

TREUHANDSTELLE DER SCHWEIZERISCHEN LEBENSMITTELIMPORTEURE
 OFFICE FIDUCIAIRE DES IMPORTATEURS SUISSES DE DENRÉES ALIMENTAIRES
 UFFICIO FIDUCIARIO DEGLI IMPORTATORI SVIZZERI DI DERRATE ALIMENTARI

3001 BERN POSTFACH 1870

TELEPHON 031 22 05 61—63

TELEX 32 792 UFIDA

POSTCHECKKONTO 30—8443

A k t e n n o t i z

Über die Aussprache mit Mr. H.A. Mould vom Ghana Marketing Board

vom Donnerstag, 5. Dezember 1974, 14.00 Uhr, im Hotel Seergarten, in Zürich

1. Teilnehmer

1.1. ghanesischerseits

Mr. H.A. Mould, Deputy Chief Executive

1.2. schweizerischerseits

Herr Parisod, Direktor TSL

Herr Bossart, Direktor Lindt & Sprüngli AG, Kilchberg

Herr Dr. Buser, Vizedirektor AG Chocolat Tobler, Bern

Herr Baumann, Vizedirektor Migros-Genossenschafts-Bund, Zürich

E.V.D. HANDELSABTEILUNG
No. Ghana 870. A00
GATT
EE
- 9. DEZ. 1974 11.12.74
HH A HH A

2. Veranlassung

Veranlassung zu dieser Aussprache gab ein Telegramm der Schweizerischen Botschaft in Accra vom 30. November 1974 mit folgendem Wortlaut:

"Del Boca m'informe d'avoir engagé les premières démarches concernant éventuel contrat bilatéral cacao entre chocolatiers suisses et Ghana Cocoa marketing board. Mould, deputy chief executive of Ghana cocoa marketing Board qui assistera réunions codex alimentarius cacao chocolat a Zurich du premier au six décembre 1974 aurait été chargé par son chef, Colonel Takyi, procéder contacts préliminaires. Boca vous saurait gré d'en aviser Parisod, Ofida, qui est invité à prendre contact avec Mould à Zurich."

3. Verhandlungen

3.1. Wie gross ist die Bereitschaft Ghanas inbezug auf den Verkauf von Kakaobohnen, in Zukunft statt über die Börse mit den Verbrauchern direkt zu verhandeln?

- Ghana unternimmt derzeit grosse Anstrengungen, den Anbau von Kakao auszuweiten und alte Pflanzungen mit kleinen Erträgen zu erneuern.
- Das Cocoa Marketing Board ist sich auch bewusst, dass sich das hohe Preisniveau negativ auf die Vermahlungsziffern auswirken wird und zudem die Gefahr der vermehrten Beimischung von Fremdfetten in die Schokolade besteht.
- Im Interesse einer langfristigen Stabilisierung der Preise ist Ghana deshalb bestrebt, den Handel von Kakao über die angestammten Börsen von New York und London langfristig gesehen mehr und mehr zu umgehen, um damit gleichzeitig auch das Risiko der Spekulation mit Kakao zu vermindern, wenn nicht gar auszuschalten.

- Zwecks Absatzsicherung des künftigen Mehranbaues ist Ghana deshalb grundsätzlich bereit, mit den Verbrauchern direkte Verkaufsverhandlungen für Kakao aufzunehmen. Das kann mit Hilfe eines auf privatwirtschaftlichen Grundlagen abgeschlossenen Trade agreements zwischen dem Ghana Cocoa Marketing Board einerseits und beispielsweise der TSL andererseits erfolgen, oder aber über ein bilaterales Abkommen zwischen Ghana und der Schweiz geregelt werden.

3.2. Festsetzung des Kaufpreises

- Ghana möchte selbstverständlich nach Möglichkeit zum jeweiligen Weltmarktpreis verkaufen. Der Anreiz dafür ist aber auf der Verbraucherseite wirklich gering.
- Mr. Mould macht darauf aufmerksam, dass der im Herbst dieses Jahres im Rahmen des Internationalen Kakaoabkommens neu festgelegte Höchstpreis von 38,5 cents für die Produktion nicht mehr kostendeckend sei und einer weiteren Anpassung bedürfe. Mr. Mould hat nicht ausgeschlossen, dass über einen vom Weltmarktpreis abweichenden Sonderpreis, der etwas über dem im Abkommen festgesetzten Höchstpreis liegen sollte, möglicherweise verhandelt werden könnte. Ein solcher Preis müsste aber auf jeden Fall ein für Ghana kostendeckender Preis sein, der aber auch für den Verbraucher tragbar sein sollte.
- Das Ghana Cocoa Marketing Board zahlt zurzeit dem Produzenten einen Preis von 18 cedis per 60 pounds, was im Vergleich zum Uebernahmepreis vor 2 Jahren einer Erhöhung von 50 % entspricht.

3.3. Kaufbedingungen

- Ein Trade agreement oder ein bilaterales Abkommen müsste sich auf jeden Fall auf 1'000 Tonnen Kakaobohnen pro Jahr belaufen und eine minimale Gültigkeitsdauer von 2 Kakaojahren (1.10. - 30.9.) aufweisen.
- Verschiffungen im Rahmen eines solchen Abkommens müssten sich auf mindestens 50 Tonnen Kakaobohnen bzw. 10 Tonnen Kakaobutter belaufen.
- Das Ghana Cocoa Marketing Board würde speziell darüber wachen, dass nur erstklassiger Kakao der main crop good fermented zur Verschiffung gelangen würde. Die Qualitätsbeschreibung würde im Übrigen den in den Londoner-Verträgen festgelegten Spezifikationen entsprechen (Das Ghana Cocoa Marketing Board wird uns ein Exemplar der von ihm verwendeten Verkaufskontrakte zur Einsichtnahme zustellen).
- Die Bezahlung der Ware hätte in üblicher Weise gegen Dokumente oder mit Akkreditiv zu erfolgen.

4. Kakaobutter

- Das Ghana Cocoa Marketing Board erkennt nicht, dass aufgrund der heutigen Weltmarktpreise die Gefahr der Substitution von Kakaobutter durch Fremdfette ausserordentlich gross ist.
- Um den Verbrauchern ihre Dispositionen zu erleichtern, wäre das Board bereit, für die Verschiffung von Kakaobutter auch monatliche Termine festzulegen, anstatt wie bis anhin quartalsweise festgelegte Verschiffungstermine zu praktizieren.
- Nachdem die aus Entwicklungsländern stammende Kakaobutter vornehmlich aus Kakaobohnen 2. Qualität hergestellt wird, wären möglicherweise in bezug auf die Preise für Kakaobutter grössere Konzessionen erzielbar. (Wurde von Mould aber nicht gesagt.)

5. Weiteres Vorgehen

- Im Moment ist der Markt à la baisse, die Zeit schafft somit für die Verbraucher.
- Im Schosse der Fachkommission für Kakao der TSL wäre aber nach Rückkehr von Herrn Dr. del Boca abzuklären, ob und wenn ja für welche Menge die schweizerischen Ver-

braucher allenfalls bereit wären, sich über ein Trade agreement auf privatwirtschaftlicher Grundlage, oder aber über ein bilaterales Abkommen zwischen Ghana und der Schweiz zu einem bestimmten Preis zu binden.

- Ein Trade agreement auf privatwirtschaftlicher Grundlage könnte dabei nur für diejenigen Mitglieder der TSL verbindlich sein, die einem solchen Abkommen zugestimmt haben.
- Die Fachkommission müsste sich über einen als Verhandlungsgrundlage dienenden Höchstpreis verständigen. Der Text eines solchen Abkommens mit Ghana und der in Frage kommende Preis wären alsdann auszuhandeln.
- Die Handelsabteilung ihrerseits sollte prüfen, ob und wenn ja in welcher Form und für welche Waren allenfalls ein bilaterales Abkommen mit Ghana in Frage kommen könnte, und wie die Zahlungsmodalitäten und allenfalls Wechselkurse im Rahmen eines solchen Abkommens zu regeln wären.

6. Schlussbemerkungen

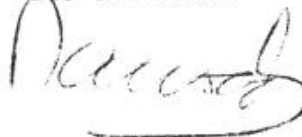
- Ghana will den Anbau von Kakao massgeblich erhöhen. Nahziel 500'000 Tonnen, Fernziel 800'000 Tonnen.
- Im Zusammenhang damit scheint eine gewisse Bereitschaft zu bestehen, direkte Belieferungsabkommen mit den Verbrauchern abzuschliessen, um damit in Zukunft das spekulative Moment an der Börse wenn nicht gänzlich, so doch zumindest teilweise zu eliminieren und vor allem den Absatz des Mehranbaues zu sichern.
- Schweizerischerseits sollte diese Bereitschaft zur Fortführung von Verhandlungen genutzt werden.
- Die Frage der Güte solcher Abkommen bei veränderten Marktverhältnissen oder bei einem Regierungswechsel bleibt dabei allerdings offen.

7. Kontaktadressen:

- Ghana Cocoa Marketing Board, P.O. Box 933, Accra Telefon 21212 Ext. 122
- Ghana Cocoa Marketing Company, Lonsdale Chamber 5, 27 Chancery Lane, London W.C. 2
Telefon 01-404-5741
Telex 264497/8

TREUHANDSTELLE DER SCHWEIZERISCHEN
LEBENSMITTELIMPORTEURE

Der Direktor:



Zur Kenntnis an:

- alle Teilnehmer gemäss Ziff. 1
- Handelsabteilung des EVD
- CHOCOSUISSE
- Mitglieder der Fachkommission für Kakao