
- Entwicklung der Zollpolitik (allenfalls bestehender Zolltarif oder Einführung eines solchen als neues Mittel zur Lenkung der Importe);

- Entwicklung der industriellen Kooperation (neue Gesetzgebung, Zulassung von ausländischem Kapital, Zulassung ausländischer Firmen und Personen etc.);
- Allgemeine Entwicklung innerhalb des COMECON (Arbeits-tellung unter den Mitgliedern, Kredite, Konvertibilität);
- Vertreterwesen (Zulassung ausländischer Staatsangehöriger); für die schweizerischen Firmen ist diesbezüglich von Interesse, die Zuständigkeitsordnung zu kennen und zu wissen, mit welcher Verwaltung sie am zweckmässigsten Fühlung aufnehmen können.

C. Spezifische Berichte, vornehmlich für die Handelsabteilung

Zustellung

15. An Handelsabteilung in 3 Exemplaren. Je nach Dringlichkeit Meldung per Telegramm oder Telex. Die Handelsabteilung besorgt die Weiterleitung eines Durchschlags an die OSEC und, soweit nötig, die Orientierung von Wirtschaftsverbänden. Durchschläge können, im Interesse der Dringlichkeit und der Vereinfachung, auch direkt an andere Stellen, soweit diese in der Weisung Nr. 502 erwähnt sind, oder an Wirtschaftsorganisationen zugestellt werden (mit Vermerk auf dem Original, zwecks Vermeidung einer Doppelzustellung).

Soweit solche Berichte vertraulich zu behandeln sind, erfolgt die Orientierung der OSEC ohne Quellenangabe; die OSEC verfügt zudem bei solchen Berichten über ein besonderes Übermittlungsverfahren zum Schutz gegen Indiskretionen (Zustellung nur an eine von der obersten Geschäftsleitung einer Firma besonders bezeichnete Person, die persönlich für Diskretion bürgt).

Inhalt

16. Ereignisse und Massnahmen, deren frühzeitige Kenntnis für

die Handelsabteilung bzw. für die Dispositionen der schweizerischen Wirtschaft wichtig ist (wie z.B. zwischenstaatliche Vereinbarungen, Zolländerungen, Einfuhrbeschränkungen, Devisenbestimmungen, Änderungen der Umsatzsteuer, drohende Streiks im Transportwesen).

Drohende Zahlungsbilanzschwierigkeiten, die Anlass zu Massnahmen gegen den Aussenhandel bieten könnten. Konjunkturpolitik, soweit dadurch die internationale Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Exportwirtschaft betroffen werden kann.

Von bevorstehenden Eingriffen in den Aussenhandel sind frühzeitige Vorwarnungen besonders wertvoll.

17. Eine spezifische Berichterstattung, der besondere Aufmerksamkeit zu widmen ist, bezieht sich auf diejenigen Informationen, die es der schweizerischen Exportrisikogarantiekommission (und einer späteren, eventuellen Investitionsrisikogarantie-Kommission) ermöglichen soll, die Kreditwürdigkeit der einzelnen Länder, insbesondere der Entwicklungsländer, zu beurteilen. Bezüglich dieser besonderen Berichterstattung sei auf Kapitel III (Exportrisikogarantie), insbesondere Ziff. 29 und 30, verwiesen.

D. Spezifische Berichte, vornehmlich für die Privatwirtschaft (Branchenberichte, Tätigkeit der ausländischen Konkurrenz, Marktverschiebungen etc.) und Übermittlung von Dokumentationsmaterial.

Zustellung

18. Direkt an OSEC, Lausanne, mit Durchschlag an Handelsabteilung.

Inhalt

19. Spezialberichte über bestimmte Wirtschaftszweige oder Industrien werden von den Vertretungen in der Regel auf Grund von Unterlagen verfasst, die ebensogut und mit ent-

wissenschaftliche und technische Entwicklung im Gastland, soweit sie für die schweizerische Industrie von Interesse sein kann. (Durchschläge sind auch an das EPD, Abteilung für internationale Organisationen, und die Abteilung für Wissenschaft und Forschung im EDI zuzustellen.)

Bei der schweizerischen Industrie sowie auf dem Gebiet der technischen Beratung besteht ein grosses Bedürfnis nach Orientierung über die Fortschritte in der Industrialisierung der Entwicklungsländer, einschliesslich der typischen Probleme der Entwicklungsstaaten (Bedarf für technische Beratung, Beschaffung und Ausbildung von einheimischen Arbeitskräften, Patentverletzungen bzw. Benützung schweizerischer Patente in Entwicklungsländern, die noch keinen Patentschutz kennen). Zuzüglich zum traditionellen Maschinen- und Investitionsgüterexport interessieren sich in letzter Zeit die schweizerischen "beratenden Ingenieurfirmen" sowie auch die industriellen Bauunternehmungen für vermehrte Ausländtätigkeit. Die Interessen dieser Firmen erstrecken sich von der geologischen Prospektion und Kartierung der Bodenschätze und den Problemen der Wasserversorgung, des Gewässerschutzes, der Elektrifikation, des Strassenbaues etc. bis zur Erstellung von schlüsselfertigen Anlagen.

Allgemeine Berichte über die Fortschritte in der Industrialisierung sowie über andere typische Probleme der Entwicklungsländer interessieren auch den Delegierten für technische Zusammenarbeit des EPD, der durch Zustellung eines Durchschlages orientiert werden soll. Meldungen über Entwicklungsprojekte sollten der OSEC frühzeitig zugehen, vor der Durchführung der Wirtschaftlichkeitsprüfung und der detaillierten Projektstudien. Die schweizerischen Unternehmen wollen ihre Dienste für solche Studienaufträge anbieten.

Da sich auch in den Entwicklungsländern eine Oberschicht

1.1.1970

sprechend weniger Zeitaufwand der OSEC zuhanden der Interessenten in der Schweiz direkt vermittelt werden können. Soweit diese Unterlagen in einer schweizerischen Landessprache, englisch oder spanisch verfasst sind, soll das bestehende Material gesammelt und der OSEC zugestellt werden, wo es von den Fachkreisen selbst ausgewertet werden kann. Eigene Berichte empfehlen sich nur dort, wo keine Unterlagen bestehen oder die vorhandenen Unterlagen eines Kommentars oder einer Uebersetzung bedürfen. Die Handelsabteilung ist von der Uebermittlung solcher Spezialberichte zu orientieren.

20. Wichtig sind des weitern Berichte über die Tätigkeit der ausländischen staatlichen Exportförderungsorgane. In den letzten Jahren sind in vielen Ländern neue Massnahmen zur Exportförderung ergriffen worden. Die OSEC sollte über ihre Form, Organisation und Wirksamkeit orientiert sein, sowie, wenn möglich, über das Mass der finanziellen Erleichterungen, die den Exportfirmen direkt oder indirekt gewährt werden.

21. Auch bei den spezifischen Berichten ist die Interessenlage je nach Entwicklungsgrad des Residenzlandes verschieden. So ist zur Zeit die Ausnützung der ungeheuren Kaufkraft auf dem nordamerikanischen Kontinent von besonderer Bedeutung; Angaben über bestehende Lücken in der Bearbeitung dieser Märkte können für die schweizerische Industrie von grossem Nutzen sein. Das wirtschaftliche Wachstum des australischen Kontinents bietet grosse Möglichkeiten. Durch die anhaltende Schwäche Englands und der Sterlingzone gerät Australien immer stärker in die Expansionszone der amerikanischen Wirtschaft. Die Probleme und Möglichkeiten der Einschaltung der Schweiz in den Wachstumsprozess sind von grossem Interesse.

Von Bedeutung sind ebenfalls alle Informationen über die

1.1.1970

findet, deren Kaufkraft gewissen traditionellen Schweizerischen Exportindustrien Ausfuhrmöglichkeiten bietet, ist die Orientierung über ihre Verbrauchstendenzen von erheblichem Interesse.

Dokumentationsmaterial

22. Der Uebermittlung von Dokumentationsmaterial soll in Zukunft ganz allgemein erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt werden. Die Dokumentation, wie sie die OSEC bisher erhalten hat, genügt oft nicht als Grundlage für eine laufende und klare Beurteilung der sich der schweizerischen Exportwirtschaft bietenden Möglichkeiten.

Folgende Uebermittlungen sind von besonderem Interesse, zuzüglich der besonderen Pflichtenhefte der Wissenschafts- und der Sozialattachés):

23. Aus Industriestaaten und Ostländern sollen der OSEC alle auffindbaren technischen Publikationen, Prospekte, Broschüren, Zeitungsausschnitte, Kataloge etc. über ausländische Konkurrenzprodukte, wie sie vornehmlich an Messen und Spezialausstellungen aufliegen oder zur Verteilung gelangen, zugestellt werden.

24. Aus Entwicklungsländern sollen zuzüglich zur vorgenannten Dokumentation folgende Veröffentlichungen, soweit sie beschafft werden können, der OSEC und allenfalls direkt interessierten Branchenverbänden zugestellt werden:

- Statistiken betreffend Aussenhandel und Volkswirtschaft;
- Wirtschaftspläne und -berichte (Erfolgsanalysen);
- Entwicklungsprojekte aller Art (auch wenn unvollständig);
- Veröffentlichungen betreffend Sortimente und technische Einrichtungen von bestehenden Produktionsstätten;
- Mitteilungen betreffend Erweiterung bestehender Anlagen;

- Geschäfts- und Bankberichte;
- firmeninterne Zeitungen; Fach- und Berufszeitschriften.

In denjenigen Fällen, in denen interessante Publikationen nur im Abonnement oder im Buchhandel erhältlich sind, ist der OSEC ein Probeexemplar zuzustellen, damit sie über die eventuelle Anschaffung entscheiden kann. Auch die Möglichkeit und Opportunität, ausländische Publikationen im Austausch gegen solche der OSEC kostenlos zu erhalten, ist im Einzelfall prüfungswert.

24a. Versand: Drucksachen sind nicht mit dem diplomatischen Kurier, sondern auf dem gewöhnlichen Postweg direkt an die OSEC zu verschicken.

Verwendung der Berichte und des Dokumentationsmaterials

25. Der Dokumentations- und Informationsdienst der Handelszentrale wird ab Ende 1969 neu geordnet werden. Besondere Aufmerksamkeit wird gleichzeitig der systematischen Auswertung des einlaufenden Informationsmaterials geschenkt werden.

Die systematische Auswertung des anfallenden Materials wird die Ausarbeitung gewisser Teile der "fiches documentaires" erleichtern und zahlreiche Rückfragen an die diplomatischen und konsularischen Vertretungen überflüssig machen.

Ausserdem soll im Verlaufe von 1970 eine neue Dienstleistung in der Form eines sämtlichen Entwicklungsländer umfassenden industriellen Informationsdienstes eingeführt werden.

Die regelmässige Zustellung des unter Ziff. 7 - 14 und 22 - 24 aufgezählten Materials dient dem einwandfreien Betrieb dieses neuen Informations- und Dokumentationsdienstes der OSEC. Der Erfolg dieser neuen Initiative ist zu einem wesentlichen Teil von der aktiven Mitarbeit der diplomatischen und konsularischen Vertretungen abhängig.

Beteiligung der schweizerischen Handelskammern

26. In Ländern, wo schweizerische Handelskammern im Ausland vorhanden sind, sollen sich diese an der vorgenannten Dokumentationsbeschaffung beteiligen. Die Kosten für die Dokumentationsbeschaffung können von der OSEC vergütet werden, soweit sie am betreffenden Material interessiert ist bzw. es noch nicht besitzt. OSEC und Handelskammer sollen sich vorgängig über die Kosten verständigen. Die Wirtschaftsdienste koordinieren an Ort und Stelle die diesbezügliche Zusammenarbeit mit den Handelskammern (s. auch Kapitel X).

III. EXPORTRISIKOGARANTIE

27. Die Exportrisikogarantie (ERG) wurde ursprünglich als Massnahme zur Krisenbekämpfung und Arbeitsbeschaffung ins Leben gerufen. Heute dient sie einerseits der Ausfuhrförderung durch Erleichterung der Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte; sie gibt der schweizerischen Exportindustrie die Möglichkeit, den internationalen Konkurrenzkampf mit ungefähr gleichen Waffen zu bestehen. Sie ist somit auch zu einem handelspolitischen Instrument geworden, das den schweizerischen Behörden erlaubt, Begehren von Entwicklungsländern um Gewährung von Rahmenkrediten je nach Lage und Umständen bis zu einem gewissen Grade zu entsprechen, ohne dass der Bund mit Staatskrediten einspringen muss. In diesem Sinne ist die ERG ein typisches Beispiel konstruktiver Zusammenarbeit zwischen Staat und Wirtschaft und ein wichtiges Mittel auf dem Gebiet der schweizerischen finanziellen Entwicklungshilfe.

Die Garantie umfasst normalerweise die teilweise Deckung von Verlusten aus Exportgeschäften, die verursacht werden durch: Verschlechterung fremder Währungen, Transferschwierigkeiten oder Moratorien; Zahlungsunfähigkeit oder Zah-

lungsverweigerung von Staaten und anderen öffentlichen rechtlichen Schuldnern oder Garanten; ausserordentliche ausländische staatliche Massnahmen oder politische Ereignisse, die privaten Schuldnern die Erfüllung eingegangener Zahlungsverpflichtungen verunmöglichen, u.a.m.

Für weitere Einzelheiten wird auf das BG vom 26.9.1958, die VVD vom 15.1.1969 und die Botschaft des Bundesrates vom 13.5.1958 (BBl. 58.1956) verwiesen.

28. In allen Angelegenheiten der ERG ist die Handelsabteilung federführend.

Mit der Durchführung der ERG ist eine von der Handelsabteilung präsiidierte Kommission beauftragt (Präsident: z.Zt. Herr Minister Bühler), welche sämtliche Gesuche um Gewährung der Garantie prüft und den Entscheidungsinstanzen Antrag stellt.

Bei der Behandlung der einzelnen Gesuche hat die Kommission, neben den binnenwirtschaftlichen Belangen, vor allem die Risiken zu beurteilen, welche dem Bund im Zusammenhang mit den Verhältnissen im Bestimmungsland und mit der Person des Abnehmers aus der Gewährung der Garantie entstehen können; ferner müssen die internationalen Konkurrenzverhältnisse in Betracht gezogen werden. In dieser Hinsicht ist die ERG-Kommission auf die Mitarbeit der schweizerischen Vertretungen im Ausland angewiesen.

Rahmenkredite, Parallelfinanzierungen etc. mit der Weltbank werden von der Handelsabteilung im Benehmen mit der ERG-Kommission und den Organisationen der Wirtschaft beurteilt.

29. Aus den vorerwähnten Gründen ist die Handelsabteilung von den Vertretungen in bezug auf die Verhältnisse im Gastland zuhanden der ERG-Kommission laufend über folgende Fragen zu informieren (in Ergänzung zu Ziff. 11 - 16):

im Sinne von Empfehlungen gewisse Richtlinien erlassen, wonach Garantien für Lieferkredite von höchstens fünf Jahren nach Verschiffung keinesfalls aber von mehr als fünf Jahren nach Inbetriebsetzung der Anlage gewährt werden sollen. Infolge der verschärften internationalen Konkurrenz kann diese Empfehlung leider nicht mehr durchwegs befolgt werden; insbesondere für Geschäfte gewissen Umfangs mit Entwicklungsländern sind Zahlungsfristen bis zu zehn oder zwölf Jahren nach Lieferung durchaus nicht selten. Die Kommission legt Wert auf Informationen über Geschäftsabschlüsse drittländischer Lieferanten, selbstverständlich nur über Transaktionen, die für die schweizerische Exportwirtschaft von erheblicher Bedeutung sind (Zahlungsbedingungen, speziell langfristige Kredite).

30. Die Handelsabteilung ist sich darüber klar, dass diese besondere Berichterstattung den Vertretungen zusätzliche Arbeit verursacht, die sich jedoch im Interesse der Exportförderung verantworten lässt. Sie erwartet auch keine umfangreichen Berichte, sondern lediglich kurz gefasste Mitteilungen über die vorerwähnten Punkte. Diese Meldungen sind der Handelsabteilung unter der Referenz: Bü - 225.2 allg. "Exportrisikogarantie" in zwei Exemplaren zuzustellen, von denen eines an die ERG-Kommission und das andere an den Länderdienst der Abteilung gehen wird. Selbstverständlich wird die normale wirtschaftliche Berichterstattung dadurch nicht berührt, die ebenfalls, soweit notwendig, der ERG-Kommission zur Kenntnis gebracht wird.

IV. INVESTITIONSRISIKOGARANTIE

31. Nach langjährigen Vorarbeiten konnte das Projekt einer Investitionsrisikogarantie (IRG) verwirklicht werden. Die eidgenössischen Räte haben das entsprechende Gesetz am 20. März 1970 genehmigt. Der Bundesrat hat die Vollziehungsverordnung (vom 2.9.70) und das Gesetz auf den

1.11.1970 - 1

- a) Wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere
- Ausweis der Aussenverschuldung des betreffenden Landes; Zahlungsbilanzsituation; Beurteilung durch internationale Finanz- und Währungsinstitute (Weltbank, Währungsfonds);
 - wesentliche Kursschwankungen, Aenderungen des Disagios zwischen offiziellen und freien (schwarzen oder grauen) Kursen;
 - Aenderungen der Kreditpolitik;
 - allfällige Bedenken hinsichtlich der Zahlungsfähigkeit oder Zahlungsmoral öffentlich-rechtlicher Abnehmer oder staatlicher Banken;
 - Kreditgewährung durch Weltbank (BIRD), IDA, regionale Entwicklungsbanken;
 - Kreditgewährung durch andere Länder (Konkurrenzländer), mit Angabe der Kreditquellen und der Bedingungen (Liefergebundenheit der Mittel, Zahlungsfristen, Zinssätze und Kommissionen, Rückzahlungsmöglichkeit in Form von Waren etc.).
- b) Politische Entwicklung, wie z.B.
- bevorstehende Regierungswechsel, die einen wesentlichen Einfluss auf die Wirtschaftspolitik haben können.

c) Internationale Konkurrenz

Im Kampf um die Absatzmärkte spielen heute die Liefer- und Zahlungsbedingungen oft eine ausschlaggebende Rolle. Unter dem Druck ihrer Devisenlage versuchen viele Abnehmerstaaten, die Lieferländer gegeneinander auszuspielen, um möglichst günstige Konditionen zu erhalten. Die "Berner Union" (Union d'Assureurs des Crédits internationaux), eine Vereinigung der Exportkredit-Versicherungsinstitute zahlreicher Staaten, hatte seinerzeit an ihre Mitglieder

1.1.1970

1. Oktober 1970 in Kraft gesetzt. Die Aufgaben der Geschäftsstelle für die IRG wurden der Geschäftsstelle für die ERG übertragen.

a) Das Gesetz erlaubt es dem Bund, die Vornahme von Investitionen im Ausland durch Garantien gegen besondere Risiken zu erleichtern. Die Garantien sollen sich grundsätzlich auf Investitionen in Entwicklungsländern beschränken. Die Investition soll zur Förderung der Wirtschaft des betreffenden Entwicklungslandes beitragen und in enger Beziehung zur schweizerischen Wirtschaft stehen; sie darf dem Gesamtinteresse der Schweiz nicht zuwiderlaufen.

Der Betrag der Garantieverpflichtung, die der Bund insgesamt übernehmen kann, wird vom Parlament festgesetzt. Gemäss Bundesbeschluss vom 9. Oktober 1970 beträgt der Plafond 500 Mio. Franken.

Den Garantien können sowohl Beteiligungs- und Leihkapital wie auch die Erträge aus dem Kapital unterstellt werden. Bei Beteiligungskapital sind insbesondere das Verstaatlichungs- und Beschlagnahmrisiko, das Kriegs- und Transferisiko, beim Leihkapital das Transferisiko und, gegen spezielle Gebühr, das Kriegsrisiko gedeckt. Bei den Erträgen deckt die Garantie das Transferisiko.

Die Höchstgrenze der Garantie beträgt beim Kapital 70% der investierten Summe. Dieser Satz vermindert sich beim Beteiligungskapital jährlich in der Regel um mindestens 5%. Der Garantiennehmer kann aber auch einen rascheren Abbau verlangen. Bei den Erträgen aus dem Beteiligungskapital ist die Deckung für die ganze Dauer der Garantie auf 24% des der IRG unterstellten Kapitals beschränkt.

Die Gebühren betragen jährlich 1,25 % auf dem garantierten Beteiligungs- und Leihkapital und 4% auf dem garantierten Jahresertrag.

Für weitere Einzelheiten verweisen wir auf das Bundesgesetz vom 22. März 1970, die Vollziehungsverordnung vom 2. September 1970 sowie auf die Botschaft des Bundesrates vom 10. September 1969 (BB1 1969 II 953).

b) Federführend für die IRG ist die Handelsabteilung. Mit der Durchführung der IRG ist die von der Handelsabteilung präsiidierte Kommission beauftragt (Präsident: zur Zeit Minister Bühler), welche die Gesuche um Gewährung der Garantie prüft und den Entscheidungsinstanzen Antrag stellt, soweit sie nicht selber zum Entscheid befugt ist.

c) Die Kommission wird die ihr unterbreiteten Garantiesuche u.a. auf dem Hintergrund der politischen und wirtschaftlichen Situation des betreffenden Landes zu prüfen haben. In dieser Hinsicht ist sie auf die Mitarbeit der schweizerischen Vertretungen im Ausland angewiesen.

Aus diesem Grunde ist die Handelsabteilung von den Vertretungen in bezug auf die Verhältnisse im Gastlande zuhanden der IRG-Kommission laufend über folgende Fragen zu orientieren (in Ergänzung zu Ziff. 11 - 16 und Ziff. 29 dieser Weisungen):

- Politische Entwicklungen, soweit sie einen Einfluss auf das Investitionsklima im Gastlande haben
- Abschluss von bilateralen Investitionsschutzabkommen oder entsprechender Vereinbarungen
- Erlass von Investitionsförderungsgesetzen oder entsprechender Bestimmungen
- Steuerliche und administrative Behandlung der ausländischen Investitionen
- Zahlungsbilanzfragen, soweit sie den Transfer von Zinsen, Dividenden, Lizenzschädigungen usw. betreffen.
- Drohende oder getroffene Enteignungsmassnahmen

betrauten Mitarbeiter, soweit möglich, folgenden Organisationen und Verbänden der Privatwirtschaft Besuche zur Besprechung sich stellender Fragen abstaten:

Zürich

OSEC

Vorort des Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins
Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller

Schweizerische Nationalbank

Schweizerische Gesellschaft für chemische Industrie

Verein Schweiz. Textilindustrieller (Wolle-Seide-Synthetics)
Exportverband der schweizerischen Bekleidungsindustrie

ev. Schweizerische Verkehrszentrale

Lausanne

OSEC

St. Gallen

Kaufmännisches Directorium

Verband Schweizerischer Garnhändler und Gewebe-Exporteure
Vereinigung Schweizerischer Stickerei-Exporteure

Brugg

Schweizerischer Bauernverband

Bern

Schweizerische Käseunion AG

Biel

Schweizerische Vereinigung der Uhrenfabrikanten-
Verbände (FH)

La Chaux-de-Fonds

Schweizerische Uhrenkammer

Basel

ev. Schweizerische Bankiervereinigung

1.1.1970

- Berichte ausländischer Unternehmen über Erfahrungen mit Investitionen im Gastland
- Angaben über bestehende und geplante ausländische Investitionen

In einigen Industrieländern (Australien, Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Japan, Kanada, Niederlande, Norwegen, Schweden, Vereinigte Staaten von Amerika) bestehen ebenfalls Garantiesysteme. Gesetzliche Unterlagen, Jahresberichte, Mitteilungen über garantierte Investitionen usw. sind für uns von Bedeutung.

Die entsprechenden Meldungen, die in Form kurzgefasster Mitteilungen erfolgen können, sind der Handelsabteilung unter der Referenz: "225.3.1. Investitionsrisikogarantie" in 5 Exemplaren zuzustellen, die an die IRG-Kommission, den Länderdienst sowie den Entwicklungsdienst der Abteilung gehen werden. Die übliche wirtschaftliche Berichterstattung, die, soweit nötig, der IRG-Kommission ebenfalls zur Kenntnis gebracht wird, bleibt davon unberührt.

V. PERSÖNLICHE KONTAKTE MIT SCHWEIZERISCHEN

WIRTSCHAFTSREISEN

Kontakte mit den Wirtschaftsverbänden

32. Die schweizerischen Wirtschaftsverbände wünschen einen vermehrten Kontakt mit den offiziellen Wirtschaftsdiens-
diensten.

Vor Antritt eines neuen Postens und während der Heimatbesuche sollen die mit den wirtschaftlichen Angelegenheiten

1.11.1970

Sollten weitere Branchenorganisationen Fühlungen wünschen, würde die Handelsabteilung oder die OSEC den betreffenden diplomatischen oder konsularischen Vertretern von Fall zu Fall davon Kenntnis geben.

33. Die Besuche bei den vorgenannten Organisationen und Verbänden sollen den Mitarbeitern der Vertretungen einen Einblick in die Tätigkeit derselben vermitteln und, soweit zeitlich möglich, mit einigen Fabrikbesichtigungen verbunden werden. Die zuständigen Länderdienste der Handelsabteilung übernehmen die Organisation solcher Besuchsreisen im Einvernehmen mit dem EPD.

34. Bei den gelegentlichen Aufenthalten in der Schweiz sollen diese Besuche mit denjenigen Verbänden erneuert werden, die an bestimmten Fragen oder an der Beseitigung von Schwierigkeiten im betreffenden Residenzland interessiert sind.

Hauptzweck der Besuche ist in jedem Fall die gegenseitige Klärung konkreter Probleme und die Erörterung von Möglichkeiten zu deren Lösung.

Kontakte insbesondere mit der OSEC

35. Besonders wertvoll sind die persönlichen Fühlungen der Missions- und Postenchefs sowie der mit den wirtschaftlichen Angelegenheiten betrauten Beamten mit der OSEC, z.B. während eines Ferienaufenthaltes in der Schweiz. Wo das Interesse der schweizerischen Wirtschaftskreise gross genug ist, organisiert die OSEC besondere Besprechungen mit schweizerischen Geschäftsleuten. Sie wird diese sog. "Konsularbesprechungen" vermehrt dezentralisieren und nach Bedarf auch ausserhalb der Sitze Zürich und Lausanne durchführen, in der Regel unter Mitwirkung der kantonalen Handelskammern. Im Interesse der guten sachlichen und organisatorischen Vorbereitung dieser Treffen empfehlen wir

rechtzeitige Fühlungnahme mit der Handelszentrale sowie mit der Abteilung für Verwaltungsangelegenheiten des EPD.

36. Wenn das Interesse der schweizerischen Wirtschaft an der Kenntnis der Entwicklung und der Verhältnisse eines fremden Staates besonders gross ist, kann die OSEC auch Vorträge von schweizerischen Diplomaten und Konsularbeamten organisieren.

VI. EINSATZ ZUGUNSTEN VON SCHWEIZERISCHEN PRIVATFIRMEN

A. Interventionen bei ausländischen Behörden

37. Gesuchen von Privatfirmen um Intervention bei ausländischen Behörden ist in der Regel nur mit Zustimmung der Handelsabteilung zu entsprechen. Deren Einholung ist erforderlich, weil die spezifischen Interessen einer Privatfirma nicht zum Nachteil ihrer schweizerischen Konkurrenz vertreten werden dürfen und der Entscheid über die Opportunität einer offiziellen Intervention die gesamtschweizerische Interessenslage sowie die Auswirkungen auf die Beziehungen zur betreffenden ausländischen Regierung berücksichtigen muss. Auch aus handelspolitischen oder verhandlungstaktischen Überlegungen kann sich eine Intervention als inopportun erweisen. Die Handelsabteilung muss die Möglichkeit haben, diesen Ermessensentscheid selber zu treffen; eine Stellungnahme der Botschaft beim Einholen der Zustimmung ist jedoch immer erwünscht.

38. Die Einführung und Vermittlung von Kontakten gehören dagegen zum normalen Aufgabenbereich der Aussenposten, sodass nur im Zweifelsfall eine vorherige Rückfrage bei der Handelsabteilung erforderlich ist. Die schweizerische Exportwirtschaft legt mit Recht grossen Wert darauf, dass die Vertretungen über die zuständigen Instanzen ihres

Gastlandes und die massgeblichen Persönlichkeiten Auskunft erteilen können und über genügend enge persönliche Kontakte verfügen, um Vorschläge vermitteln zu können. Auch hier handelt es sich um ein Gebiet, bei dem die schweizerischen Handelskammern, soweit solche bestehen, wertvolle Dienste leisten und die Vertretungen entlasten können.

39. Was den Export von Kriegsmaterial anbelangt, so haben die Aussenposten grundsätzlich von einer direkten Unterstützung schweizerischer Privatfirmen Abstand zu nehmen, da eine solche im Widerspruch zu den Grundsätzen unserer Aussenpolitik stünde. Gegen die Einführung und Vermittlung von Kontakten im Sinne von Ziff. 38 dieser Richtlinien ist jedoch nichts einzuwenden, sofern diese mit der nötigen Zurückhaltung erfolgen. Vorbehalten bleiben besondere Weisungen des EPD.

40. Schritte zugunsten liechtensteinischer Staatsangehöriger und Firmen werden in der Regel nur auf Ansuchen der liechtensteinischen Regierung unternommen. Direkte Interventionsbegehren liechtensteinischer Interessenten sind deshalb der Rechtsabteilung des Politischen Departements zu unterbreiten. Die Handelsabteilung ist durch Ueberlassung einer Kopie zu unterrichten.

B. Interventionen bei Kunden schweizerischer Firmen

41. In Staatshandelsländern oder in Ländern mit ähnlichen Wirtschaftssystemen (verschiedene Entwicklungsländer) tritt dem schweizerischen Exporteur meistens nicht ein privater Interessent entgegen, sondern eine öffentliche Stelle. In solchen Fällen ist es häufig angezeigt oder notwendig, dass eine offizielle schweizerische Vertretung eingeschaltet wird, um den schweizerischen Privatexporteur bei staatlichen oder halbstaatlichen Importeuren einzuführen.

In Ländern mit freier Marktwirtschaft sind derartige Interventionen weder nötig noch angebracht, soweit Vorbereitung oder Abschluss von Geschäften ausschliesslich dem privaten Kontrahenten überlassen bleibt.

C. Kommerzielle Auskünfte an schweizerische Interessenten

42. Anfragsteller sind darauf aufmerksam zu machen, dass gewöhnliche kommerzielle Auskünfte bei der OSEC oder, sofern eine schweizerische Handelskammer vorhanden ist, beim Sekretariat dieser Kammer eingeholt werden können.

Es steht den Aussenposten frei, Anfragen, die keine besondere Zeitbeanspruchung erfordern, auch direkt zu beantworten. Je nach Bedeutung ist der Handelsabteilung und der Zentrale für Handelsförderung ein Durchschlag zuzustellen. Aus dem der OSEC zugestellten Durchschlag darf der Adressat nicht hervorgehen.

43. Anfragen, die möglicherweise nicht im schweizerischen Interesse liegen oder zu Zweifel Anlass geben, sind der Handelsabteilung zu unterbreiten.

Beantwortung durch Vermittlung der Handelsabteilung ist auch geboten, wenn die Anfragen von Firmen in der Schweiz ausgehen, deren Charakter zweifelhaft erscheint, deren Geschäftstätigkeit dem Ansehen der Schweiz schaden könnte oder die ausschliesslich ausländische Produkte vertreiben.

Auskunftsbegehren von Schweizerbürgern kann auf direktem Wege entsprochen werden, wenn dadurch eine Schädigung schweizerischer Exportinteressen ausgeschlossen erscheint.

44. Für Handelsauskünfte sind die Auslagen nach den Ansätzen des Gebührentarifs (Weisung Nr. 710) zu berechnen.

45. Bei direkten Anfragen liechtensteinischer Interessenten ist die Auskunftserteilung auf Angaben und Unterlagen zu

E. Begehren um Marktanalysen

47. Markt- und Absatzstudien haben sich zu einer eigenen Disziplin der Wirtschaftswissenschaften entwickelt und gehören zum Tätigkeitsbereich zahlreicher Spezialfirmen. Schweizerische Fabrikanten, die an die offiziellen Vertretungen gelangen, um von ihnen detaillierte Markt- und Absatzstudien oder fortlaufende Berichte über bestimmte wirtschaftliche Verhältnisse einzuholen, können an die OSEC verwiesen werden. Diese hat ihren speziellen Dienst für Auslandsmärkte und Marktforschung ausgebaut und ist in der Lage, entweder Adressen von privaten Firmen und Organisationen, die sich mit Marktforschung befassen, zu vermitteln oder Aufträge dieser Art gegen Bezahlung zu übernehmen, soweit nötig unter Beizug lokaler Marktforschungsbureaux.

In diesem Zusammenhang ist die Bekanntgabe an die OSEC von Adressen solcher Institute wertvoll (bestehende oder im Aufbau begriffene, wenn möglich unter Angabe von Referenzen). Nützlich ist ferner, soweit erhältlich, die Orientierung der OSEC über Arbeiten, die von solchen Instituten für ausländische Auftraggeber ausgeführt werden oder worden sind. In Ländern, in denen schweizerische Handelskammern vorhanden sind, wird die OSEC bei solchen Marktforschungsaufträgen, soweit möglich, diese Kammern einschalten bzw. zur Mithilfe beiziehen. Die Einschaltung der offiziellen Vertretungen für solche Aufgaben bleibt auf besondere Instruktion der Handelsabteilung hin vorbehalten (z.B. für gewisse Entwicklungsländer, in denen keine Spezialfirmen vorhanden sind, die für solche Aufgaben beigezogen werden können, oder wenn die Dokumentation der OSEC unvollständig ist). Für derartige Berichte haben die Interessenten die vorgeschriebene Gebühr zu entrichten. Eine Kopie solcher Berichte ist der Handelsabteilung zur Kenntnis zuzustellen.

1.1.1970

beschränken, die ohne besonderen Zeitaufwand beschafft werden können. Bei weiterreichenden Anfragen, und insbesondere wenn zweifelhaft ist, ob effektiv liechtensteinische Interessen vorliegen, sind die Gesuchsteller an die liechtensteinischen Behörden zu verweisen oder ihre Anfragen der Rechtsabteilung des Politischen Departements zu unterbreiten. In allen Fällen ist die Handelsabteilung durch Kopie zu orientieren.

D. Vertreter-Vermittlungsdienst

46. Für die Registrierung von Gesuchen ausländischer Vertreterfirmen, die im Ausland schweizerische Produzenten oder Handelsfirmen zu vertreten suchen, besteht ein besonderes Formular, das von den Anwärtern auszufüllen ist. Ausser den auf Grund des Gesuchsformulars eingeholten Handelsauskünften sind der OSEC Anmerkungen betreffend Ruf und Eignung des Betreffenden sowie über Umfang und Einrichtung seines Unternehmens besonders wertvoll.

Die Aufnahme von Vertretergesuchen ins Register der OSEC ist für zwei Jahre gültig; sie kann nach Ueberprüfung der Auskünfte erneuert werden.

Die OSEC führt laufend nachgeführte Karteien über:

- a) die Vertreter schweizerischer Firmen in den einzelnen Ländern;
- b) die Adressen von Vertreter-Anwärtern, deren Gesuch positiv beurteilt und in den "Wirtschaftlichen Mitteilungen" bekanntgemacht wurde.

Eine verlässliche à-jour-Führung dieser Karteien ist nur auf der Grundlage der Zusammenarbeit der Vertretungen mit der Handelszentrale möglich; veraltete Verzeichnisse sind wertlos.

1.1.1970

F. Internationale Ausschreibungen (Submissionen)

48. Die schweizerischen Exportfirmen, vor allem die schweizerische Maschinenindustrie, sind seit jeher in hohem Masse an einer raschen Information über öffentliche und private Submissionen interessiert. Hinzu kommen neuerdings die schweizerischen "consulting engineers", die sich vornehmlich mit dem Bau von Kraftwerkenanlagen und der Uebertragung von elektrischer Energie befassten. Das Schwergewicht ihrer Tätigkeit lag lange Zeit im Inland. Nach der Beendigung des Ausbaus der schweizerischen Wasserkraftwerke haben diese Firmen einerseits ihr Tätigkeitsgebiet erweitert (technische und nukleare Energieerzeugung, Strassenplanung, Brücken- und Tunnelbau etc.) und sind dabei auf vermehrte Ausländertätigkeit angewiesen. Da der grösste Bedarf an Projektierung, Planung und Aufbau der Infrastruktur - das ureigenste Gebiet der Ingenieurbureaux - bei den Entwicklungsländern liegt, gehört die Tätigkeit dieser Bureaux zu den wesentlichen Bestandteilen der wirtschaftlichen und technischen Entwicklungshilfe, zu der die Schweiz bilateral und multilateral ihren Beitrag leistet. Abgesehen davon trägt die Ausländertätigkeit der Ingenieurfirmen indirekt zur Stärkung der schweizerischen Industrien bei. Die Bemühungen um vermehrte Ausländertätigkeit der Ingenieurfirmen sind daher zu unterstützen.

In das Tätigkeitsgebiet dieser Firmen gehören wirtschaftliche Bestandesaufnahmen, Gutachten betreffend nutzbare Bodenschätze, Ausarbeitung von Projektstudien bis zu fertigen Projekten für komplette Produktionsanlagen industrieller, forstwirtschaftlicher oder landwirtschaftlicher Art, Regionalplanung etc.

Neben den Ingenieurfirmen haben aber auch bedeutende schweizerische Bauunternehmerfirmen ihre Tätigkeit ins Ausland ausgedehnt und dort namhafte Hoch- und Tiefbauaufträge ausgeführt.

Gemessen an einem internationalen Massstab zählen diese schweizerischen Unternehmen nicht zu den grossen Firmen dieser Art. Sie bedürfen ebenfalls der Unterstützung in der Prospektion der Märkte und in der Erhältlichmachung von Submissionen.

Alle schweizerischen Firmen haben grundsätzlich Anspruch auf rascheste Information über sämtliche internationalen Ausschreibungen, ohne Rücksicht darauf, ob es sich um öffentliche oder private Submissionen handelt und unabhängig von der Mitgliedschaft bei der OSEC.

49. Abgesehen von den Projekten des PNUD-Entwicklungsprogramms (Spezialfonds UNO), die den Interessenten durch Vermittlung der Handelsabteilung zugestellt werden, ist die OSEC Lausanne direkt und wenn nötig auf raschestem Wege von sämtlichen Ausschreibungen in Kenntnis zu setzen, für die eine schweizerische Beteiligung in Frage kommen könnte. Diese Mitteilungen sollten von einem oder mehreren Exemplaren der Spezifikationen oder Pflichtenhefte begleitet sein, sofern diese kostenlos erhältlich sind. Ansonsten genügt vorläufig die Mitteilung der wesentlichen Punkte der Ausschreibungen. Die OSEC wird, soweit nötig, weitere Unterlagen anfordern.

50. Der Informationsdienst der OSEC für internationale Ausschreibungen wurde den neuen Verhältnissen angepasst und sieht folgendes vor:

- a) Soweit es die Fristen gestatten, Publikation in den "Wirtschaftlichen Mitteilungen", mit der Einladung, eine Photokopie der Dokumentation gegen Bezahlung einzufordern.
- b) In dringenden Fällen Zustimmung an alle Interessenten einer "Spezialinformation".
- c) In Fällen, wo die Submissionen eindeutig nur eine oder wenige Firmen interessieren können, direkte Mitteilung per

Brief oder Telefon.

VII. EINSATZ ZUGUNSTEN VON AUSLÄNDISCHEN PRIVATFIRMEN

A. Kommerzielle Auskünfte an Importeure; Bezugsquellen-nachweis

51. Auf diesem Gebiet können die Wirtschaftsdienste und die schweizerischen Handelskammern bedeutsame Dienste für die Handelsförderung leisten. Das von der OSEC herausgegebene "Handbuch der schweizerischen Produktion" vermittelt einen Gesamtüberblick über die schweizerische Produktion aus Industrie, Gewerbe und Landwirtschaft. (Die neueste Auflage dieses Handbuches ist im Sommer 1969 publiziert worden.) Das Werk wird inskünftig alle zwei Jahre in neu revidierter Auflage erscheinen (deutsch, französisch und englisch). Die 12. Auflage wird dreisprachig erscheinen, aufgeteilt in zwei Bänden (Konsumgüter - Investitionsgüter). Es bildet das Grundmaterial für die Auskunftserteilung, weil es allein - im Gegensatz zu anderen Werken - Gewähr dafür bieten wird, dass darin nur schweizerische Erzeugnisse aufgenommen werden. Mit Rücksicht auf die rasche Auflagenfolge erübrigen sich laufende Nachträge und Korrekturen. Die Frage der Aufteilung des Handbuches in einzelne, getrennte Branchenverzeichnisse wird noch geprüft.

Grundsätzlich sollten alle Bezugsquellennachfragen von ausländischen Interessenten anhand des Warenzeichnisses, des Fabrikantenverzeichnisses, des Markenregisters etc. von den offiziellen Vertretungen, die Anfragen erhalten, direkt beantwortet werden können. In Zweifelsfällen sind Rückfragen an die OSEC zu richten. Auskünfte über die schweizerische Produktion sind unentgeltlich. Der Bezugsquellennachweis erfolgt hauptsächlich zugunsten ausländischer Importeure von schweizerischen Produkten.

52. Bezüglich des Verhältnisses des Handbuches der OSEC zum Nachschlagewerk des Kompass-Verlages wird auf das Rundschreiben der Handelsabteilung vom 11. April 1969 verwiesen.

B. Auskünfte an ausländische Exporteure

53. Anfragen von ausländischen, am Export nach der Schweiz interessierten Firmen sollten grundsätzlich über die ausländischen Exportförderungsanstalten oder Vertretungen geleistet werden. Angesichts unserer liberalen Einstellung können jedoch auch solche Auskünfte erteilt werden, soweit sie ohne grössere Mühewaltung beschafft werden.

Solche Auskünfte sind im übrigen von besonderer Bedeutung bei den Entwicklungsländern. Handelsabteilung und OSEC sind im Rahmen ihrer Möglichkeiten bereit, entsprechende Kontakte für die Anbahnung von Geschäften zu vermitteln.

54. In diesem Zusammenhang kann z.B. auf die Marktstudie hingewiesen werden, welche von der OSEC im Einvernehmen mit dem Dienst für technische Zusammenarbeit des EPD und der Handelsabteilung ausgearbeitet und durch das "Centre du commerce international UNCTAD-GATT" herausgegeben wurde. Diese Studie wurde von der Handelsabteilung den diplomatischen und konsularischen Vertretungen zwecks Verteilung an potentielle Interessenten zugestellt (französische Fassung am 8. August 1967; englische und spanische Fassung am 14. Dezember 1967).

C. Teilnahme ausländischer Staaten am "Comptoir Suisse"

55. Seit 1945 hat das "Comptoir Suisse" in Lausanne im Rahmen seiner jährlichen Messe einen ausländischen Ehrengast aufgenommen (im Gegensatz zur Schweizer Mustermesse Basel, die keine ausländische Beteiligung zulässt, aber internationale Fachmessen organisiert). Seit 1965 wurde das Comptoir ermächtigt, zwei ausländische Ehrengäste aufzu-

nehmen, unter der Bedingung, dass einer davon ein Entwicklungsland sein sollte. Die Frage einer Erweiterung auf drei ausländische Ehrengäste ist in Prüfung, wobei mindestens zwei davon Entwicklungsländer sein müssten. Die schweizerischen Behörden sind der Auffassung, dass eine solche Präsenz eine sinnvolle Methode zur Markteinführung der Produkte der Entwicklungsländer darstellt. Es handelt sich dabei um eine offizielle Teilnahme des betreffenden Staates und nicht um die Teilnahme einzelner ausländischer Firmen am Comptoir. Hie und da beteiligen sich zudem gewisse Verbände (z.B. die FH) an der Finanzierung oder an der Organisation des betreffenden Pavillons. Folgende Entwicklungsländer haben bisher als Ehrengäste mit einem besonderen Pavillon teilgenommen: 1951 Marokko; 1952 Kongo und Tunesien; 1953 Brasilien; 1954 Indien; 1955 Argentinien; 1957 Portugal; 1966 Pakistan; 1967 Spanien und Elfenbeinküste; 1969 Mexiko; vorgesehen für 1970: Algerien, Ghana und Chile; fünf weitere Entwicklungsländer stehen zurzeit auf der Warteliste.

Die schweizerische Industrie begrüsst ihrerseits eine solche Teilnahme, indem sie den betreffenden Entwicklungsländern Gelegenheit bietet, mit einem freihandlichen, marktwirtschaftlich organisierten Land in unmittelbarem Kontakt zu kommen und ein günstiges Klima für die Teilnahme der schweizerischen Exportwirtschaft an Messen in Entwicklungsländern schafft. Es sei daran erinnert, dass heute rund 20% unserer Gesamtexporte nach Entwicklungsländern gehen, und die globale Handelsbilanz mit diesen Ländern positiv für die Schweiz ist.

56. Da der Andrang für eine ausländische Teilnahme am Comptoir gross ist, muss die Auswahl der Kandidaten mit aller Sorgfalt erfolgen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Zulassung der Entwicklungsländer als Ehrengast des Comptoir eine mögliche, oft sogar die einzige Verhandlungswaffe

darstellt, wenn gewisse Schwierigkeiten mit dem betreffenden Land auftauchen (z.B. Verweigerung von Einfuhrlicenzen für Uhren).

In diesem Zusammenhang können unsere diplomatischen Vertretungen nützliche Dienste leisten, indem sie einerseits das EPD, Finanz- und Wirtschaftsdienst, und die Handelsabteilung möglichst frühzeitig orientieren über die eventuelle Absicht ihres Gastlandes, am Comptoir als Ehrengast teilzunehmen und andererseits eine Beurteilung abgeben über die Zweckmässigkeit und den günstigsten Zeitpunkt einer solchen Teilnahme, sowie die eventuellen Konzessionen, die in diesem Zusammenhang ausgehandelt werden könnten.

VIII. PROPAGANDA FUER DIE SCHWEIZERISCHE WIRTSCHAFT

Publikationen

57. Die OSEC ist Herausgeber verschiedener Export-Zeitschriften und Broschüren, die der allgemeinen Werbung für schweizerische Erzeugnisse dienen. Die hauptsächlichsten Publikationen sind:

- "Schweizer Textilien"
- "Elegance suisse"
- "Schweizer Technik"

Diese 3 Publikationen sind sowohl redaktionell wie gestalterisch und drucktechnisch anspruchsvoll und entsprechend teuer. Sie sind nur in begrenzter Auflage verfügbar. Die hinter der Herausgabe stehenden wirtschaftlichen Kreise verlangen, dass jedes Exemplar einen potentiellen Interessenten (Kunden) erreicht. Die Verteilungslisten werden von der Handelszentrale in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsorganisationen regelmässig revidiert. Wertvoll ist, wenn der Handelszentrale von Zeit zu Zeit neue Listen von Un-

ternehmen zugestellt werden, die nach Auffassung der Vertretungen mit der einen oder anderen Publikation bedient werden sollten. Kurze Angaben über die Bedeutung der Unternehmen könnten diese Listen ergänzen.

Auch die schweizerischen Handelskammern, sofern vorhanden, können potentielle Interessenten nennen, die eventuell durch die Verteilung nicht erreicht wurden.

Publikationen gemischt wirtschaftlicher und kultureller Art werden in Zukunft in enger Zusammenarbeit mit den übrigen interessierten Institutionen herausgegeben. Die diplomatischen Vertretungen erhalten diese Publikationen durch Vermittlung des EPD.

Filme

58. Jede Vertretung verfügt über den neuen Katalog schweizerischer industrieller und wirtschaftlicher Filme. Die Filmrollen sind meistens nicht bei der OSEC deponiert, sondern stehen im Besitz der Firmen, ihrer Gesellschaften oder Vertreter im Ausland. Bestellungen sind deshalb frühzeitig aufzugeben, ferner empfiehlt es sich, womöglich eine gewisse Vorführungsreihe zu planen. Die Kosten für den Flugversand nach Uebersee sind hoch und müssen von der Handelszentrale getragen werden.

Pressedienst

59. Das in vier Sprachen erscheinende Bulletin "Wirtschaftsnachrichten aus der Schweiz" ist für die Information der Wirtschaftsdienste sowie für die Verbreitung in der Schweizerkolonie bestimmt. Es findet vor allem aber auch grossen Anklang bei den Redaktionen mittlerer und kleinerer Tageszeitungen im Residenzstaat, denen es eine willkommene und unentgeltliche Ausweitung der normalen Stoffzufuhr durch die grossen Presseagenturen bietet.

Photographien und Plakate

60. Photos und Plakate industrieller und kommerzieller Natur sind bei der OSEC in Lausanne erhältlich. Bei Bestellungen sind die gewünschten Sujets und der Verwendungszweck näher anzugeben.

Sondernummern der ausländischen Presse

61. Von seriös und in Zusammenarbeit mit den einschlägigen Wirtschaftskreisen gut vorbereiteten Sondernummern kann eine beachtliche Werbewirkung ausgehen. Für die OSEC sind genaue Angaben über Bedeutung und Verbreitung der betreffenden Zeitung und über ihre journalistische Grundtendenz von grossem Wert, sowie klare Auskunft über den mit Sondernummern verbundenen Zweck. Die Details des Vorgehens können dann in der Schweiz ausgearbeitet werden.

Die OSEC ist in der Lage, im Einvernehmen mit der Handelsabteilung und der Sektion Information und Presse des EPD bei den wirtschaftlichen, kulturellen und touristischen Kreisen in der Schweiz im voraus abzuklären, inwieweit eine Sonderausgabe ihnen nützlich erscheint und von ihnen unterstützt werden kann. Wenn schweizerischerseits ein ausreichendes Interesse nicht vorhanden ist, könnten die Initianten eventuell rechtzeitig zum Verzicht auf ihr Vorhaben bewegt werden.

(S. auch Weisung Nr. 823 des EPD.)

Informationsbesuche von ausländischen Persönlichkeiten und Journalisten

62. Die OSEC ist bereit, bei der Organisation von Informationsbesuchen ausländischer Persönlichkeiten und Journalisten mitzuwirken, im Einvernehmen mit der Handelsabteilung, dem Informations- und Pressedienst des Politischen Departements, der Verkehrszentrale und der "Pro Helvetia".

63. Das Interesse der einzelnen Wirtschaftsverbände konzentriert sich vor allem auf Fachzeitschriften, die sich als Propagandamittel eignen, sowie auf den Besuch von Persönlichkeiten, deren Stellungnahme für die Ausgestaltung der Wirtschaftsbeziehungen mit der Schweiz und insbesondere auch der Durchführung konkreter Vorhaben und Projekte bedeutsam sind. Dagegen ist die schweizerische Wirtschaft im allgemeinen gegenüber Sondernummern von Tageszeitungen sowie gegenüber Kontakten und Diskussionen sehr allgemein und deshalb wenig konkreten Inhalts eher zurückhaltend.

IX. TEILNAHME AN AUSLÄNDISCHEN MESSEN UND AUSSTELLUNGEN

A. Zuständigkeit

64. Die OSEC, Sitz Zürich, ist vom Bundesrat mit der Durchführung schweizerischer Ausstellungen wirtschaftlicher Natur im Ausland oder von schweizerischen Beteiligungen an ausländischen Messen und Ausstellungen beauftragt worden. Ausstellungen und Veranstaltungen künstlerischen oder kulturellen Charakters fallen in die Zuständigkeit der Stiftung "Pro Helvetia".

65. Die verschiedenen Institutionen, die sich mit der schweizerischen Propaganda im Ausland befassen (OSEC, Pro Helvetia, Verkehrszentrale, Swissair etc.) prüfen zudem im Rahmen einer Koordinationskommission die gemeinsamen Probleme, insbesondere das Bestreben nach erhöhter "Image"-Werbung.

66. Die Schweiz ist Mitglied der am 22. November 1928 in Paris abgeschlossenen "Uebereinkunft über die internationalen Ausstellungen" und wird darin durch die OSEC vertreten. Diese Uebereinkunft wird demnächst durch eine neue Konvention ersetzt, die den heutigen Verhältnissen besser Rechnung tragen wird. Sie regelt vor allem die Durchführung

von Welt- und Fachausstellungen von mindestens 3 Wochen Dauer. Die wichtigsten Bestimmungen werden lauten:

- Eine Weltausstellung darf nur noch alle 10 Jahre durchgeführt werden (ev. 7 Jahre bei 2/3 Stimmenmehrheit).

- Eine branchenmässig gleichartige Fachausstellung darf nur noch alle 5 Jahre durchgeführt werden.

- Zwischen zwei branchenfremden Fachausstellungen muss eine Zeitspanne von 2 Jahren eingehalten werden.

Zuständige Instanz für die Registrierung solcher Ausstellungen ist zur Zeit noch das Bureau International des Expositions (BIE) in Paris (Umbenennung vorgesehen).

Ueber allfällige Projekte des Gastlandes betreffend die Veranstaltung von Ausstellungen etc., die unter die erwähnte Uebereinkunft fallen, ist die OSEC, Sitz Zürich, zu orientieren (mit Durchschlag an die Handelsabteilung).

67. Die OSEC verfügt natürlich nicht über ein Ausstellungsmonopol für die Beteiligung an Messen und Ausstellungen wirtschaftlicher Natur. Anderen Stellen, Organisationen oder Firmen steht es frei, sich ohne deren Mitwirkung an Messen und Ausstellungen im Ausland zu beteiligen oder eigene Ausstellungen zu veranstalten. Solchen Beteiligungen bleibt jedoch die behördliche Unterstützung versagt. Nur die von der OSEC organisierten oder anerkannten Ausstellungen oder Beteiligungen gelten als offizielle schweizerische Veranstaltungen.

68. Die vorstehenden Erwägungen beschränken aber in keiner Weise das Recht der Vertretungen, im Rahmen ihrer Kompetenzen und Rechte an mit ausländischen Ausstellungen und Messen verbundenen Feiern und Zeremonien teilzunehmen und Importeure von Schweizerprodukten, die sich auf privater Basis an Messen beteiligen, in ihren Bemühungen zu unterstützen. In Zweifelsfällen ist das EPD, Finanz- und Wirt-

schaftsdienst, um Stellungnahme zu ersuchen, das seinerseits die Empfehlungen der Handelsabteilung einholt.

B. Schweizerische Beteiligung und Finanzierung

69. Entsprechend der schweizerischen Doktrin wird eine schweizerische Beteiligung an internationalen Messen und Ausstellungen (mit Ausnahme der Teilnahme an den neuerdings alle 6 Jahre, später vielleicht nur alle 7 oder 10 Jahre, stattfindenden Weltausstellungen) grundsätzlich von der Privatwirtschaft finanziert. Wo eine Finanzierung im Einzelfall abgelehnt wird, muss die Schweiz auf eine Teilnahme verzichten. Diese Praxis hat zur Folge, dass oft entgegen den Wünschen der lokalen Vertreter schweizerischer Firmen, unterstützt durch die lokale Handelskammer, auf eine offizielle schweizerische Beteiligung an Messen, die vornehmlich von lokalem Interesse sind, sowie auf reine Prestigeinladungen verzichtet werden muss, obwohl die meisten andern Industrieländer, die über mehr Mittel und insbesondere über staatliche Subventionen verfügen, daran teilnehmen. In einzelnen Regionen (z.B. Maghreb) empfiehlt sich eine Rotation zwischen 3 oder 4 Messen verschiedener Nachbarländer.

70. Eine von der OSEC organisierte offizielle Ausstellung oder Messebeteiligung setzt das Zustandekommen einer repräsentativen Schau schweizerischer Erzeugnisse aus einer oder mehreren Branchen voraus. Die Aufmachung der Ausstellung hat den schweizerischen Qualitätserzeugnissen zu entsprechen und der Schweiz Ehre und Achtung zu verschaffen. Ausserdem ist die Handelszentrale für einen gut funktionierenden Auskunftsdienst besorgt und führt auch die mit einer Messebeteiligung einhergehenden weiteren Veranstaltungen durch, wie Empfänge, Presse-Einladungen sowie Werbeaktionen.

71. In den letzten Jahren ist eine zunehmende und ausgeprägte Tendenz in Richtung der Fachmessen festzustellen, wo die Aussteller nach Branchen eingeordnet werden. Bei solchen Messen ist die Sammlung der Aussteller in einem nationalen Pavillon nicht mehr möglich. Die OSEC kann lediglich einen Auskunftsdienst, eventuell verbunden mit einer symbolischen Repräsentation der schweizerischen Wirtschaft, organisieren.

Die schweizerischen Firmen selber haben an solchen Fachmessen mit einem kleineren, aber sachkundigen Publikumsandrang bedeutend mehr Interesse als an grossen Globalveranstaltungen, die eher einem Volksfest gleichen.

72. In der ganzen Welt finden jedes Jahr über 5'000 Ausstellungen mit ausländischer Beteiligung statt. Die Auswahl der wenigen Messen, an denen die Schweiz in repräsentativer Form teilnehmen kann, muss nach streng wirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgen. Das Programm für solche schweizerische Beteiligungen wird alljährlich in enger Zusammenarbeit zwischen der OSEC und den interessierten Wirtschaftsverbänden ausgearbeitet. Dabei hat sich die OSEC den Wünschen der Wirtschaftsverbände und der schweizerischen Mutterhäuser, die weltweit orientiert sind, anzupassen und nicht denjenigen der Filialbetriebe und Vertreter im Ausland, eventuell unterstützt durch die Handelskammern, die sich mehr von lokalen Interessen leiten lassen.

73. Diese sich abzeichnende Tendenz lässt voraussuchen, dass die OSEC im europäischen Raum Messen und Ausstellungen kaum mehr mit einem kollektiven Stand beschicken wird, bzw. höchstens mit einem symbolischen Auskunftsstand (Mailand, Hannover). Die kollektive Tätigkeit wird sich vielleicht mehr auf ferne Gebiete konzentrieren.

74. Sowohl der oft stark begrenzte fachliche Rahmen von internationalen Ausstellungen als auch die Werbung in weit entfernten Staaten, in denen die Schweiz relativ wenig bekannt ist, machen hingegen eine allgemeine Goodwillwerbung (Imagewerbung) notwendig. Der allgemeine Goodwill der Schweiz erleichtert schliesslich den privaten Exporteuren den Weg zum Erfolg.

Im Interesse einer solchen Imagewerbung hat die OSEC, dank eines Spezialkredites aus dem sog. "Prämienfonds", eine Multiprojektionsinstallation erworben, die auf 6 Bildschirmen gleichzeitig in pausenloser Folge Bilder oder Bilderzusammensetzungen aus allen Gebieten der Schweiz wiedergibt. Diese Apparatur, die 1969 bereits mit viel Erfolg an 3 internationalen Messen gezeigt wurde, nennt sich "Glimpses of Switzerland". Drehbuch, Bilder und Texte sowie die Dauer des Programms können beliebig gewechselt und in verschiedenen Sprachen wiedergegeben werden. Nähere Auskünfte können bei der OSEC, Zürich, eingeholt werden.

75. Abgesehen von den offiziellen Ausstellungen oder Messebeteiligungen befasst sich die OSEC ferner mit der Durchführung von sog. Schweizerwochen und ähnlichen Veranstaltungen (promotion sales) zur Steigerung des allgemeinen Interesses für schweizerische Erzeugnisse und Dienstleistungen. Sie muss aber ihre Unterstützung ablehnen, wenn solchen Veranstaltungen keine ausreichende Breite gegeben werden kann, sodass sie nicht die Präsentation eines "Querschnitts" der schweizerischen Produktion erlauben, eine eher beschränkte Zahl von Exportinteressenten bevorzugen, bestehende Vertreterverhältnisse stören (z.B. Uhrenvertreter und Warenhauspropaganda), oder für eine gediegene Durchführung keine Gewähr besteht.

C. Mitarbeit der offiziellen Vertretungen

76. Seitens unserer Konkurrenzstaaten sind im Verlaufe der

letzten Jahre verschiedene neue Ausstellungsformen geschaffen worden, oft natürlich mit weitgehender staatlicher Unterstützung, wie sie für die Schweiz nicht in Frage kommt. Die OSEC prüft die Möglichkeiten solcher neuer Ausstellungsformen. Sie sucht auch die Zusammenarbeit mit der Stiftung Pro Helvetia und anderen Organisationen, um zu erreichen, dass - wo dies tunlich erscheint - das Bild der industriellen Schweiz durch knappe, aber lebendige Darstellungen über Land und Volk abgerundet wird. Die OSEC ist an allen Informationen über die diesbezüglichen Bemühungen und Absichten unserer Konkurrenzstaaten interessiert.

77. Es ist für die OSEC von grosser Bedeutung, sehr frühzeitig über sämtliche wichtigeren Ausstellungs- und Messeprojekte orientiert zu werden, unter Zustellung von Prospekten, Programmen, Reglementen, Teilnahmebedingungen und Plänen. Gleichzeitig sollte die OSEC darüber Aufschluss erhalten, ob es sich um eine auf eine oder mehrere Branchen spezialisierte Fachmesse handelt, in der die Aussteller zwangsläufig in der betreffenden Fachgruppe ausstellen müssen, oder ob eine Kollektivausstellung der Schweizer Firmen möglich ist. Bei gemischten Ausstellungen ist wichtig zu wissen, ob die technischen oder die Konsumartikelbranchen überwiegen, sowie ob sich die Messe in erster Linie an Facheinkäufer wendet oder als "Volksveranstaltung" aufgezogen wird. Erwünscht sind ferner Auskünfte über die in Aussicht stehenden ausländischen Beteiligungen sowie über das Einzugsgebiet der Messe oder Ausstellung.

78. Wo die OSEC offizielle Auskunftsstände organisiert, sorgt sie grundsätzlich für den Betrieb durch besonders ausgebildetes Personal. Um eine Doppelbesetzung oder starke Ueberlastung des Auskunftsbeamten zu vermeiden, schätzt es die OSEC sehr, wenn es der örtlichen schweizerischen



Vertretung möglich ist, einen versierten Beamten für Ablösungsdienste für die Dauer der Messe zur Verfügung zu stellen. Im Falle gewisser überseeischer Messen (z.B. der Pazifik-Messe in Lima) sind die Kosten für die Entsendung eines besonderen Auskunftsbeamten derart hoch, dass es von grossem Vorteil wäre, wenn die zuständige diplomatische oder konsularische Vertretung oder allenfalls ein Vertreter der lokalen schweizerischen Handelskammer die Auskunfterteilung für die Dauer der Messe allein übernehmen könnte. In allen diesen Fällen richtet die OSEC ihre Beteiligungen an die Abteilung für Verwaltungsangelegenheiten des EPD.

79. Nach Abschluss der Messe legt die OSEC grossen Wert auf eine kurze Orientierung über den besuchs- und geschäftsmässigen Erfolg, über die tatsächliche Beteiligung sowie über Ausstellerrurteile (insbesondere von schweizerischen Ausstellern). Pressemitteilungen können das Bild abrunden.

X. SCHWEIZERISCHE HANDELSKAMMERN IM AUSLAND (SHIA)

80. SHIA bestehen zur Zeit in folgenden Ländern:

- Frankreich (Paris, mit Zweigstellen in Lyon, Marseille)
- Italien (Mailand)
- Belgien/Luxemburg (Brüssel)
- Holland (Amsterdam)
- Oesterreich (Wien)
- Argentinien (Buenos Aires)
- Brasilien (Rio de Janeiro und Sao Paolo)

Die SHIA sind zusammengefasst in der Union Schweizerischer Handelskammern im Ausland, die dem Vorort des

Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins als Sektion angeschlossen ist (Präsident: z.Zt. Herr Dr. Rolf Bühler, Uzwil).

81. Im Gegensatz zu ähnlichen Institutionen des Auslandes sind die SHIA privatwirtschaftliche Gebilde. Sie erhalten keinerlei Subventionen, sondern leben von den Mitgliederbeiträgen, den Zuwendungen schweizerischer Handels- und Industriefirmen und dem Ertrag aus ihren Dienstleistungen. Dieses System entspricht auch der schweizerischen, auf Marktwirtschaft ausgerichteten liberalen Handelspolitik. Daraus erwächst den SHIA die Verpflichtung, ihre Pflichtenhefte so zu gestalten und den wechselnden Verhältnissen anzupassen, dass interessante und entsprechend remunerative Dienstleistungen zugunsten der Privatwirtschaft, sowohl im Gastland wie in der Schweiz, angeboten werden können. Die Eigenschaft der SHIA als private Vertretungen bietet im übrigen insofern Vorteile, als direktere und unabhängigere Kontakte mit der Wirtschaft ("inside information") ermöglicht werden und die Unabhängigkeit gegenüber den Behörden gewahrt bleibt. Die Nachteile, die sich gegenüber ausländischen, subventionierten Handelskammern ergeben (Finanzierungsschwierigkeiten und eventuell geringere Durchschlagskraft bei Behörden des Gastlandes), müssen beim schweizerischen System in Kauf genommen werden.

82. Da verschiedene bestehende SHIA mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen haben, wird die Gründung neuer Institutionen dieser Art nur dann in Aussicht genommen werden können, wenn sie durch eine genügende Anzahl von Interessenten aus verschiedenen wirtschaftlichen Tätigkeitsgebieten so unterstützt werden, dass nicht nur eine wirkungsvolle und dauernde Tätigkeit, sondern auch eine volle finanzielle Unabhängigkeit gesichert ist. Die allfälligen Initianten solcher Organisationen sind auf die Sach-

lage der Selbstfinanzierung hinzuweisen.

83. Die Unabhängigkeit der SHIA bedeutet nicht, dass keine Zusammenarbeit zwischen offiziellen Wirtschaftsdiensten und SHIA stattfinden soll. Die SHIA sollen im Gegenteil seitens der offiziellen Vertretungen die grösstmögliche Unterstützung erfahren in bezug auf ihre Tätigkeit zugunsten der schweizerischen Exportförderung. Die Pflege einer intensiven Zusammenarbeit liegt im Interesse sowohl der SHIA als auch der offiziellen Wirtschaftsdienste. Die gegenseitige Abstimmung der Tätigkeiten zwischen Wirtschaftsdiensten und SHIA für die täglich anfallenden Routinearbeiten soll an Ort und Stelle erfolgen; die Unterschiede von Land zu Land sind zu gross, um hier einheitliche Richtlinien aufzustellen. Immerhin kann im Prinzip festgehalten werden, dass die Vertretungen sich hauptsächlich den amtlichen Interventionen bei den Behörden etc. und repräsentativen Aufgaben zu widmen haben.

Die Tatsache, dass die meisten Handelskammern nicht nur schweizerische, sondern auch ausländische Mitglieder aufnehmen, ist jeweilen gebührend zu berücksichtigen.

84. Im Interesse der möglichst einwandfreien Zusammenarbeit sollen die offiziellen Wirtschaftsdienste regelmässig an den Sitzungen der SHIA und deren Vorstand teilnehmen, soweit sie hiezu eingeladen werden. Falls Anfragen an die Wirtschaftsdienste gelangen betreffend Vertretervermittlung, Herstellung von Kontakten zwischen schweizerischen und ausländischen Firmen und andere Dienstleistungen, die von den SHIA übernommen werden können, sind die Interessenten soweit möglich an diese zu verweisen.

85. Die Wirtschaftsdienste sollen auch dafür sorgen, dass bei Handels-, Zoll-, Doppelbesteuerungs- oder anderen Verhandlungen, welche auf die Tätigkeit der SHIA einen Einfluss

haben können, diese vor Beginn der Verhandlungen zur Erruierung des Tatbestandes begrüsst, soweit tunlich als Berater oder Experten beigezogen sowie während und nach den Verhandlungen orientiert werden. Die in der Leitung der SHIA tätigen Schweizerbürger können in dieser Beziehung dank ihrer Kenntnisse der örtlichen Verhältnisse nützliche Dienste leisten. Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit ist natürlich ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis.

86. Die OSEC arbeitet ihrerseits mit den Handelskammern eng zusammen, insbesondere bei der Vorbereitung und Durchführung von Messen und Ausstellungen, bei andern Werbeaktionen und bei den übrigen Tätigkeiten der OSEC (gemeinsame Publikationen, Beschaffung von wirtschaftlichen Informationen, Durchführung von Sprechtagen in der Schweiz etc.).

87. Die vorstehenden Ausführungen gelten sinngemäss auch für die Beziehungen der offiziellen Vertretungen mit anderen Gruppierungen, die schweizerische Wirtschaftsinteressen vertreten (Swiss Economic Council, London; Trade Promotion Center, London; Swiss Industries Group, New York; Watchmaker of Switzerland Information Center, Tokio, etc.).

In verschiedenen Ländern werden gewisse Funktionen der SHIA von Branchengruppierungen ausgeübt (z.B. Kammer der Uhrenimporteure in Argentinien) oder von loseren Zusammenschlüssen von Geschäftsleuten ohne kostspielige Sekretariate (z.B. Swiss Canadian Business Association).

Die offiziellen Vertretungen haben allen Anlass, solche Gruppierungen zu benützen, um ihre Koordination und Kooperation mit privatwirtschaftlichen Schweizerkreisen auf dem Gebiet der allgemeinen Werbung auszubauen.

XI. DIE SCHWEIZERISCHE ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG

(OSEC)

Obwohl die Tätigkeit der OSEC und ihre Zusammenarbeit mit den offiziellen Vertretungen aus den vorhergehenden Kapiteln ersichtlich ist, empfiehlt es sich, die Aktivität der OSEC im nachfolgenden Kapitel nochmals zusammenzufassen.

Aufgabenkreis

88. Die Handelsabteilung arbeitet eng mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung zusammen, deren Aufgabenkreis heute die folgenden Tätigkeiten umfasst:
- Durchführung von Ausstellungen wirtschaftlicher Natur sowie von schweizerischen Beteiligungen an Messen und Ausstellungen im Ausland
 - Behandlung der allgemeinen Fragen des Ausstellungs- und Messewesens in der Schweiz und im Ausland
 - Allgemeine Werbung zur Förderung des Absatzes und der Erschliessung neuer Märkte für schweizerische Erzeugnisse, u.a. durch die Herausgabe von hierfür geeigneten Publikationen
 - Dokumentation und Information über fremde Märkte
 - Marktbeobachtung und Marktstudien
 - Orientierung aller interessierten schweizerischen Kreise über öffentliche Ausschreibungen im Ausland (Submissionen) (Spezialregelung für EFTA-Staaten ausgenommen)
 - Dokumentation und Auskünfte über die schweizerische Produktion
 - Exportberatung, Vermittlung von Adressen ausländischer Vertreter und Importeure zuhanden der schweizerischen Exporteure

1.11.1970

- Bekanntgabe von ausländischen Bezugsquellen für die schweizerischen Produzenten sowie - insoweit die schweizerischen Ausführerinteressenten nicht beeinträchtigt werden - an Importeure (namentlich solche von Erzeugnissen aus Entwicklungsstaaten)

- Verschiedene Dienstleistungen zur Förderung der Handelsbeziehungen mit dem Ausland

Organisation

89. Die Zentrale für Handelsförderung steht seit 1. Januar 1967 unter einer einheitlichen Leitung (R. Montandon, Direktor; Dr. J. Brunner, stellvertretender Direktor für den Sitz Zürich; P. Addor, stellvertretender Direktor für den Sitz Lausanne). Statuengemäss muss der Direktor im Raume von Lausanne seinen Wohnsitz nehmen. Zur Wahrung der Beziehungen mit den deutsch-schweizerischen Wirtschaftskreisen ist er regelmässig auch in Zürich anwesend. Die Direktion unterliegt der Kontrolle und der Oberleitung der Aufsichtskommission, die aus 19 - 29 Mitgliedern aus Verwaltung und Wirtschaftskreisen besteht, sowie eines aus dieser Kommission gewählten Vorstandes von 5 - 7 Mitgliedern.

Der Geschäftsbereich der beiden Sitze der OSEC ist heute wie folgt aufgeteilt:

Sitz Lausanne

a) Allgemeine Direktionsangelegenheiten; Grundsatzfragen der Tätigkeit der Zentrale, Organisationsfragen

b) Dokumentation, Information und Marktforschung

Sektion Dokumentation und Information

- Sammlung und Auswertung des wirtschaftlichen Dokumentationsmaterials aus aller Welt
- Herausgabe der "Fiches documentaires"

1.11.1970 - 1

- Herausgabe der "Fiches industrielles" (industrielle Entwicklung in sämtlichen Entwicklungsstaaten, ab 1969)
- Redaktion und Herausgabe der "Informations économiques"
- Herausgabe der "Vertraulichen Mitteilungen" und der "Branchenberichte"
- Publikation der öffentlichen Ausschreibungen im Ausland (Ausnahme: EFTA-Staaten)
- Sektion Marktforschung
- Studium und Analyse der ausländischen Märkte zur Förderung der Ausfuhr
- Nachforschung nach neuen Absatzmärkten für einzelne Fabrikanten oder Produzentengruppen (Wirtschaftsorganisationen)
- Probleme der Exportförderung in Entwicklungsstaaten
- Abfassung von "vertraulichen Mitteilungen", Spezialberichten und Branchenberichten
- c) Publikation und Propaganda
- Herausgabe der Export-Zeitschriften sowie von Broschüren, die der allgemeinen Werbung für schweizerische Erzeugnisse dienen ("Schweizer Textilien", "Elégance Suisse", "Schweizer Technik")
- Pressedienst (Wirtschaftsnachrichten aus der Schweiz, Schweizerbrief)
- Filme, Photographien und Plakate
- Empfang fremder Besucher, Organisation von Betriebsbesichtigungen
- Mitarbeit an Sondernummern über die Schweiz der ausländischen Presse

Sitz Zürich

- a) Messe- und Ausstellungsdienst
- Allgemeine Fragen betreffend das Messe- und Ausstellungs-wesen
- Organisation der schweizerischen Beteiligungen an Messen und Ausstellungen im Ausland
- Betreuung des Auskunftsdienstes an Messen etc.
- Organisation von Sonderveranstaltungen
- b) Exportberatung und Vertretervermittlung
- Auskunftsteilung über Exportverhältnisse
- Vermittlung von Adressen von Vertretern im Ausland für schweizerische Firmen
- Register der ausländischen Vertreter von Schweizerfirmen
- c) Produktionsnachweis
- Dokumentation über die gesamte schweizerische Produktion. Es ist in allen Fällen möglich, auf die Frage "Wer fabriziert in der Schweiz einen bestimmten Artikel?" oder wer für Spezialanfertigungen in Betracht kommen könnte, zu antworten.
- Register der schweizerischen Handelsmarken
- Vermittlung der Adressen ausländischer Importeure und Käufer an die schweizerischen Exporteure
- Bekanntgabe von Versorgungsquellen für ausländische Erzeugnisse, welche die Schweiz benötigt
- Bekanntgabe von Importmöglichkeiten für Erzeugnisse der Entwicklungsstaaten
- d) Herausgabe des Handbuchs der "Schweizerischen Produktion"
- e) Zentrale Rechnungsführung beider Sitze der Handelszentrale

XII. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

90. Die vorstehenden Richtlinien ersetzen die allgemeinen Richtlinien der Handelsabteilung vom 25. September 1961 und 10. Dezember 1963 über den Wirtschaftsdienst sowie die Rundschreiben vom 16. Juni 1959, 30. Oktober 1961 und 31. Januar 1967 betreffend die Exportrisikogarantie.

Die Weisung Nr. 763 betreffend die europäische Integration (Verkehr mit Integrationsbureau EPD/Handelsabteilung) wird durch die vorliegenden Richtlinien nicht berührt.

DEPARTEMENT : Eidg. Politisches Dept.Abteilung / Service : Verwaltungsdirektion

Schein / / commande No. : _____

Druck Nr. : KN

Termin :

Délai de livraison : 31.8.73

Bezeichnung des Auftrages :

Désignation de la commande : Weisung 951 (Seiten 1 - 55)Nr.: 32.35

Gelieferte Unterlagen / documents livrés :

Original(e) 55 original(ux)

Film(e) _____ film(s)

Druckplatte(n) _____ plaque(s) offset

Maquette _____ maquette

Auflage / tirage : 770Endformat / format définitif : A5Papier : OD 80 Farbe couleur } weiss

Umschlag } _____ Farbe couleur }

Ist Nachdruck zu erwarten ?
reimpression souhaitée ? ja oui nein non

Druck / impression :

Doppelseitig recto/versoEinseitig recto

Bemerkungen / remarques :

* 320 Stück lose, gelocht
450 Stück ungelocht, 2 x im Falz
770 geheftet

Ausrüstung / finition :

 Zusammenstellen / assembler Schneiden / couper A4 A5 A6 Rillen / rainier Perforieren / perforer Lochen / trouser 8 cm. gemäss Muster
selon modèle Falzen / plier gemäss Muster
selon modèle Heften / agrafes 1x 2x 3x im Falz
dans le pli Rückenfäzchen / bande dorsale Farbe
couleur _____ Lumbecken / relier LumbeckAblieferung an / livraison à : EPDBüro 74

bureau

Strasse Eigerstrasse Nr. 73

rue

Ort 3003 Bern

localité

Datum : 10.8.73

date:

EIDG. POLITISCHES DEPARTEMENT

Unterschrift : Verwaltungsdirektionsignature : Matt
Materialdienst

Leer lassen



laisser en blanc

Druckformat : A3 A4 A5 übergross

Verbrauchsmaterial

Fr.

Terminplan	Empfang	weitergeleitet	Visum
Eingang			
Papier bestellt am			
Montage			
Verilith A4			
Verilith A3			
Foto			
Retouche			
Plattenkopie			
Druck			
Ausrüstung			
Kontrolle			

Filme _____

Metallplatten _____

Kartonplatten _____

Papier _____

Total

Spedition:

Fracht Post Kurier

Datum :

Visum :