

Beilage 14

Zusammenfassung des Referates von Herrn Botschafter
Bettschart, Delegierter für Handelsverträge, über
die schweizerische Exportwirtschaft
an der Botschafterkonferenz vom 2. September 1976

Einleitend stellt der Redner den ihm unterstellten neuen Dienst der Handelsabteilung vor, dessen primäre Zielsetzungen die Handelsförderung, die Imagewerbung und die Erschliessung neuer Märkte sind.

Der schweizerischen Exportwirtschaft und damit, in Anbetracht des hohen wirtschaftlichen Verflechtungsgrades, der schweizerischen Wirtschaft insgesamt, geht es schlecht. Sie leidet nicht nur unter der Rezession in den klassischen Abnehmerländern, sondern auch der angespannte Inlandmarkt verursacht erhebliche Schwierigkeiten. Allfällige handelsbilanzmässige Steigerungen dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Privatwirtschaft die Erhaltung angestammter Märkte mit Preiskonzessionen erkaufte, was dazu führt, dass die Gewinne Mangelware werden und damit die Investitionsbereitschaft und die Wettbewerbsfähigkeit in gefährlichem Ausmasse sinken. Diese Tendenzen sind zwar erst mittelfristig spürbar, betreffen aber nicht nur die eigentliche Exportwirtschaft, sondern haben Auswirkungen auf verschiedene Vorstufen wie Zulieferungen, Dienstleistungen und Infrastruktur. Als bezeichnendes Beispiel ruft der Referent die Situation in der Bauwirtschaft in Erinnerung, die heute als katastrophal bezeichnet werden könne.

Botschafter Bettschart wirft die Frage auf, was in dieser Situation zu tun ist. Untätiges Abwarten auf einen Wiederaufschwung im Inland, bzw. in den klassischen Abnehmerländern, wäre für die meisten Unternehmen in Bedrängnis eine tödliche Alternative. Es

müssen deshalb neue Wege gefunden werden und zwar sowohl durch private Initiativen, als auch durch eine konzentrierte staatliche Exportförderung. Im Vordergrund steht dabei die Erschliessung neuer Märkte in Regionen, wo gigantische Projekte und ebensolche Summen Geld auf ausländische Investoren warten (OPEC-Länder und gewisse von den OPEC-Staaten unterstützten Entwicklungsländer). Die Schweiz als internationaler Finanzplatz (starke Währung und ausgebautes Bankensystem ziehen Petrodollars an), Exportland und Oelimportland hat ein besonderes Interesse, die Wirtschaftsbeziehungen zu den OPEC-Staaten auszubauen. Erleichtert werden diese Bestrebungen dadurch, dass die ehrgeizigen Pläne dieser Länder eine grosse Nachfrage nach Investitionsgütern, technischer Beratung und Bauleistungen auslösen.

Die Voraussetzungen für einen intensiveren Wirtschaftsverkehr mit den neuen Märkten sind somit günstig, was auch bereits zahlenmässig in den neuesten Statistiken zum Ausdruck kommt (1975: 2,2 Mia Franken nach OPEC Staaten, d.h. 7% der schweizerischen Gesamtexporte; 1976 (Jan. - Juli) : 1,5 Mia Franken, d.h. 25% mehr als in der gleichen Periode 1975).

Bei der Beurteilung der Expansionsmöglichkeiten in neue Absatzgebiete sollten auch die klassischen Märkte nicht vernachlässigt werden. Auch die praktischen Schwierigkeiten bei der Vorbereitung und Durchführung von Projekten in den OPEC-Ländern müssen erkannt und richtig eingeschätzt werden. Der Redner weist darauf hin, dass in den betreffenden Staaten andere Sitten und Gebräuche, andere Sozial- und Wirtschaftsstrukturen, Unsicherheiten in der Rechtsauslegung und eine verschärfte Konkurrenz mit anderen Industriestaaten anzutreffen sind, die, werden sie nicht genügend in Rechnung gestellt, zu ruinösen Folgen für die Investoren führen können.

- 3 -

Was heute Not tut, und wozu auch staatliche Instanzen zur Mitarbeit berufen sind, ist der Exportwirtschaft, bzw. den einzelnen Firmen, die Möglichkeiten, Gefahren und Grenzen der neuen Märkte aufzuzeigen und vor Illusionen zu warnen.

Durch interne Massnahmen wie Stabilisierung im monetären Bereich, ERG, Exportfinanzierung soll der Staat der Exportwirtschaft eine möglichst günstige Ausgangslage schaffen.

Mittels direkter Massnahmen wie Goodwill-Missionen, Arbeit in gemischten Kommissionen und objektiver Information und Beratung sollen die Exporteure unterstützt und damit ihr Risiko vermindert werden.

Botschafter Bettischart setzt in diesem Zusammenhang zwei Schwerpunkte:

- 1) die Beratung im Inland (v.a. durch die Zentrale für Handelsförderung, die Handelskammern, Banken und andere private Marktforschungsorganisationen)

und

- 2) die Beratung im ausländischen Markt-Land (v.a. durch Botschaften, Handelsdelegierte und bereits etablierte schweizerische Niederlassungen).

Ausdrücklich hebt er die schweizerischen diplomatischen und konsularischen Aussenvertretungen hervor, deren Rolle es sein muss, den Handelsverkehr aktivieren zu helfen.

Was das Ausmass der staatlichen Hilfe an die Exportwirtschaft anbelangt, geht der Referent vom System der freien Wirtschaft aus, welches auf der Privatinitiative und der Gewinnchance einerseits,

- 4 -

auf dem Risiko und Verlustmöglichkeiten anderseits, beruht. Die Staatshilfe soll nicht Sterbehilfe sein und nicht eine Krücke für jene Unternehmen darstellen, die während der Hochkonjunktur, ohne Sorge für die Zukunft, ihre allzuleicht verdienten Gewinne unsachgemäss verbraucht haben. Staatliche Hilfe sollte nur dort gewährt werden, wo es das Gesamtinteresse des Landes erfordert und wo die Eigenkraft der Privatwirtschaft nicht ausreicht. Weder die SZH, noch die Handelsabteilung, noch die Botschaften sind Geschäftsvertreter, Commis voyageurs, der schweizerischen Industrie.

Abschliessend betont Botschafter Betttschart, dass die OPEC - und die Entwicklungsländer - langfristig nicht zu unterschätzende Hoffnungsmärkte sind, und dass mit den zunehmend dirigistischen Tendenzen in diesen Ländern die Interventionen der Botschaften an Bedeutung gewinnen. Er räumt ein, dass zur Erfüllung dieser Aufgabe neben der ökonomischen Motivation auch noch ein guter Schuss Patriotismus nötig sei.
