

a.254.310 - LR/est

3003 Bern, den 24. Oktober 1977

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar  
Spiez, 19. bis 23. September 1977

---

S E M I N A R B E R I C H T

Verfasst unter der Leitung von A. Lacher, Chef der Sektion  
Rekrutierung und Ausbildung des Personals

von R. Reich, Finanz- und Wirtschaftsdienst, Koordination

J. Bartlome, Diplomatenanwärter

P. Chrzanovski, "

A. Evequoz, "

Th. Feller, "

E. Imm, "

E. Jenni, "

A. Thalman, "

P. Widmer, "

Anmerkung betreffend die Wiedergabe der Diskussionen: sofern  
nicht anders vermerkt, stammen die Antworten von den jeweiligen  
Referenten.

## INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
I. WIRTSCHAFTLICHE FRAGEN	2
1. Die Weltwirtschaftslage	2
2. Finanzplatz Schweiz	2
3. Investitionsfragen	8
II. DIE STAATLICHE EXPORTFOERDERUNG IN DER SCHWEIZ UND IHRE ABGRENZUNG ZUR PRIVATWIRTSCHAFT	23
III. EXPORTFAELLE	26
IV. PRAESENTATIONS DER REORGANISIERTEN ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG UND DER UNION SCHWEIZERISCHER HANDELSKAMMERN IM AUSLAND	29
1. Struktur der SZH nach der Reorganisation	
2. Aussenhandelsförderung	
3. Propaganda und Information über die Schweiz seitens der OSEC	32
4. Bezugsquellennachweis	34
5. Messen und Sonderaktionen	35
6. Referat von Herrn Dr. Plüss, Präsident der Union schweizerischer Handelskammern im Ausland	36
V. EXPORT VON DIENSTLEISTUNGEN	38
VI. PODIUMSGESPRAECH MIT VERTRETERN VON VERBAENDEN UND ANDEREN ORGANISATIONEN	43
VII. BEHANDLUNG VON EXPORTFAELLEN	51
VIII. FRAGEN DER INFRASTRUKTUR / GEBUEHRENTARIF	57
IX. EXPORTFINANZIERUNG EXPORTRISIKOGARANTIE (ERG) INVESTITIONSRISIKOGARANTIE (IRG)	59
X. DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE DES UNSICHTBAREN EXPORTS	64

BEILAGEN

- 1 Einführungsreferat von Botschafter Klaus Jacobi,  
Delegierter für Handelsverträge, Handelsabteilung  
"Die Weltwirtschaftslage"
- 2 Referat von Herrn T. Widmer, Generaldirektor, Siber  
Hegner & Co. AG, Zürich  
"Zusammenarbeit zwischen den Auslandvertretungen des  
Bundes und der Exportförderung"
- 3 Referat von Herrn Dr. P. Wildmann, Betriebswissen-  
schaftliches Institut der ETHZ, Zürich
- 4 Referat von Herrn Gérard Burkhardt, Abteilungsleiter,  
OSEC, Lausanne  
"Abteilung "Aussenhandelsförderung" der OSEC"
- 5 Referat von Herrn Ing. F. Berger, Emch & Berger Bau-  
unternehmung, Bern  
"Export von Dienstleistungen"
- 6 Exposé de M. S. Delémont:  
Office d'information pour le financement des exportations  
"Financement des exportations et information"

Botschafter Janner, Verwaltungsdirektor, eröffnet das Seminar, stellt die Teilnehmer vor und erteilt Botschafter Jacobi das Wort.

## I. WIRTSCHAFTLICHE FRAGEN

1. Einführungsvortrag von Herrn Botschafter Dr. K. Jacobi, Delegierter für Handelsverträge, Handelsabteilung EVD:

Die Weltwirtschaftslage (Beilage 1)

### Diskussion

- Sollte den traditionellen Exportmärkten unseres Landes nicht vermehrt Beachtung geschenkt werden, da die kleineren und mittleren Unternehmen doch eher nach denselben exportieren möchten als nach ihnen unbekanntem exotischen Märkten?

Botschafter Jacobi erklärt, dass das Schwergewicht unserer Bemühungen heute eindeutig in den OPEC-Staaten liege, deren Anteil an unseren Gesamtausfuhren sich von 3,8% im Jahre 1973 auf 7,8% im Jahre 1976 erhöht habe. Die Konzentrationspolitik habe sich damit als richtig erwiesen; es gelte aber in der Tat, die Gesamtgrössenordnungen im Auge zu behalten. Von unseren Exporten gingen ca. 70% in den OECD-Raum; das zweitgrösste, langfristig gar das grösste, Abnehmerpotential für unsere Exporte liegt sodann in den Entwicklungsländern, woraus auch die Bedeutung vermehrter schweizerischer Entwicklungshilfe erhelle. Staaten wie China sei demgegenüber keine eminente Bedeutung beizumessen (Autarkiebestrebungen).

2. Finanzplatz Schweiz

Exposé de M. le Ministre Zwahlen (Un document de travail du Service économique et financier à ce sujet a été distribué aux participants avant le séminaire.)



### Résumé

Le problème central posé actuellement est celui du surdimensionnement de la place financière suisse.

La croissance spectaculaire des récentes années est difficilement mesurable de manière précise faute de statistiques suffisantes.

Deux tendances dans l'interprétation se font, pour l'une, celle des banques concluant qu'il n'y a pas surdimensionnement, pour l'autre, représentée par la BNS, concluant à une certaine ex-croissance.

Il convient de noter que le pays abrite 500 banques et 4'700 succursales ce qui constitue un réseau inégalé. L'accent doit dorénavant être mis non plus sur la croissance quantitative, mais sur l'amélioration de la qualité.

La croissance récente très rapide n'a pas été sans inconvénients, ainsi qu'en témoigne l'affaire de Chiasso. Cette affaire peut toutefois être à la base d'une réaction salutaire, à savoir la réforme du contrôle interne des institutions bancaires. Le contrôle externe, à l'initiative de la Commission fédérale des banques, est également en cours de renforcement.

Il faut enfin mentionner la récente convention conclue entre la BNS et les banques, plus contraignante qu'un gentlemen agreement, qui constitue un code de conduite plus exigeant pour les banques. On assiste également à une plus grande coopération entre les diverses autorités de surveillance sur un plan international.

Il ne faut pas négliger par ailleurs le fait que si la place financière suisse peut être critiquée à l'étranger, elle est aussi remise en question à l'intérieur du pays (cf Jean Ziegler).

Enfin la hausse du franc suisse, considérée récemment encore comme un facteur perturbateur pour l'économie, n'a, grâce à l'arrêt de l'inflation, plus les effets que l'on pouvait redouter sur les exportations. L'importance même de la Suisse comme place financière facilite dans une certaine mesure le financement de nos exportations.

M. Daniel Kaeser, vice-directeur de l'administration des finances, précise que le Conseil fédéral a indiqué qu'il n'était pas disposé à prendre des mesures de nature à affaiblir la place financière suisse, mais plutôt à en éliminer les faiblesses.

### Discussion

- La place financière suisse est-elle surdimensionnée ou non?
- Quelle est la proportion entre le chiffre d'affaires des banques et le PNB?
- Le classement officiel des grandes banques correspond-il à l'importance de la place financière suisse classée troisième du monde?
- Il serait moins utile de se pencher sur le nombre des banques que sur leur importance. La taille de la place financière est surtout fonction des nécessités du marché.
- Il serait judicieux de prendre en considération, pour déterminer la taille de la place financière, non seulement les banques elles-mêmes, mais également les sociétés financières. Il est regrettable que pour un manque de statistiques l'on ne puisse pas mieux déterminer l'importance de la mainmise des banques sur certains secteurs de l'économie.
- L'affaire de Chiasso a provoqué des réactions diverses: importantes en France et en Italie, où notre système bancaire fait l'objet de vives critiques, plus rares dans des pays comme le Venezuela, et presque inexistantes dans des pays comme la Turquie, la Nouvelle-Zélande, la Thaïlande et le Cameroun. En Arabie Saoudite, après l'affaire de Chiasso, si les autorités n'ont pas réagi, les conseillers étrangers de sociétés se sont



- 5 -

répandus en insinuations calomnieuses sur notre système bancaire.

- Il conviendrait de s'occuper plus de l'image de notre système bancaire à l'étranger que de chercher à déterminer s'il y a ou non surdimensionnement.
- Plusieurs participants regrettent le manque de contacts dans leurs pays respectifs avec les banques suisses. Celles-ci devraient également faire plus d'efforts dans l'organisation de conférences.

M. le Ministre Zwahlen relève que la définition du surdimensionnement est très délicate, en particulier par suite de l'absence de statistiques. On peut songer à trois critères de définition:

- 1 Les banques n'ont plus assez de fonds propres.
- 2 Les banques ne trouvent plus de débiteurs de premiers ordre.
- 3 Le volume des transactions est à l'origine de perturbations sur l'économie suisse.

Quant à l'influence des banques sur l'industrie, elle ne peut pas être considérée comme décisive, contrairement à une idée généralement répandue.

Il est patent que les autorités monétaires ne possèdent pas de moyens suffisants pour exercer un contrôle sur le mouvement des capitaux.

En ce qui concerne l'Arabie Saoudite, il se pourrait que certaines grandes banques ne figurent plus dans un proche avenir parmi les banques considérées par les Arabes comme de premier plan, établissements où ils ont pris l'habitude de dépenser leurs petro-dollars.

- 6 -

M. Thurnheer indique l'importance du chiffre d'affaires des banques suisses avec l'étranger: Après la deuxième guerre mondiale, 1 milliard pour un bilan global de 20 milliards. Fin 1975, 112 milliards pour 320 milliards. Il faut relever que les banques sont de plus en plus actives en monnaies étrangères et que pour ce qui touche le classement de nos banques, les dépôts fiduciaires n'apparaissent pas, au contraire des banques étrangères, dans leur bilan. Ceci signifie que le classement connu ne reflète pas la position exacte de nos établissements.

M. le Ministre Zwahlen note, en ce qui concerne l'image de nos banques, que tant que le seul système bancaire est mis en cause, il appartient aux banques mêmes de répondre. Par contre, si ces attaques mettent en cause le pays dans son ensemble, il est nécessaire que les autorités se saisissent de la question.

M. Hulliger souligne que la récente convention entre la BNS et les banques n'inclut pas les sociétés financières, qui parfois contribuent à la mauvaise image du secteur financier. Une "liste noire" de ces sociétés n'existe toutefois pas.

### Secret bancaire

#### Discussion

- Il convient de mieux expliquer en Suisse comme à l'étranger les particularités de notre secret bancaire. Toutefois, dans certains pays, toute information sur ce sujet provenant des banques même est accueillie avec scepticisme. Il serait donc bon de renforcer cette information par des voies plus neutres.
- Quelle attitude adopter face à des accusations gratuites contre le secret bancaire?



- 7 -

M. le Ministre Zwahlen répond que le secret bancaire en Suisse va au delà de ce qui existe dans les autres Etats. Le problème du secret bancaire se trouve exacerbé par notre très grande retenue dans le cadre de l'entraide judiciaire internationale en ce qui concerne les questions fiscales, alors que sur les enquêtes pénales la Suisse se montre au contraire régulièrement coopérative.

Pour les affaires fiscales, les banquiers sont préservés par la loi. Certaines attaques contre les banquiers peuvent ainsi être repoussées par le motif que leur attitude est parfaitement conforme à l'ordre public suisse. Quant aux accusations gratuites, les uns pensent qu'il faut réagir à chaque coup (qui ne dit mot consent), les autres, et parmi eux l'association des banquiers, qu'il faut ignorer les accusations (qui s'excuse, s'accuse). Enfin, il apparaît que pour l'instant encore le secret bancaire reste un sujet tabou.

M. le Ministre Zwahlen insiste enfin sur l'importance de la Convention du 2 juin entre la BNS et les banques privées. Il s'agit d'un réel progrès. Les banques doivent s'enquérir de la nature des fonds qu'elles reçoivent et les refuser s'ils sont douteux. Il s'agit là d'une obligation dont la violation peut être signalée. Une commission arbitrale est prévue et la Commission fédérale des banques pourrait, en dernier ressort, enlever à l'établissement bancaire fautif l'autorisation de fonctionner.

M. Thurnheer, pour conclure, fait apparaître la relation qui existe entre la Suisse place financière et la Suisse exportatrice de biens. La bonne santé de la place financière est en grande partie responsable de la valeur élevée du franc suisse, ce qui rend la tâche des industries d'exportation plus difficile. Il n'est dès lors pas surprenant que l'industrie d'exportation

préconise des mesures correctives tendant à ce que la place financière n'ait pas une influence excessive sur la tenue du franc (par exemple: séparation du marché des devises, frein à l'afflux de capitaux étrangers, réduction de la taille de la place financière).

### 3. Investitionsfragen

Direction : MM. les Ministres J. Zwahlen et P. Lévy, assistés de collaborateurs du Service économique et financier (MM. Thurnheer et Disler) et de la Division du commerce (M. Schärer) en présence de M. l'Ambassadeur J. Iselin

Les documents suivants ont été envoyés aux participants avant le séminaire: - texte du Service économique et financier sur l'information relative aux investissements

- texte de l'exposé prononcé par M. Wilhelm Jaggi lors du 1er séminaire de Spiez, le 25 mai 1977: "Die multilaterale Zusammenarbeit im Bereich der internationalen Investitionen und multinationalen Unternehmen"
- texte de l'exposé prononcé par M. Kurt Schärer lors du 1er séminaire de Spiez, le 25 mai 1977: "Schweizerische Auslandsinvestitionen: ihre Bedeutung für die schweizerische Wirtschaft und ihre Förderung sowie ihr Schutz aus bilateraler Sicht"

M. le Ministre Zwahlen présente l'objet de la discussion en faisant quatre remarques d'introduction:

- A. La question des investissements à l'étranger apparaît toujours plus complexe et plus délicate:
- plus complexe, car les investisseurs, en particulier les sociétés multinationales, recourent à des modes d'investissement toujours plus sophistiqués;
  - plus délicate, car certains Etats peuvent y voir leur souveraineté mise en jeu, outre le fait que, dans tous les pays



concernés, l'investissement international touche des aspects particulièrement sensibles de la politique économique et sociale.

- B. Alors que, dans les années soixante, les investissements internationaux faisaient l'objet d'un appui unanime, en tant qu'instruments de la division du travail, ils ne bénéficient plus aujourd'hui de la même faveur. Telles qu'elles ont été formulées dans la Déclaration sur le nouvel ordre économique international et dans la Charte des droits et des devoirs économiques des Etats, les revendications des pays en développement inspirent une certaine retenue aux investisseurs potentiels. En outre, dans la plupart des Etats, les flux de capitaux font l'objet d'un contrôle de plus en plus strict. Enfin, ce n'est pas sans crainte que les pays industrialisés voient s'accroître chez eux les placements des membres de l'OPEP.
- C. Afin de restaurer la confiance dans les investissements étrangers, l'on s'efforce de créer des instruments normatifs propres à leur imprimer une certaine discipline. C'est ainsi qu'a été adopté, dans le cadre de l'OCDE, un code de bonne conduite à l'intention des sociétés multinationales; la Commission des sociétés transnationales de l'ECOSOC en prépare un autre de son côté, tandis que, pour sa part, la CNUCED élabore un code sur les transferts de technologie. Simultanément, plusieurs Etats se dotent d'une législation leur assurant une meilleure transparence des investissements étrangers. Quant à la réticence des investisseurs, on s'attache à la vaincre en garantissant un statut favorable à leurs placements; ainsi se développe, par exemple, le réseau des accords concernant l'encouragement et la protection réciproque des investissements.
- D. La Suisse n'est pas seulement le plus gros investisseur international du monde en proportion de sa population (8'000.- francs par tête d'habitant en 1975) et le troisième en chiffres

- 10 -

absolus (55 milliards de francs en 1975); elle se montre aussi largement ouverte aux investissements étrangers, qui ont longtemps joui d'une grande faveur. Or l'Etat se trouve dépourvu des moyens de contrôler le flux de ces placements; il ne dispose même pas de statistiques relatives aux investissements étrangers en Suisse. Ceux-ci ne sont d'ailleurs plus unanimement considérés comme bienfaisants. Principalement à cause des problèmes d'emploi qu'ils peuvent engendrer, ils se heurtent à une notable résistance dans l'opinion publique; témoin les vives réactions provoquées par le passage en mains étrangères de certaines entreprises de branches textile et horlogère.

### Discussion

#### La notion d'investissement direct

- La souscription d'obligations émises sur le marché suisse par un emprunteur étranger peut-elle être considérée comme un investissement?

M. le Ministre Lévy précise qu'un tel placement ne constitue qu'un investissement de portefeuille, qui se réduit à une pure transaction financière, alors que les investissements directs, sur lesquels portera la discussion, sont "les investissements effectués en vue d'établir des liens économiques durables avec une entreprise, tels que, notamment, les investissements qui donnent la possibilité d'exercer une influence réelle sur la gestion de ladite entreprise" (définition de l'OCDE, Code de libération des mouvements de capitaux).

Les modes de placement et surtout le degré de prise de participation constitutifs d'un investissement direct, au sens des statistiques officielles, varient légèrement d'un pays à l'autre.

Les investissements directs se distinguent aussi des investissements de portefeuille par le fait qu'ils sont généralement assortis d'un transfert de technologie, voire d'un apport sur le plan



de la gestion (management know-how). Toutefois, cela n'est pas une différence de nature; elle tend d'ailleurs à s'amenuiser, à mesure que les Etats pétroliers acquièrent des parts importantes du capital de certaines entreprises des pays industrialisés, sans faire aucun apport de technologie ni de gestion.

### La politique suisse en matière d'investissements directs

#### 1. En général

M. le Ministre Lévy observe qu'il n'existe pas encore de véritable politique suisse en matière d'investissements internationaux. A la différence de l'administration américaine, qui a fait connaître, dans une déclaration spéciale, les grandes lignes de sa politique en ce domaine, le Conseil fédéral n'a jamais ordonné de rapport en vue de définir les principes et les modes de son action touchant les investissements suisses à l'étranger.

Cependant, cette politique a commencé de s'ébaucher au sein des services concernés, notamment sous l'impulsion de négociations multilatérales relatives aux investissements privés, telles que celles qui ont lieu dans le cadre de l'OCDE, de la Commission des sociétés transnationales et du dialogue Nord-Sud.

L'objectif principal de cette politique doit être d'encourager les investissements à l'étranger, et ce, non seulement en raison de leur effet salubre sur la balance suisse des revenus, mais aussi en considération de leur contribution au développement des pays du tiers monde. C'est précisément parce que les investissements directs s'accompagnent d'un transfert de technologie ainsi que d'une amélioration de la capacité de gestion et de formation, permettent la création d'emplois, la diminution de la dépendance par rapport aux importations et l'augmentation des possibilités d'exporter, que les pays en développement ont reconnu leur rôle positif, lors de la Conférence de Paris sur la coopération économique internationale (CCEI).

- 12 -

M. l'Ambassadeur Iselin souligne qu'en sus des perspectives de rentabilité, ce sont avant tout des circonstances d'ordre juridique et politique qui déterminent la disposition à investir. Aussi importe-t-il que, dans leurs rapports politiques et économiques, les agents du service extérieur s'attachent à représenter, à l'intention de la centrale, de l'OSEC et des milieux économiques, le "climat" entourant les investissements étrangers dans leur pays de résidence. S'agissant des Etats du tiers monde, l'on attache aussi beaucoup de prix aux informations fournies sur les objectifs de leur politique de développement et sur les voies qu'elle emprunte.

L'instabilité politique et les difficultés de trésorerie que connaissent nombre de pays en développement exercent sans doute un effet de dissuasion sur les investisseurs. C'est pour les inciter à investir néanmoins dans ces pays qu'a été instituée, en 1970, la garantie contre les risques de l'investissement, laquelle n'a pas rencontré beaucoup de succès jusqu'ici. Quant aux nombreux accords de protection des investissements que la Suisse a conclus, principalement avec des pays d'Afrique et d'Asie, ils contribuent aussi à assurer aux investissements une relative sécurité et un traitement avantageux (voir ci-après 2.)

- La politique de "nigérianisation" appliquée par le gouvernement de Lagos a refroidi l'enthousiasme des investisseurs suisses. Peu tentées par une participation minoritaire dans les firmes locales, les petites et moyennes entreprises voudraient exporter sans investir. Or il faudrait, pour obtenir davantage de commandes, qu'elles soient mises par les banques en mesure d'assumer une responsabilité commune avec l'économie indigène et qu'elles acceptent de collaborer avec leurs clients même sans majorité sur les plans du capital, de la gestion et de la technologie.

- En Turquie, certains investisseurs suisses, en particulier les entreprises chimiques, tiennent à dominer leurs partenaires



locaux ou refusent même toute forme d'association. Cette attitude contraste avec celle d'autres firmes de Suisse et des autres pays industrialisés, qui se contentent d'une participation minoritaire. Ne faudrait-il pas songer à réviser cette politique, avant que les réactions turques qu'elle peut provoquer n'achèvent de détériorer le climat d'investissement, qui a déjà perdu beaucoup de ses avantages?

M. le Ministre Lévy rappelle que, pour être bien accueillis dans les pays en développement, les investissements directs doivent en effet correspondre aux besoins de ces Etats, s'accommoder de leurs structures économiques et s'accorder avec leurs plans de développement. Soucieux de préserver et d'exercer effectivement leur souveraineté sur l'ensemble des ressources nationales, la plupart de ces pays entendent se réserver, ou ménager au capital indigène, une participation - souvent majoritaire - dans les filiales que les investisseurs étrangers établissent chez eux. C'est pourquoi ils tendent à exiger que les sociétés étrangères se constituent en joint ventures avec des entreprises publiques nationales. La même revendication s'exprime aussi dans les décrets d'indigénisation, en vertu desquels, comme au Nigéria, la participation étrangère dans les entreprises du pays doit se limiter, selon les branches, à une faible majorité, voire à la minorité du capital social et se trouve même totalement exclue de certains secteurs. Il importe que les entreprises suisses tiennent davantage compte de cette exigence et s'accommodent de ces combinaisons, car de l'acceptation d'un tel partage dépend, en fait sinon toujours en droit, l'accès de leurs investissements, voire même de leurs exportations, dans beaucoup de pays en développement.

M. le Ministre Zwahlen note que toutes les entreprises ne jouissent pas de la même liberté de manoeuvre pour s'associer aussi étroitement avec les capacités de production du pays d'accueil.

- 14 -

Il y a des firmes dont les filiales ne sont rentables, dans certains pays au marché exigü, qu'à la condition de fournir des produits de haute qualité. Aussi ces industries répugnent-elles à soumettre leur production à l'influence prépondérante de leurs associés locaux. Ainsi peut s'expliquer le fait qu'en Turquie, par exemple, les entreprises suisses de la chimie veuillent conserver une participation majoritaire dans leurs filiales turques, ou même en détenir le capital tout entier, tandisque, n'ayant pas à faire face à la même concurrence et fabriquant des produits dont la demande est moins élastique, les firmes productrices de matériaux de construction peuvent se contenter d'une participation minoritaire.

- Dans tel pays du tiers monde, la circonspection des entreprises suisses retarde à tel point leur décision d'investir que le gouvernement accorde souvent la préférence à d'autres investisseurs étrangers plus prompts à se déterminer. La même remarque s'applique d'ailleurs à certains exportateurs suisses.
  
- N'est-il pas étonnant que, dans tel autre pays relativement développé, les entreprises suisses se montrent si peu enclines à investir dans des branches où des firmes suisses se sont déjà implantées avec succès, mais sans absorber la totalité de la demande?

M. le Ministre Lévy admet que les entreprises ne peuvent pas hésiter trop longtemps à réaliser les investissements qu'elles envisagent ou qui leur sont proposés. S'agissant de projets auxquels les gouvernements d'accueil se montrent particulièrement intéressés, de trop longues tergiversations, de la part des investisseurs suisses, pourraient leur faire perdre, au profit de concurrents étrangers, certaines occasions d'investir qui se révèlent par la suite très fructueuses.



Il convient en outre d'inciter les firmes suisses de la même branche ou de secteurs voisins à coopérer davantage dans le domaine des investissements internationaux, comme pour faciliter leur accès à de nouveaux marchés. Elle gagneraient souvent à s'appuyer sur des entreprises déjà établies dans les pays d'accueil.

- De nombreuses firmes helvétiques se sont implantées en Afrique du Sud, de sorte que les investissements suisses y atteignent environ 1,5 milliards de francs, soit près de 4,5% de l'ensemble des investissements étrangers. Qu'envisage-t-on d'entreprendre pour limiter ce courant, si la situation se détériore en Afrique australe ou si certains Etats industrialisés, voire la communauté internationale, décrètent des sanctions économiques contre le régime sud-africain? Cette question fait-elle l'objet de discussions avec les milieux économiques?

M. l'Ambassadeur Iselin voit dans ce problème une autre manifestation de l'étroite corrélation entre les investissements privés et la situation politique des pays où ils s'opèrent. En effet, certains Etats connaissent un régime politique et social tel que les investissements étrangers sur lesquels ils exercent, pour des raisons diverses, une attraction particulière, peuvent avoir des incidences néfastes sur les relations politiques et le commerce extérieur des pays d'origine.

M. le Ministre Zwahlen relève aussi l'importance de nos exportations de capitaux en Afrique du Sud et le volume considérable de nos échanges commerciaux avec ce pays. De surcroît, c'est à Zurich que se vend la majeure partie de l'or sud-africain écoulé sur le marché libre. Propre à nuire aux relations de la Suisse avec les pays du tiers monde, spécialement d'Afrique noire, cet état de choses préoccupe d'autant plus les autorités fédérales que la tension va s'aggravant en Afrique australe.



On ne saurait d'ailleurs méconnaître l'effet réflexe des nombreuses résolutions adoptées à ce sujet dans le cadre des Nations-Unies, notamment par l'Assemblée générale de l'ONU et, tout récemment, par la conférence de Lagos sur l'apartheid. Enfin, les investissements suisses en République sud-africaine font l'objet de vives critiques dans une partie de l'opinion publique suisse.

Cependant, il n'existe aucune base légale sur laquelle la Confédération puisse se fonder pour contraindre les entreprises suisses à réduire leurs investissements en Afrique du Sud. Elle peut tout au plus agir par persuasion auprès des investisseurs, en leur représentant les intérêts et les principes qui sont en jeu. Ainsi pourrait-on convenir avec les milieux économiques de maintenir ces flux en-deça d'un certain débit maximal. Dans le même sens, tandis qu'après avoir exercé d'assez fortes pressions, les Etats-Unis semblent revenir à une attitude de neutralité à l'égard des investisseurs américains en Afrique du Sud, quelques pays européens ont édicté des codes de bonne conduite recommandant aux entreprises d'octroyer au personnel de leurs filiales sud-africaines un statut social minimal en contraste avec les discriminations raciales propres à la politique de l'apartheid. Un code semblable vient aussi de recevoir l'approbation du Conseil des ministres de la CEE.

M. le Ministre Lévy assure qu'à la Division du commerce, comme au Département politique, l'on a amorcé un examen attentif de la question des investissements suisses en Afrique du Sud, car, de plus en plus, la Suisse est appelée à prendre position sur ce point dans les organisations et les conférences internationales.

En tout état de cause, qu'elle vise à encourager les investissements suisses à l'étranger ou, au contraire, à en limiter



l'expansion dans certains pays, la politique de la Suisse en cette matière ne peut se définir que d'entente avec les milieux économiques intéressés.

M. l'Ambassadeur Iselin ajoute que les autorités fédérales sont encore moins bien pourvues pour la restriction des investissements que pour celle des exportations et des transactions financières. Au moins la Loi fédérale sur le matériel de guerre permet-elle d'interdire les exportations d'armes en Afrique du Sud (articles 9, 10 et 11, alinéa 2). Quant aux livraisons d'équipements de production, d'appareils et de matières nécessaires à la technique nucléaire, on compte pouvoir les contrôler, dès le début de l'année prochaine, en vertu de l'ordonnance qui sera prise en exécution du Traité de non-prolifération des armes nucléaires et de la Loi fédérale sur l'utilisation pacifique de l'énergie atomique (articles 4, alinéa 2, et 5). A défaut d'une telle base légale, l'on n'aurait pas été en mesure d'empêcher BBC de conclure son fameux marché avec ESCOM (Electricity Supply Commission), si toutefois le gouvernement de La Haye n'y avait pas lui-même fait obstacle en refusant au partenaire néerlandais l'autorisation d'y participer. Cependant, cette affaire n'est pas la dernière à préoccuper le Département politique; d'autres projets semblables sont actuellement négociés entre des entreprises suisses et sud-africaines. Les livraisons de ce genre sont d'autant plus délicates qu'elles bénéficient parfois de la garantie de la Confédération contre les risques à l'exportation.

## 2. Investitionsschutzabkommen

- Die Schweizer Wirtschaft investiert in der Dritten Welt. Zum Schutz dieser Investitionen bemüht sich die Eidgenossenschaft, mit einigen Staaten besondere bilaterale Verträge zu schliessen. Wie weit werden diese Investitionsschutzabkommen im Fall von Nationalisierungen tatsächlich befolgt werden, wie weit stellen

sie bloss eine Befriedigung des schweizerischen Legalitätsbedürfnisses dar? Besteht nicht die Gefahr, dass unter Berufung auf die Souveränität und die nationalen Interessen solche Bestimmungen im entscheidenden Moment unter den Tisch gewischt werden?

K. Schärer: Die Schweiz - so lässt sich vorerst einmal sagen - war über das Zustandekommen der bisherigen Investitionsschutzabkommen glücklich, und auch bedeutende Investoren unserer Wirtschaft haben sich mehrmals ausdrücklich positiv dazu geäußert. Grundsätzlich sind wir denn auch an einem weiteren Ausbau interessiert, wenngleich die Effektivität solcher Vereinbarungen nicht ohne Einschränkungen vorausgesetzt werden darf. Denn Investitionsschutzabkommen schaffen bereits für Zeiten normaler Geschäftstätigkeit den institutionellen Rahmen zur Behandlung von Transferfragen. Aber auch im Falle von Nationalisierungen vermögen sie einen Spielraum zu bieten, in welchem Lösungen gefunden werden können, die die entgegengesetzten Interessen der beteiligten Staaten bestmöglichst berücksichtigen.

Minister Zwahlen: Eine erste Generation von Investitionsschutzabkommen haben wir recht wahllos in den Sechzigerjahren geschlossen mit all jenen Staaten, die unabhängig geworden sind und sich - meist verblüffend sorglos ! - zu Verhandlungen bereit finden konnten. Gerade hier dürfte es wohl schwierig sein, im Eventualfall auf den Buchstaben zu pochen. Heute sieht die Situation etwas anders aus.

Minister Lévy: Auf der einen Seite haben wir Staaten, die nicht bereit sind, Investitionsschutzabkommen zu unterzeichnen; auf der anderen Seite haben wir ausgezeichnete Investitionsländer, in denen die Notwendigkeit besonderer Schutzverträge nicht gegeben ist, da die Investitionen kaum je gefährdet sind oder da gar kein besonderer Anreiz geschaffen werden muss.



Dazwischen aber liegt eine Mittelzone, in der der Abschluss von Investitionsschutzabkommen für uns interessant sein kann.

Minister Zwahlen: Eine Ausdehnung unseres Vertragsnetzes auf den lateinamerikanischen Raum dürfte wenig wahrscheinlich sein. Diese Länder vertreten bekanntlich die Calvo-Doktrin, wonach der Ausländer darauf verzichten muss, zum Schutz seiner Investitionen die Hilfe seines Heimatstaates in Anspruch zu nehmen, und er sich mit der Inländergleichbehandlung abzufinden hat. Auch in Ländern wie beispielsweise Marokko gestalten sich Verhandlungen schwierig, während eine Ausdehnung unserer Investitionsschutzabkommen im südostasiatischen Raum durchaus als wahrscheinlich erscheint.

Minister Lévy: Nur am Rande sei erwähnt, dass im Bundeshaus derzeit eine Politik gegenüber Investitionsschutzabkommen mit OPEC-Ländern erarbeitet wird, die nicht einfach zu formulieren ist, da Investitionsschutzabkommen hier erstmals auch eine effektive reziproke Wirkung entfalten werden. Die Aussenposten sind aufgerufen, auch diesen Aspekt in ihren Informationen an die Zentrale zu berücksichtigen.

- Schweden, welches zurzeit mit Jugoslawien in Verhandlungen über ein Investitionsschutzabkommen steht, möchte auch den Schutz des Know-hows in das Vertragswerk einschliessen, doch ist es mit dieser Forderung auf Widerstand gestossen. Welche Haltung nimmt die Schweiz in dieser Frage ein?

K. Schärer: Der Modelltext unserer Investitionsschutzabkommen schliesst auch den Schutz der Urheberrechte, der gewerblichen Eigentumsrechte, der technischen Verfahren, des know-hows, der Handelsmarken und Handelsnamen ein.

### 3. L'information relative aux investissements

M. le Ministre Zwahlen signale qu'une circulaire est actuellement en préparation, qui précisera les vœux de la centrale et les tâches des agents du service extérieur en vue d'intensifier et d'améliorer l'information relative aux investissements suisses à l'étranger. Les données ainsi réunies viendront compléter celles dont dispose la centrale, avec les autres services de l'administration fédérale, la Banque nationale suisse et les milieux économiques. Elles feront l'objet d'une systématisation, qui devrait faciliter la définition d'une politique en matière d'investissements ainsi que la prise de décisions dans des cas concrets.

En se félicitant de ce que les missions diplomatiques et les postes consulaires consacrent aux investissements privés, un chapitre toujours plus important de leurs rapports économiques, M. Zwahlen souhaite qu'une attention toute particulière soit accordée à la tendance des investissements et au climat qui les entoure dans les pays de l'Est et dans ceux du tiers monde. En fait d'information qualitative, il serait aussi très utile de connaître les impressions des entreprises qui ont investi à l'étranger; sont-elles satisfaites de leurs investissements, ou regrettent-elles de s'être établies dans certains pays?

M. Disler rappelle que les autorités fédérales ne peuvent pas exiger des entreprises qu'elles fournissent des renseignements sur leurs investissements à l'étranger ou fassent part de leurs intentions à ce sujet.

- Plusieurs représentations suisses sont trop peu dotées en personnel pour fournir un effort plus grand que celui qu'elles accomplissent actuellement en matière d'information économique, notamment sur les investissements.



M. le Ministre Lévy annonce que la directive-numéro 951 de la Division du commerce sera complétée pour mieux tenir compte de ces différences de moyens. Elle sera en outre rendue plus précise et donnera aux consulats et aux ambassades un mandat général et permanent.

Quant à l'information qualitative, elle doit faciliter l'appréciation de la situation en permettant un pronostic à moyen terme sur le sort des investissements actuels et l'opportunité d'en faire de nouveaux.

Enfin, la Division du commerce s'efforcera, comme la centrale du Département politique, d'informer davantage les postes et les missions sur les débats dont les investissements privés sont l'objet dans le cadre de diverses organisations et conférences internationales.

- Les "experts associés", dont le Service de la coopération technique finance la collaboration aux projets de développement de certaines organisations internationales, acquièrent une connaissance approfondie de la situation économique des pays où ils sont envoyés. Comme leurs rapports appartiennent aux organisations qui les emploient et ne sont pas toujours remis au Service de la coopération technique, il serait utile de les interroger à leur retour de mission, notamment à propos des investissements privés.

- Comme les entreprises d'exportation, les investisseurs suisses à l'étranger sont encore trop nombreux à négliger d'entretenir des contacts avec les ambassades et les consulats de Suisse, ils n'y font appel que lorsqu'ils se trouvent en difficulté, alors que, souvent, la situation est déjà irrémédiable.

M. le Ministre Zwahlen souligne l'importance de relations franches et régulières entre les entreprises suisses et les agents du service extérieur. D'un climat de confiance réciproque et d'une

- 22 -

bonne connaissance de leurs problèmes respectifs dépend le succès de la collaboration que l'économie ne se fait pas faute de réclamer et que la diplomatie prend à coeur de lui offrir.

Il serait en outre souhaitable que les entreprises suisses aient soin de tenir les agents du service extérieur aux courant de l'évolution des affaires pour lesquelles elles les ont priés de s'entremettre.

M. Schärer note que, depuis deux ou trois ans, les entreprises suisses, spécialement les multinationales, se montrent plus ouvertes à l'égard des représentations suisses et entretiennent avec elles des liens plus étroits qu'avant la récession.

- Cette amélioration est particulièrement sensible dans les missions dotées d'un délégué commercial.

M. l'Ambassadeur Iselin se félicite que, dans des pays toujours plus nombreux, l'on tende à institutionaliser les contacts entre les entreprises suisses et les ambassades ou les consulats de Suisse. Certes les diplomates et les délégués commerciaux ne sauraient arbitrer les conflits entre les maisons-mères et leurs représentants commerciaux ou les dirigeants de leurs filiales; néanmoins, ils peuvent parfois contribuer à concilier ces points de vue divergents. En tout état de cause, ces réunions régulières favorisent la coopération entre les firmes établies dans le pays ou présentes sur son marché. Elles procurent aussi aux postes et missions une vue d'ensemble de la stratégie de l'économie suisse dans le pays, tout en donnant davantage de cohérence au soutien qu'ils y apportent.



## II. DIE STAATLICHE EXPORTFÖRDERUNG IN DER SCHWEIZ UND IHRE ABGRENZUNG ZUR PRIVATWIRTSCHAFT

---

Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart, Delegierter für Handelsverträge, Handelsabteilung EVD

### Zusammenfassung

Die schweizerische Wirtschaft ist eine Exportwirtschaft. Ohne über zuverlässige Statistiken zu verfügen, schätzt man die Zahl unserer Exporteure auf 11'000. Zudem ist auch die Bedeutung des Exportes für den tertiären Sektor und die Zulieferindustrie zu bedenken, gehen doch bei einem uns bekannten Auftrag der BBC in der Grössenordnung von mehreren hunderttausend Franken volle 35 Prozent an Zulieferanten. Ähnliche Proportionen gelten im Uhren- und Chemiebereich.

Die Rezession, die sich im Gefolge der Erdölkrise anbahnte, traf im OECD-Raum die Schweiz am stärksten. Seit dem dritten Quartal 1974, mit voller Wucht im Jahre 1975, verzeichnen wir einen Rückgang der Exporte um 12 Prozent. Die inländische Krise des Baugewerbes - 90'000 Wohnungen warten auf ihre Käufer - verschärfte die Notlage und führte zu einer eigentlichen Talfahrt der schweizerischen Wirtschaft. Das BSP nahm um ungefähr 7 Prozent ab, 13 Prozent der Arbeitsplätze gingen verloren. Die Abwanderung von 250'000 Gastarbeitern, aber auch der Abbau von Ueberzeit und Doppelverdienern führte zu einem beträchtlichen Schwund der Kaufkraft. Der daraus resultierende Umsatzrückgang wurde kumulativ verschärft durch gesteigerten Sparwillen und den bereits erwähnten Ausfall von Exportaufträgen.

Auch heute sind die Aussichten für die schweizerische Wirtschaft nicht eben rosig. Wir werden uns jedenfalls auf ein bescheideneres Wachstum zwischen 0,5 und 2 Prozenten einstellen müssen. Aus der Binnenwirtschaft sind kaum bedeutende Impulse zu erwarten (die Finanzlage des Bundes verbietet grössere staatliche Investitionen), so dass wir gut daran tun werden, der Förderung der Exportgeschäfte die volle Aufmerksamkeit zukommen zu lassen. Die



uns aufgezwungene Pause bietet vorerst einmal die Gelegenheit, ungesunde Strukturen abzubauen. Denn in der Tat haben wir in Zeiten der Hochkonjunktur eine verfehlte Angebotspalette aufgebaut mit viel zu vielen Produkten niederer Technologie. Angesichts des hohen Kurses des Frankens, angesichts unserer hohen Löhne und Sozailkosten auch sind wir nun einmal immer die teuersten Anbieter. Dies können wir nur durch hohe Technologie und Qualität wettmachen. Auch Liefertreue und Servicegarantie sind wichtige Elemente, wozu die soziale Stabilität der Schweiz Wesentliches beiträgt. Leider verzeichnen unsere Firmen trotz anhaltender Ertragssteigerung einen rückläufigen Cash Flow, was eine Schwächung ihrer Ertragskraft und damit der Investitionsfreudigkeit bedeutet. Denn Investitionen in Forschung, Produktion und Vermarktung bringen notwendig eine langfristige Schwächung der Wettbewerbskraft mit sich. Gerade auch aus Gründen der Investitionsbelebung - die ein Problem erster Dringlichkeit darstellt - haben wir alles Interesse daran, unsere Firmen durch eine aktive Exportförderung des Staates wettbewerbsfähig zu erhalten.

Unter dem Vorsitz von Botschafter Jolles wurde denn auch alsbald eine Arbeitsgruppe gebildet, deren Beratungen zu einem Massnahmenkatalog für die Exportförderung führten:

- Die ERG wurde ausgebaut, indem die versicherbaren Höchstsätze angehoben wurden und das Währungsrisiko fortan abgedeckt werden kann.
- Die SZH wurde ausgebaut. Sie führte im Februar 1975 ein "Intensivseminar" durch, wobei neue Richtlinien ausgearbeitet wurden. Bereits im Oktober 1975 waren die ersten Delegierten im Einsatz.
- In neuen Märkten wurden schweizerische Botschaften eingerichtet oder bestehende erweitert.
- Eine Exportfinanzierungsstelle wurde errichtet.
- Die Geschäftsbanken folgten dem Ratschlag, die Exportfinanzierung zu erleichtern und bei grossen Infrastruktur- und Investitions-



- 25 -

projekten eine langfristige Durchfinanzierung zu gewähren.

- Weitere Möglichkeiten der Exportförderung wurden ebenfalls geprüft, mussten aber verworfen werden.

Alle diese Massnahmen müssen natürlich auf das strikt Notwendige beschränkt bleiben, will man nicht der Devise "Privatisierung der Gewinne, Verstaatlichung der Verluste" nachleben. Die Initiative des Unternehmers muss nach wie vor im Vordergrund stehen. Der Staat darf erst eintreten, wenn sich der freie Unternehmergeist nicht mehr entfalten kann oder wenn der Einzelne überfordert ist. Die Schweiz wird denn auch weiterhin Privatwirtschaft und Staat auseinanderhalten. Die einzige hochkalibrige Exporthilfe, die wir kennen, ist die ERG.

Wenden wir uns nun demjenigen Bereich der Exportförderung zu, in welchem unsere diplomatischen und konsularischen Posten tätig werden müssen: dem Ausbau der Exportinformation.

Die Exportinformation ist für Firmen, die ein neues Produkt einführen wollen oder einen neuen Markt suchen müssen - wir denken hier an unsere Bauwirtschaft - von hervorragender Bedeutung. Die Information über die lokalen Gegebenheiten muss es erlauben, bereits in der Schweiz zu entscheiden, ob sich das Unternehmen lohnt und wenn ja, wie man vorzugehen hat.

Ein erster Schritt in der Exportinformation stellt die Sammlung und Kanalisierung alles Wissenswerten dar. Der ständige Kontakt (business lunches!) mit anässigen Firmen und Banken führt zu wertvollen Informationen, besonders wenn sie schon lange am betreffenden Ort niedergelassen sind. Daneben stellen natürlich auch einheimische Informanten eine gute Quelle dar. Erinnern wir uns der Worte von Generalsekretär Weitnauer: die erste Aufgabe der Aussenposten ist das Informieren.

Der Verarbeitung der zugegangenen Information durch die Firmen in der Schweiz folgt die Kontaktnahme im Ausland. Die Hilfe, die Botschaften und Konsulate hier dem Newcomer bieten können, ist von



entscheidender Bedeutung, insbesondere die Vertretervermittlung. Vergessen wir nicht, dass es in der Schweiz praktisch nur kleinere und mittlere Firmen gibt. Nur Grossfirmen können sich ein eigenes Filialnetz leisten, die anderen sind auf lokale Vertreter angewiesen. Die vornehme Aufgabe unserer Aussenposten ist es, hier helfend beizustehen, wobei unserer Wirtschaft natürlich nur wirklich geholfen ist, wenn die Vermittlung nicht schematisch ist, sondern wenn es sich um valable Adressen handelt, die in Kenntnis lokaler Strukturen auf den jeweiligen Fall zugeschnitten sind. Der Staat ist aufgerufen, der Wirtschaft diesen Dienst zu leisten; er stösst damit aber zugleich an die Grenzen seiner Möglichkeiten zur Exportförderung. Was über Aufgaben wie Exportförderung und Adressenvermittlung hinausgeht, muss Sache des Unternehmers bleiben. Der Staat soll dazu beitragen, das Risiko des Unternehmers zu minimieren; seine Beratung kann aber niemals eine Absatzgarantie bedeuten.

### III. EXPORTFAELLE

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Mitwirkung der Herren P. Blöchlinger, Direktor der Autophon AG, E. Muller, Verwaltungsratsdelegierter der Compagnie Industrielle Radioélectrique, Th. Widmer, Generaldirektor der Siber Hegner & Cie und Dr. P. Wildmann, Betriebswissenschaftliches Institut der ETH.

P. Blöchlinger: Die Autophon AG konnte kürzlich in Afrika dank einer Intervention auf höchster Ebene durch unseren Botschafter einen Grossauftrag buchen. Auch in einem asiatischen Land hat die Zusammenarbeit von Industrie, Botschaft, Handelsabteilung und Politischem Departement dazu geführt, dass unser Botschafter dem Innenminister eine formelle Einladung überbringen\* konnte. Dies führte für ein schweizerisches Konsortium zu einem Grossauftrag in der Grössenordnung von gegen 50 Mio Franken. Der Weg

\*) und gewisse Zusagen über die Finanzierung machen



zum Erfolg wird allerdings von Fall zu Fall verschieden sein. Ausserordentliche Situationen erfordern ausserordentliche Handlungen. Ein erfreuliches Beispiel durfte die Firma gerade über das vergangene Wochenende erleben: Da wegen der Cholera die Kommunikation mit einem Land des Nahen Ostens erschwert war, wurde die dortige Botschaft von der Zentrale angewiesen, eine per Luftfracht eintreffende Offerte der Autophon AG bei den zuständigen Instanzen selbst einzureichen.

E. Muller: Die Compagnie Industrielle Radioélectrique erwartet von unseren Aussenposten vor allem eine aktive Mithilfe im Aufspüren und in der unverzüglichen Uebermittlung von internationalen Ausschreibungen. In Staatshandelsländern weiss sie zudem die Lotsendienste der schweizerischen Botschaften durch den Wirrwarr der lokalen Behördenlabyrinth zu schätzen. Im Nahen Osten hat die Firma dank der Einführung durch den Handelsdelegierten Fuss fassen können. Solche Dienste an unsere Wirtschaft können natürlich nur erbracht werden, wenn die einzelnen Unternehmungen einen engen Kontakt mit dem Aussenposten unterhalten. Für hochspezialisierte Produkte wird es unumgänglich sein, jeweils einen Firmenvertreter als technischen Berater des mit den Wirtschaftsangelegenheiten betrauten Beamten zu entsenden. Dies heisst gleichzeitig, dass mit der Geheimniskrämerei gegenüber unseren Aussenposten Schluss gemacht werden muss. Nur eine umfassende Information unseres Personals kann zu erfolgreichen Vertragsabschlüssen zugunsten einzelner schweizerischer Firmen führen. Dass dabei immer nur ein Anbieter zum Zuge kommen kann, ist selbstverständlich und darf den Aussenposten nicht zum Vorwurf gemacht werden. Die aktive Beihilfe zur Vermittlung von Aufträgen hat nichts mit einer Verfälschung des Wettbewerbs zu tun, sondern ist der Inbegriff erfolgreicher Exportförderung.

Th. Widmer: Für eine Welthandelsfirma wie die Siber Hegner & Cie drängt sich für die Beurteilung der Notwendigkeit einer aktiven Mithilfe unserer Aussenposten eine Unterscheidung in Industrie-

länder, Staatshandelsländer und Entwicklungsländer auf. Für Geschäfte in Industrieländern erwartet die schweizerische Exportwirtschaft bloss die Vermittlung von makroökonomischen Informationen und die Einführung der Firmenvertreter bei den Behörden. Eine Mithilfe bei Vertragsabschlüssen wird dagegen von der Siber Hegner & Cie nicht erwünscht. Auch in Staatshandelsländern kann sie auf eigene Beziehungen abstellen, doch wüsste sie im Falle der Messen in Kanton die Unterstützung ihrer Exportanstrengungen durch Cocktails der Botschaft zu schätzen. Aktiv werden sollten unsere Aussenposten auch in Entwicklungsländern durch die Schaffung von Goodwill und die Anbahnung von Finanzierungshilfen. Hier wurde denn auch schon viel getan.  
(cf. Referat Widmer, Beilage 2)

Dr. Wildmann: Die Exportförderung kann auf die Dauer nur gelingen, wenn der schweizerische Industrielle auch das materielle und immaterielle technische know-how mitexportiert. Um zu wissen, wie weit im Investitionsland das notwendige Prozessverständnis vorhanden ist, wird er immer wieder auf die Informationen unserer Aussenposten angewiesen sein.  
(cf. Referat Dr. Wildmann, Beilage 3)

### Diskussion

Sie wurde dazu benutzt, den Wirtschaftsvertretern zu zeigen, wo die Schwierigkeiten unserer Aussenposten in der Erfüllung der vorgetragenen Anliegen zu suchen sind. Die Tätigkeit des mit den Wirtschaftsangelegenheiten betrauten Beamten ist nicht selten frustrierend. Ist die Botschaft beispielsweise - in Kenntnis der lokalen Verhältnisse - davon überzeugt, dass erfolgreiche Exportförderung zu einem guten Teil auf der Teilnahme an Ausstellungen beruht, so stösst sie mit ihren Empfehlungen auf taube Ohren. Dasselbe gilt etwa bei Meldungen über Liberalisierungen der nationalen Investitionsgesetzgebungen. Da keine Reaktionen bekannt werden, fehlen Erfolgserlebnisse, die für die Motivation



des Beamten doch wichtig wären. Auch wenn man sich bewusst bleibt, dass es letztlich der Unternehmer ist, der über den Einsatz seiner finanziellen Mittel entscheiden muss, so kann nur immer wieder bedauert werden, dass die Aussenposten erst dann informiert werden, wenn die Geschäfte ins Stocken geraten.

#### IV. PRAESENTATION DER REORGANISIERTEN ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG UND DER UNION SCHWEIZERISCHER HANDELSKAMMERN IM AUSLAND

Botschafter Bettschart weist einleitend auf die grundsätzlichen Aufgaben der Zentrale für Handelsförderung hin, die heute - in der Zeit der Rezession - an Bedeutung gewonnen haben. Er begrüsst neben den anwesenden Mitarbeitern der SZH, Herrn Dr. H. Plüss, Präsident der Union schweizerischer Handelskammern im Ausland.

##### 1. Struktur der SZH nach der Reorganisation

Direktor W. Sutter, Leiter des Sitzes Zürich der SZH, stellt - in Abwesenheit der Herren Ludwig und de Schoulepnikov - die an der Tagung teilnehmenden Mitarbeiter der SZH der Sitze Zürich und Lausanne vor. Er gibt anschliessend einen Ueberblick über die Struktur der Zentrale für Handelsförderung nach der Reorganisation (Unterlagen mit den entsprechenden Angaben wurden an die Seminarteilnehmer verteilt).

##### 2. Aussenhandelsförderung

Referat von Herrn G. Burkhardt, Abteilungsleiter, OSEC, Lausanne (cf. Beilage 4)

##### Diskussion

- Ist es nicht möglich, hinsichtlich der Vermittlung von Firmenvertretern durch Aussenposten einen gewissen "feed-back" von Informationen zu institutionalisieren - z.B. hinsichtlich der Eignung des vermittelten Vertreters - , um dadurch die

Erfolgsquote dieser Sucharbeit zu steigern?

R. Levkowitz: Dies wäre an sich wünschenswert, aber es fehlt dazu das notwendige Personal. Immerhin kann gesagt werden, dass schon recht viele Informationen aus dem Dossier des Vertreter-Kandidaten hervorgehen, so dass die Vermittlungen nicht ungezielt erfolgen müssen. Im übrigen werden negative Erfahrungen mit einem Vertreter ziemlich schnell bekannt; hört man dagegen nichts, kann im allgemeinen angenommen werden, es sei gut gegangen. In diesem Zusammenhang ist auf die Bedeutung der von der OSEC verwendeten Formulare hinzuweisen (blau für die Suche von Vertretern, rosafarben für die Abklärung anderer Möglichkeiten der Zusammenarbeit, wiez.B. "joint ventures", Lizenzvereinbarungen, know-how-Uebertragungen etc.). Die OSEC ist jedoch hinsichtlich des Formularverkehrs pragmatisch: Manchmal gilt es rasch zu handeln, ohne dass noch ein Formular verlangt wird.

Direktor Sutter: Es gibt doch einen gewissen Informationsrückfluss betreffend Vertretervermittlungen, indem die Vertreter-Karteien entsprechend nachgeführt werden.

Botschafter Bettschart: Das Risiko eines Blindgängers bei der Vertretersuche sollte durch sorgfältige Evaluation des Kandidaten an den Aussenposten bereits ausgeschaltet werden können. In diesem Sinne sollen z.B. bereits branchenspezifische Erfordernisse, konkurrenzbedingte Unvereinbarkeiten von Vertretungsmandaten, Ergänzungseigenschaften von Produkten konkurrierender Firmen usw. abgeklärt werden. Ein Beispiel hervorragender Tätigkeit auf diesem Gebiet ist Frl. Möller von der Schweizerischen Botschaft in Kopenhagen, die eine äusserst differenzierte Kartei von wirtschaftlichen Kontaktadressen aufgebaut hat.



- Wie steht es um die Bestellung von sogenannten "Kollektivvertretern"?

Direktor Sutter: Man bemüht sich seitens der OSEC vermehrt um die Vermittlung von Kollektivvertretungen für mehrere schweizerische Firmen zusammen. Damit entsteht beim jeweiligen Vertreter eine Ballung des Interesses zur Wahrnehmung schweizerischer Interessen, die sonst u.U. den durch den gleichen Mann vertretenen Interessen ausländischer Konkurrenten weichen oder diesen sogar geopfert werden.

- Welches ist die Stellung und wie erfolgt die Finanzierung lokaler Vertreter, welche gewissen Botschaften - z.B. in Jakarta - bei der Handelsförderung helfen (gemeint sind nicht die fünf offiziellen Handelsdelegierten der Schweiz in "take-off"-Regionen)?

In Jakarta herrscht eine besondere Situation. Der offizielle schweizerische Handelsdelegierte, der dort residiert, ist für den ganzen ASEAN-Raum zuständig und häufig auf Reisen. Es drängt sich deshalb zur Wahrung der Kontinuität die Einstellung einer lokalen Kraft zur permanenten Vertretung des Delegierten auf. Diese wurde im Budget der Botschaft anstelle einer Sekretärin untergebracht und hat den Status eines Angestellten des Bundes.

- Sollen sich Handelsvertreter anderer Länder auch an die OSEC wenden? Ist diese mit anderen Worten in einem gewissen Rahmen auch zur Importförderung bereit?

G. Burkhardt: Die OSEC ist dazu bereit, aber nicht aus einem direkten Eigeninteresse heraus, sondern nur um dadurch einen Ueberblick über die bilateralen Bedürfnisse zu gewinnen.

Direktor Sutter: Es ist in diesem Zusammenhang nicht nötig, dass alle Gesuche von den Aussenposten nach Zürich oder Lausanne weitergeleitet werden. Man kann den Leuten die Vertreter-Listen auch direkt abgeben, wenn dies möglich und tunlich ist.

- In Staatshandelsländern, wo ein Export-Import-Link besteht, wären vermehrte Anstrengungen auch in bezug auf eine schweizerische Importförderung nötig. OSEC-Richtlinien auf diesem Gebiet wären nützlich.

### 3. Propaganda und Information über die Schweiz seitens der OSEC

Referat von Herrn B. Peitrequin, OSEC, Lausanne

#### Zusammenfassung

Im Bestreben, schweizerische Produkte und Dienstleistungen besser bekannt zu machen und mit einem guten Image zu versehen, werden verschiedene Methoden angewandt, die je nach finanziellen Möglichkeiten, Natur der Information, Produkten und Firmen variieren.

Der Referent stellt einige Publikationen der OSEC vor. Es gibt darunter solche allgemeiner Art, z.B. "Die Schweiz und ihre Industrie", sowie branchenspezifische, wie die Revue "Textiles Suisses et Textiles Suisses Interieurs", welche an Kunden der Schweizer Textilindustrie verteilt wird. Andere Publikationen werden im Zusammenhang mit Ausstellungen und Messen veröffentlicht (z.B. Sao Paulo, Kairo, Peking). Gelegentlich wird dabei auch mit ausländischen Herausgebern zusammengearbeitet, um dadurch die eigene Kreditibilität und Breitenwirkung bei einem Publikum zu steigern, welches sonst nicht im gleichen Masse zugänglich wäre (z.B. mit dem Teheran Economist).

Schliesslich sind auch die Kontaktreisen in der Schweiz zu erwähnen, die von der OSEC für ausländische Journalisten, Industrielle, Politiker, Beamte usw. organisiert werden.



### Diskussion

- Falls wir die Bevölkerung und die Massenmedien unserer Gastländer auf die Tätigkeit der Vertretungen auf wirtschaftlichem Gebiet aufmerksam machen wollen, können wir von der SZH Werbematerial in ausreichendem Umfang erhalten?

B. Peitrequin: Die Publikationen der SZH - die übrigens auch auf die mannigfaltigen Aufgaben der Botschaften und Konsulate hinweisen - können für derartige Werbeaktionen bestellt werden.

- Der ASEAN-Raum ist derzeit Ziel einer schweizerischen Werbekampagne. Zur Unterstützung dieser Aktion, und gleichzeitig auch im Hinblick auf die Teilnahme Indonesiens am Comptoir, wäre es wünschenswert, wenn ein indonesischer Journalist in die Schweiz eingeladen würde. Was halten die zuständigen Stellen von dieser Anregung?

B. Peitrequin: Zurzeit arbeiten wir ein Besuchsprogramm für einen Journalisten aus einem ostasiatischen Land aus. Der Wunsch nach einer Einladung für einen indonesischen Journalisten ist berechtigt.

Botschafter Bettschart: Journalistenbesuche werden jeweils zwischen EPD/EVD/SZH und der Industrie abgesprochen.

Botschafter Janner weist auf die gute Zusammenarbeit zwischen den von Botschafter Bettschart erwähnten Organisationen hin. Auch bei Journalistenbesuchen müssten aber Prioritäten gesetzt werden und es sei Sache der Vertretungen, gute Argumente für ihre Anliegen zu liefern. Im übrigen seien dem Ausbau der Dienstleistungen und der Verwirklichung von Werbeaktionen der Vertretungen nicht nur finanzielle, sondern auch personelle Grenzen gesetzt.

Botschafter Bettschart erwähnt in diesem Zusammenhang den krassen Widerspruch zwischen der Forderung nach Ankurbelung der Exportförderung und den Sparmassnahmen, kombiniert mit

- 34 -

ungenügendem Personalbestand. Dieser missliche Umstand sei aber ein weiterer Grund dafür, Prioritäten zu setzen.

#### 4. Bezugsquellennachweis

Referat von Herrn M. Gross, SZH, Zürich

##### Zusammenfassung

Jährlich behandelt der Dienst "Bezugsquellennachweis" rund 10'000 Anfragen, davon stammen etwa 90% aus dem Ausland. Wichtigstes Instrument der Auskunftserteilung ist neben dem Handbuch der Exportproduktion die Spezialitätenkartei. Im Handbuch der Exportproduktion, das in Zusammenarbeit mit dem Kompassverlag zusammengestellt wird - die 13. Auflage dieser Publikation erscheint im Dezember 1977 - , sind über zehntausend Produkte verzeichnet.

Um Rückfragen zu vermeiden, sind die Botschaften und Konsulate gebeten, genaue Angaben über Käufer und gewünschte Produkte zu machen.

Der Nachweisdienst ist ebenfalls auf dem Importsektor tätig.

Botschafter Bettschart hebt die günstigen Auswirkungen der Koppelung Import- und Exportgeschäfte hervor. Die Auskunftstätigkeit der SZH auf dem Importsektor sei deshalb zu begrüßen.

##### Diskussion

- Viele Anfragen an die OSEC betreffen Markenartikel. Was kann getan werden, um das Verzeichnis dieser Artikel, das viel zu klein ist, zu verbessern?

M. Gross: Die Karteien über Markenartikel sind sehr umfangreich, aber die Nachträge werden nicht versandt. Es ist hingegen eine Umfrage der OSEC im Gange betreffend die Neuherausgabe des "Handbuches" im Lose-Blätter-System. Dieses Anliegen könnte Berücksichtigung finden.



--Die Nachträge zum Markenverzeichnis sollten unbedingt an die Aussenposten versandt werden.

Diese Anregung findet einstimmige Unterstützung. Eine weitere Anregung, das Markenverzeichnis zwecks intensiverer Bearbeitung aus dem "Handbuch" herauszulösen und separat herauszugeben, findet ebenfalls Zustimmung.

Botschafter Bettschart: Das Anliegen der Seminar-Teilnehmer ist eindeutig; eine diesbezügliche Abklärung im Rahmen der OSEC-Umfrage erübrigt sich. Die Anregungen sind auch berechtigt, da das Warenangebot in den letzten Jahren enorm zugenommen hat und das letzte "Handbuch" bereits 1973 herausgegeben worden ist.

#### 5. Messen und Sonderaktionen

Referat von Herrn Werner Sutter, stellvertretender Direktor der SZH, Zürich

##### Zusammenfassung

Keiner besonderen Erläuterung bedarf die Tatsache, dass grosse international tätige Firmen individuell an ausländischen Messen teilnehmen. Es kann hier auf den Messekalender verwiesen werden.

Was die OSEC betrifft, so lassen sich ihre Bestrebungen auf diesem Gebiet in zwei Kategorien unterteilen: einerseits in Beteiligungen an Messen mit Ständen, Pavillons und Schweizer-Tagen, andererseits in Sonderaktionen der Schweiz in Form von Industrie-Ausstellungen (Kairo, Peking, Sao Paulo), Schweizer Wochen, Symposien und besonderen Image-Aktionen in Zusammenarbeit mit der Koordinationskommission für die Präsenz der Schweiz im Ausland.

Für die Vorbereitung solcher Aktionen der OSEC ist die Zusammenarbeit mit dem EPD enorm wichtig. Die OSEC stellt den organisatorischen Apparat, während die Finanzierung und

operative Durchführung von der interessierten Industrie selbst übernommen wird. Somit ist auch eine haushälterische Verwendung der benötigten Mittel gewährleistet.

Schliesslich stellt die OSEC die Dokumentation über das internationale Messewesen zur Verfügung.

### Diskussion

- Könnte die OSEC nicht in zukunftssträchtigen Ländern vermehrte Anstrengungen unternehmen, indem sie von sich aus bei dortigen Veranstaltungen Informationsstellen einrichtet?

Direktor Sutter: Dies wäre zu teuer und zu personalintensiv.

Botschafter Bettschart: Man muss sich in der Wirtschaftsdiplomatie an die Notwendigkeit von Prioritäten gewöhnen und sich nicht entmutigen lassen, wenn der eigene Posten von der Zentrale aus im Moment nicht gerade als prioritär beurteilt wird. Sämtliche Posten sind zwar wichtig, aber es reicht nicht, um allen zusätzliche Mittel zufließen zu lassen.

## 6. Referat von Herrn Dr. H. Plüss, Präsident der Union schweizerischer Handelskammern im Ausland

### Zusammenfassung

Bei den schweizerischen Handelskammern im Ausland handelt es sich um private Organisationen, deren Gründung auf Initiativen schweizerischer Geschäftsleute zurückgehen. Hauptstützen dieser Handelskammern sind Grossbetriebe, die eigentlich die Dienste dieser Organisationen gar nicht nötig haben. Die Hauptaufgabe besteht darin, die Interessen der schweizerischen Wirtschaft im Ausland zu wahren und zu fördern. (Eine ausführliche Dokumentation über die Tätigkeit der von Herrn Dr. Plüss präsierten Union wurde an die Seminarteilnehmer abgegeben).



Diskussion

- Sollen die Vertretungen Initiativen ergreifen im Hinblick auf Gründungen neuer Handelskammern?

Botschafter Janner: Der Impuls muss von der Wirtschaft und nicht von den Vertretungen kommen. Botschaften sollten indessen diese Bemühungen unterstützen.

Dr. Plüss: Es ist Sache der Industrie- und Wirtschaftskreise, abzuklären, ob das Bedürfnis zur Errichtung einer neuen Handelskammer vorhanden ist. Wo keine Handelskammern bestehen, sind auch regelmässige Zusammenkünfte schweizerischer Geschäftsleute (Business Lunches) gute Foren zum Gedankenaustausch; hier können Botschaften und Konsulate Initiativen ergreifen.

- Weshalb fehlt auf Ihrer Liste die Handelskammer Schweiz-Uruguay, mit Sitz in Montevideo?

Diese Handelskammer hat bisher kein Aufnahmegesuch eingereicht. (Hier gibt Dr. Plüss Hinweise über die Bedingungen der Mitgliedschaft). Die Handelskammer Schweiz-Uruguay könnte korrespondierendes Mitglied werden.

- In welchem Verhältnis steht die Handelskammer Deutschland-Schweiz (Zürich) zur Union?

Hier handelt es sich um eine gemischte Handelskammer, die aber primär auf Wahrung deutscher Interessen ausgerichtet ist.

- Ist die Existenz der Handelskammer Deutschland-Schweiz der Grund dafür, dass bis heute keine schweizerische Handelskammer in der BRD gegründet worden ist?

Ursache ist eher im Umstand zu suchen, dass in der BRD kein eigentliches Wirtschafts- und Handelszentrum besteht.

- Welche Aufgaben sind dem Schweizerischen Wirtschaftsrat in Stockholm übertragen?

Er wird inskünftig eine Geschäftsstelle leiten, deren Tätigkeit etwa dieselbe wie die einer Handelskammer sein wird. Die Finanzierung erfolgt in erster Linie mit Mitgliederbeiträgen.

- Machen die Handelskammern, die sich ja auch mit der Vertretervermittlung befassen, nicht zuweilen der SZH Konkurrenz?

Die Abgrenzung des Tätigkeitsbereiches ist im Kompetenzenkatalog klar umschrieben; Handelskammern und SZH konkurrieren einander nicht, sondern arbeiten eng zusammen.

#### .V. EXPORT VON DIENSTLEISTUNGEN

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Mitwirkung der Herren Dipl. Ing. V. Losinger, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates der Losinger AG, Bern, Dipl. Ing. F. Berger, Emch & Berger Bauunternehmung, Bern, W. Romanowsky, Präsident der Fachgruppe für Arbeiten im Ausland des SIA, Suter & Suter AG, Basel.

1. Referat von Herrn Ing. F. Berger (cf. Beilage 5)
2. Referat von Herrn W. Romanowsky

##### Zusammenfassung

Der Export in der Bauwirtschaft drängt sich auf, weil die Reduktion ihres Anteils am BSP in der Schweiz als Dauerzustand betrachtet werden muss und Wachstum nur noch im Ausland in grösserem Ausmass möglich ist. Schwierigkeiten präsentieren sich dabei aufgrund der mangelnden Erfahrung im Auslandgeschäft, der geringen staatlichen Unterstützung (schweizerische Abneigung gegen Interventionismus) sowie ungeeigneter Strukturen (zu viele kleine und zu wenig grosse Unternehmen). Zur Ueberwindung dieser Schwierigkeiten dienen verschiedene



Massnahmen: Die bereits eingeleitete, vermehrte behördliche Unterstützung via Handelsabteilung, Botschaften und Handelsdelegierte, sowie die Gründung einer Zentralstelle für Exporte der Bauwirtschaft im Rahmen der OSEC, um einen gewissen Ueberblick zu gewinnen, kollektive Selbsthilfemassnahmen (Promotion und Beratung) zu organisieren und die Koordination bei komplexen Projekten mit Beiträgen verschiedener Sektoren (Industrie, Finanz, Bauwirtschaft) sicherzustellen. Dieser neue, durch die IGEP (Interessengemeinschaft der exportierenden Projektierungsbüros) getragene Dienstzweig der OSEC würde aber keine Akquisition betreiben und keine Projekte selbst übernehmen.

Die Zielländer für Bauexporte sind unter drei Gruppen zu suchen: Länder mit dem gleichen industriellen Niveau wie die Schweiz als Abnehmer von Spezialprodukten, rohstoffreiche Entwicklungsländer (starke Konkurrenz aus Billiglohnländern) sowie als letzte Gruppe die armen Entwicklungsländer.

Was die Erwartungen der Ingenieure und Architekten gegenüber den Handelsdiensten der Botschaften betrifft, so lassen sich diese wie folgt umschreiben:

- Konsularische Erleichterungen: Ausstellung benötigter Dokumente.
- Vermittlung von Unterkunft, Vertrauenspersonen, Uebersetzern, etc.
- Akquisitionsbeihilfen genereller Art: frühe Eruierung und Kenntnisgabe von 4- oder 5-Jahresplänen, Informationen über geeignete Promotionsmassnahmen in potentiell interessanten Ländern, Herstellung von freundschaftlichen Beziehungen, Orientierung über das lokale Geschäftsgebaren, Verhinderung der offenen Konkurrenzierung mehrerer schweizerischer Anbieter unter sich, Beratung in juristischen Fragen usw.
- Hilfe bei Pannen und Schikanen (Zoll) sowie bei der Abwicklung des Zahlungsverkehrs, wenn sich Schwierigkeiten ergeben.
- Allgemein Schaffung eines günstigen Klimas für Schweizer Offerten durch Image-Förderung, z.B. auch auf kulturellem und humanitärem Gebiet.



- 40 -

- Politische Unterstützung (cf. Schatz der algerischen FNL, Verärgerung des Schahs über die schweizerische Behandlung seines Geheimdienstes usw.)
- Mobilisierung der vielen persönlichen Beziehungen von führenden Politikern und Wirtschaftsführern der dritten Welt zur Schweiz.
- Bilaterale Vereinbarungen auf verschiedensten Gebieten (Investitionsschutz, Ausbildung, Verwaltung, Gesundheit); dies schafft ein günstiges Klima.

Die in den letzten vier Jahren durch Botschaften gewährte Unterstützung ist besser als ihr Ruf. Dafür gebührt ihnen Dank.

### 3. Referat von Herrn Ing. V. Losinger

#### Zusammenfassung

##### Quantitative Angaben und Wertung

Das schweizerische Bauvolumen betrug 1977 ca. Fr. 18 Mia. Davon entfielen ungefähr 5% auf den Auslandsumsatz, was im Vergleich zu anderen Industrien bescheiden ist, jedoch für die Gesamtwirtschaft eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt, indem durch die Bauwirtschaft gewisse andere Investitionen erst möglich werden. Es wird geschätzt, dass der Auslandsumsatz von ca. Franken 450 - 500 Mio im Jahre 1977 auf ca. Franken 600 - 700 Mio im Jahre 1980 ansteigen wird.

##### Charakteristika schweizerischer Bautätigkeit im Ausland

- Die Auslandstätigkeit eignet sich nicht als Kompensation für Schwierigkeiten im Inlandgeschäft.
- Im Ausland (d.h. ohne die ölproduzierenden und anderen "take-off"-Länder) besteht im Normalfall ein ungefähres Gleichgewicht zwischen der Kapazität der einheimischen Bauwirtschaft und der inländischen Nachfrage. Es gilt deshalb für den Schweizer Bauunternehmer, durch spezialisierte Leistungen Marktlücken zu füllen.
- Gegenüber der ausländischen Konkurrenz hat die schweizerische Bauwirtschaft folgende Nachteile: Sie hat keine Auslandstra-



dition wie die ehemaligen Kolonialmächte in ihren einstigen Ueberseegebieten; es fehlt ihr eine emigrationswillige Bevölkerung; sie hat gegen die Kostenvorteile von Billiglohnländern (z.B. Südkorea) sowie von Ostblockstaaten, die zur Devisenbeschaffung auch unter für sie ungünstigen Bedingungen gezwungen sind (z.B. Jugoslawien), anzukämpfen.

- Besondere Probleme stellen sich bei der Kaderbeschaffung aus der Schweiz und dem übrigen Ausland, bei der Mitnahme ganzer Baustelleneinrichtungen sowie der Baumaterialien bis zur Erreichung des für solche Lieferungen notwendigen Entwicklungsniveaus im Lande selbst, sowie bei finanziellen Kalkulationen (Zahlungsbedingungen, Teuerung, Währungsrisiken etc.).

- Bei der Wahl der nationalen oder internationalen Kooperationsform wird fallweise vorgegangen, je nach Bedarf. Es gibt aber daneben auch feste Gruppen innerhalb von Branchen. Nicht immer leicht zu entscheiden ist, ob und wie man sich zusammenschliesst (Durchführung einzeln, in Konsortien oder als "joint venture"). Es ist eine Illusion zu meinen, man könne dabei immer Schweizer Partner bevorzugen; eine solche Präferenz besteht zwar, aber sie findet ihre Grenze dort, wo die Konkurrenzfähigkeit aufhört.

- Häufig haben andere Länder "nationale Strategien" der Exportförderung und wickeln mit Drittstaaten "bilaterale Direktgeschäfte" ab, was die Konkurrenz für schweizerische Anbieter ungemein verschärft (z.B. Frankreich, Japan, Italien).

- Die Auslandsfähigkeit einer Baufirma setzt voraus: eine minimale Grösse und Finanzkapazität, Kenntnisse der einheimischen Geschäftsbedingungen, emigrationswillige Kader, Sprachkenntnisse derselben usw.

#### Besondere Stärken der schweizerischen Bauindustrie:

- Kraftwerk- und Bewässerungsbau: grosser know-how
- Strassenbau: besonders Brücken und Tunnel
- schwierige Eisenbetonarbeiten
- Vorspann- und Verankerungstechnik, Grundbau, Bohrungen



## Fundationen

- Gesamtanlagen; integrierte Projekte

## Diskussion

- Jugoslawien würde es begrüßen, wenn Schweizer Firmen vermehrt gemeinsam auftreten würden. Welchen Beitrag könnte die Schweizerische Botschaft in Belgrad bei der Vorbereitung solcher gemeinsamer Aktionen leisten?

Ing. Losinger: Die Lage der jugoslawischen Wirtschaft ist nicht vergleichbar mit der unsrigen. Die Unternehmungen dieses Landes übernehmen beispielsweise Aufträge zu ganz anderen Bedingungen als wir. Der Entscheid, ob gemeinsame Aktionen gestartet werden sollen, muss den Schweizer Firmen überlassen werden. Unsere Botschaft in Belgrad könnte uns gegebenenfalls helfen, die notwendigen Beziehungen zu Regierungskreisen herzustellen.

- Oft nützen weder Rat noch Warnung, ungeeignete Firmen vom Exportgeschäft abzuhalten. Wie sollen sich die Botschaften verhalten, wenn eine Unternehmung offensichtlich nicht in der Lage ist, sich mit dem Exportgeschäft zu befassen?

Botschafter Bettschart: Die Informationstätigkeit ist überaus wichtig, um zu verhindern, dass die falschen Firmen ins Exportgeschäft gehen. Die Botschaften sollten keine Firma bei Behörden einführen, die nicht durch die Handelsabteilung oder die SZH empfohlen worden ist. Sie können auf diese Weise beitragen zu verhindern, dass der Ruf und das Ansehen der Schweiz durch schlechtes Abschneiden einzelner Unternehmungen gefährdet wird.

W. Romanowsky stimmt Botschafter Bettschart zu und bittet ihn, diesen Standpunkt durch die Handelsabteilung in der Schweiz allgemein bekannt zu machen.



- 43 -

- Müssen dieselben Vorsichtsregeln angewendet werden, wenn die Aussenposten schriftlich durch Firmen angegangen werden?

Botschafter Bettschart: Ja, auch hier mit Handelsabteilung oder SZH - notfalls telegrafisch - Verbindung aufnehmen.

- Schwierigkeiten ergeben sich öfters, wenn es darum geht, Hinweise über langfristige Vorhaben der Regierungen zu erhalten. In vielen Entwicklungsländern sitzen noch Vertreter der ehemaligen Kolonialmacht in Schlüsselpositionen, von wo sie besseren Zugang zu diesen Informationen haben.

W. Romanowsky: Man ist in diesen Ländern sichtlich bemüht, sich von kolonialen Banden zu lösen, was für die Zukunft Chancengleichheit zur Folge haben dürfte.

Botschafter Bettschart: Es ist wichtig, Angaben über Projekte zu erhalten, wenn diese sich noch im Anfangsstadium befinden; wir sollten deshalb nicht bis zur öffentlichen Ausschreibung zuwarten, denn dann ist es meistens für die Einbringung eines Auftrages zu spät. Es liegt an den Vertretungen, durch persönliche und offizielle Verbindungen frühzeitig Informationen über geplante Projekte zu erhalten.

## VI. PODIUMSGESPRAECH MIT VERTRETERN VON VERBAENDEN UND ANDEREN ORGANISATIONEN

---

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Mitwirkung der Herren

Dr. M. Erb, Direktor des Vereins Schweizerischer Maschinenindustrieller (VSM), B. Kappeler, Sekretär des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes, F. Nef, Direktor des Vereins Schweizerischer Textil-Industrieller, Dr. R. Ulrich, Schweizerische Gesellschaft für chemische Industrie, Dr. R. Retornaz, Direktor der Fédération Horlogère.



1. Referat von Herrn Dr. M. Erb

Zusammenfassung

Die Exporttätigkeit der Maschinenindustrie

Die Maschinenindustrie ist ausgesprochen exportorientiert, mit immer neuen und schwieriger werdenden Märkten. Während vor sechs Jahren auf ein realisiertes Projekt noch sieben Offerten entfielen, sind es heute vierzehn. Auch die Vorbereitung und Abwicklung wird immer arbeits- und personalintensiver verglichen mit dem eigentlichen Produktionsaufwand. Im Zuge dieser Entwicklung, welche vom Exporteur mehr know-how und bessere Kenntnisse der Exportmärkte verlangt, sind die Informationen von seiten der Botschaften, die dem VSM über die Handelsabteilung zugeleitet werden, bei dessen Mitgliedern sehr begehrt (wirtschaftliche und politische Analysen, Branchenberichte, Geschäftsmöglichkeiten im Planungsstadium usw.). Hingegen sind andere Länder grosszügiger, wenn es darum geht, der Industrie in dringlichen Fällen den Uebermittlungskanal des diplomatischen Kuriers zur Verfügung zu stellen.

In der Praxis hört man keine Klagen über die Zusammenarbeit der Unternehmungen mit den Aussenposten, sondern eher anerkennende Worte. Diese positive Entwicklung zeigt sich insbesondere auch bei der Abwicklung der ERG. Allerdings ist der Gebührentarif für die kommerziellen Dienstleistungen der Botschaft etwas fragwürdig, da z.T. Tarife gelten, die nicht kostendeckend sind und zudem wegen ihrer Geringfügigkeit die Leute nur ärgern. Damit soll jedoch nichts gegen das Verursacherprinzip bei der Finanzierung dieser Dienstleistungen gesagt sein.

Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch die Auslandschweizerkolonien, die der Exportwirtschaft als eigentliche "Frontorganisationen" Good-will und Kontakte verschaffen.

Den Botschaften gebührt Dank für die gute Zusammenarbeit. Zum Schluss sei die Bitte an sie gerichtet, dem VSM bei der



Verbreitung seines umfangreichen Werbematerials behilflich zu sein.

Botschafter Bettschart: Zum Gebührentarif: Wenn einer eine anständige Gebühr bezahlt, wagt er es auch zu reklamieren, wenn der Service nicht befriedigt.

Zum Kurier: Die Schweiz könnte hinsichtlich des Gebrauchs dieser Fazilität manchmal tatsächlich etwas grosszügiger sein. Es hat aber in letzter Zeit schon erheblich gebessert.

Die Berichte der Botschaften an die Verbände sollten nicht in übertriebenem Masse "vertraulich" klassifiziert werden, da dadurch deren Verwendbarkeit für die Verbandsmitglieder erheblich eingeschränkt wird.

## 2. Referat von Herrn B. Kappeler

### Zusammenfassung

#### Die Einstellung der Gewerkschaften zur Exportförderung

Die Gewerkschaften sind zur Exportförderung positiv eingestellt, insbesondere hinsichtlich ihrer Beschäftigungseffekte. Gewisse Vorbehalte bestehen allerdings in bezug auf den Waffenexport oder die Ausfuhr atomarer Technologie. Ihr Beitrag zur Exportförderung besteht in ihrer lohnpolitischen Mässigung und in der Wahrung des Arbeitsfriedens. Der "Exportplatz" Schweiz soll die Vollbeschäftigung sichern helfen, nicht aber eine neue Hochkonjunktur heraufbeschwören. Eine gewisse Grenze bildet für die Gewerkschaften auch die Solidarität mit den Arbeitnehmern in der übrigen Welt, deren Recht auf Arbeit nicht unnötig geschmälert werden sollte. Immerhin ist festzustellen, dass das Produkte-Angebot der Schweiz hier relativ günstig liegt, indem Investitionsgüter - unsere wichtigsten Exporte - eine gewisse Vorleistung gegenüber dem Importland bedeuten.

Positiv stehen die Gewerkschaften sodann zur Förderung der Exportfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen (Swissexport)

Diese Bestrebungen leiden unter dem hohen Kurs des Schweizerfrankens, der in der Regel umso mehr steigt, je aktiver die Ertragsbilanz wird. Diese gegenläufige Wirkung erfordert ein sorgfältiges Abwägen der anzuwendenden exportfördernden Massnahmen.

Warnungen sind angebracht hinsichtlich des Ausmasses des Ausbaus des exportpolitischen Instrumentariums, denn die ausländische Nachfrage ist im Gegensatz zur Inlandnachfrage kaum steuerbar. Unterstützung finden dagegen die Bemühungen der Nationalbank um eine Redimensionierung des Finanzplatzes Schweiz. Damit vermindern sich die Risiken, die der Schweiz wegen der internationalen Verflechtung ihres Finanzplatzes von seiten einer wieder vermehrt protektionistischen Weltwirtschaft drohen. Die Gewerkschaften wollen diesen Protektionismus ebensowenig wie die Unternehmer.

### 3. Referat von Herrn F. Nef

#### Zusammenfassung

Herr Nef betont, wie wichtig es sei, die schweizerischen Auslandsvertretungen im Hinblick auf die Bemühungen zur Exportförderung auszubauen.

Der Vortragende macht Angaben über die Produktion, die Produktionsmittel und die Zahl der Betriebe und Beschäftigten in der Textilindustrie (die entsprechenden Zahlen sind der Broschüre "Textilwirtschaft in Zahlen" entnommen); er weist auf den starken Strukturwandel, der seit dem Jahre 1960 zu beobachten ist, hin. Der Exportanteil der einzelnen Branchen liegt unterschiedlich, er beträgt bis 90 Prozent und mehr bei der Seide und für Stickereien. Während die Textilindustrie um die Jahrhundertwende noch über 50% des Gesamtexportes bestritt, nimmt sie heute mit einem Anteil von weniger als 10% noch den vierten Platz ein.



Herr Nef bemängelt die tarifarischen und nichttarifarischen Einfuhrhindernisse für Textilien in den meisten Ländern; er gibt Aufschlüsse über den unterschiedlichen Textilverbrauch in der Welt und weist auf die stark expandierenden Textil- und Bekleidungsindustrien einiger Entwicklungsländer hin (Hongkong, Südkorea, Taiwan, Indien). Diese Länder konnten in den vergangenen Jahren ihre Exporte in Industriestaaten bedeutend erhöhen. Nicht umsonst hat die EG eine Anpassung des Multifaserabkommens angestrebt, ist aber mit ihrem Vorstoss auf weltweiten Protest gestossen.

Zwischenbetriebliche Zusammenarbeit ist notwendig! Der VSTI hat eine gemeinsame Qualitätsmarke, "Swiss Fabrics", geschaffen; demnächst wird eine Datenbank für alle Fabrikationsarten des VSTI in Betrieb gesetzt. Schliesslich befindet sich in der Nähe Zürich ein Textil- und Modezentrum im Bau, das im Sommer 1978 eröffnet werden soll. Trotz dieser gemeinsamen Anstrengungen ist die Textilindustrie auf die Mithilfe der Botschaften und Konsulate angewiesen.

#### 4. Referat von Herrn Dr. R. Retornaz

##### Zusammenfassung

Die Uhrenindustrie muss folgende Probleme lösen: Produktion, Export, Preise, ausländische Konkurrenz, Neugestaltung der Verteilung.

Für die ersten sieben Monate des laufenden Jahres verzeichnet die Ausfuhr elektronischer Uhren im Vergleich zum Vorjahr eine starke Zunahme (+ 80%); eine etwas bescheidenere Erhöhung ist im Export von Anker- und Roskopf-Uhren zu beobachten. Der Anteil der Schweizer Uhren am gesamten Welthandel scheint sich zu festigen; diese Stabilisierung ist hingegen nur durch erhebliche Preiszugeständnisse möglich gewesen, Preisreduktionen, die in einigen Betrieben Verlust an Kapitalsubstanz nach sich gezogen haben.

Die Weltmarktanteile der anderen wichtigen Uhrenproduzenten (USA, Japan, UdSSR) sind in den letzten Jahren unverändert geblieben. Sorgen bereitet den schweizerischen Uhrenfabrikanten hingegen die Expansion - durch niedrige Gestehungskosten begünstigt - der Uhrenindustrien in Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan.

Die Uhrenindustrie muss gemeinsam Anstrengungen zur Verstärkung weltweiter Verteilerorganisationen unternehmen, wozu allerdings grosser Kapitaleinsatz notwendig ist. (Hier erwähnt Herr Retornaz auch, wie wichtig die ERG für die Uhrenindustrie ist.). Schliesslich weist der Vortragende darauf hin, dass die Käufer schweizerischer Erzeugnisse vermehrt nicht nur die Ware, sondern auch das Herstellungsland kennenlernen möchten. Er sieht deshalb in der Besuchstätigkeit von Wirtschaftsdelegationen eine Möglichkeit zum Ausbau und zur Stärkung gegenseitiger Beziehungen.

## 5. Referat von Herrn Dr. R. Ulrich

### Zusammenfassung

#### Exportförderung aus der Sicht der chemischen Industrie:

##### Die Zusammenarbeit des Verbandssekretariates mit den Aussenposten

Die chemische Industrie ist ausserordentlich stark mit dem Ausland verflochten: Sie produziert zu 80% für den Export, und diese Exporte betragen 1/5 der schweizerischen Gesamtausfuhr. Das zentrale Anliegen des Verbandssekretariates und der chemischen Firmen sind die Berichte der Botschaften. Grösste Wichtigkeit haben sie für kleinere und mittlere Unternehmen, während auch international tätige Gesellschaften mit eigenen Tochterfirmen solche Berichte zur Ergänzung ihrer eigenen, oft durch Wunschenken mitgeprägten Beobachtungen sehr gut gebrauchen können.

Gegenstand der Berichte der Aussenposten sollten sein:

- politische, wirtschaftliche und finanzielle Lage sowie Investitionsklima
- Gesetzgebung und behördliche Massnahmen betreffend Import und Export (Zahlungsbilanzungleichgewichte!), Zahlungsverkehr und



Restriktionen, Patent- und Markenrecht, besondere Vorschriften im Bereich der chemischen Industrie, Behandlung ausländischer Investitionen usw.

- Auskünfte über die Aktivitäten der Konkurrenz
- bei Staatshandelsländern die Adressen der zuständigen Einkaufs- und Verkaufsstellen.

Beispiele von einzelnen Aktionen, in denen die chemische Industrie in letzter Zeit die Hilfe der diplomatischen Vertretungen beanspruchte, sind die Intervention bei der Bestimmung der Pharmapreise in Frankreich, die Behandlung ausländischer Begehren um Inspektion von Fabriken in der Schweiz, Einflussnahme auf ausländische Gesetzgebungsverfahren sowie Abklärungen für den ERG-Dienst der Chemie.

Als positive Erfahrungen zu erwähnen sind schliesslich auch die Bildung des Swiss Club Japan, die Berichterstattung über die Volksrepublik China (praktisch einzige Informationsquelle) sowie die Aktion der Botschaft in Belgrad im Zusammenhang mit einem neuen Gesetz über die Registrierung von pharmazeutischen Produkten in Jugoslawien. Noch nicht ausnahmslos rasch genug funktioniert die äusserst wichtige Zustellung von Ausschreibungen (Tenderkäufe nehmen an Bedeutung zu).

### Diskussion

- Tenders sind in Nigeria sehr teuer zu kaufen (ca. Fr. 2'000.-- pro Stück). Wie kann auch kleineren und mittleren Unternehmen durch einen systematischen und schnellen Kauf geholfen werden?

Dr. Erb: Die Einstiegskosten sind für kleine und mittlere Unternehmen einfach zu hoch. Zudem verlangt die know-how-Intensität beim Einsatz von Investitionsgütern im Importland einen "follow-up" in bezug auf Service und Unterricht, welcher kleineren Firmen schwerfällt.

Botschafter Bettschart: Eine Methode, den Kleinen zu helfen, ist die Förderung von grossen Firmen, für welche diese als Zulieferanten tätig sind. Das nützt dann beiden.

- 50 -

- Im Hinblick auf die Werbung der Uhrenindustrie wird die Ansicht geäußert, dass in Lateinamerika und im südostasiatischen Raum mehr getan werden könnte, z.B. durch die Gründung von Schweizer Uhrenzentren für Verkauf, Service und Uhrenmacher-ausbildung.
- Durch Informationstätigkeit leisten Botschaften und Konsulate wichtige Kleinarbeit bei der Exportförderung. Leider vernimmt man selten, was mit diesen Meldungen geschehen ist und ob die angesprochenen Firmen erfolgreich waren. Wie könnte in entgegengesetzter Richtung die Informationstätigkeit ausgeweitet werden?

Botschafter Bettschart: Wir erhalten täglich unzählige Meldungen dieser Art, die wir - falls notwendig - der Zentrale für Handelsförderung zur Auswertung und Weiterleitung zustellen. Wünschenswert wäre sicher, wenn nachher die betreffenden Unternehmungen über Erfolge bzw. Misserfolge berichten würden. Dies geschieht aber eher selten.

- Leider lässt der Kundendienst in der Uhrenbranche vielfach zu wünschen übrig. Andere Industriestaaten, wie zum Beispiel Japan, unterhalten vorzügliche Kunden- und Reparaturdienste auf allen Gebieten. Welche Verbesserungen sind geplant?

Dr. Retornaz: Der Kundendienst der Uhrenindustrie ist je nach Grösse des Marktes verschieden. Für kleine Märkte können nicht dieselben Mittel wie für grosse Märkte eingesetzt werden. Durch kollektive Bemühungen will die Uhrenindustrie aber verhindern, dass Fehler, die früher gemacht worden sind, sich wiederholen (gemeinsame Werbung und Kundendienst, Qualitätsmarke).

\*\*\*\*\*



- 51 -

Botschafter Bettschart: Was halten Sie von einer Ausdehnung des Netzes der Handelsdelegierten? Wäre die Industrie bereit, finanziell dabei mitzuwirken?

Dr. Ulrich: Die chemische Industrie würde eine Aufstockung des Bestandes an Handelsräten eher zurückhaltend beurteilen. Wir glauben nicht an das Universalgenie, das im Ausland sämtliche schweizerischen Erzeugnisse an den Käufer bringen kann. Die unternehmerische Tätigkeit ist nicht Sache des Staates. Uns ist mehr und besser gedient, wenn Botschaften weiterhin beraten, Informationen sammeln und Kontakte anbahnen.

E. Nef: Die Textilindustrie ist auf die Zusammenarbeit mit den Handelsräten angewiesen; wir würden eine Ausdehnung des Netzes begrüßen, wobei es allerdings keinen Unterschied macht, ob Handelsräte oder andere Angehörige von Auslandsvertretungen unsere Bemühungen unterstützen.

Dr. Erb: Die Erzeugnisse der Maschinenindustrie werden und können nicht durch Handelsdelegierte verkauft werden. Die mit den wirtschaftlichen Aufgaben betrauten Mitarbeiter einer Auslandsvertretung können uns hingegen wertvolle Auskünfte erteilen und Verbindungen in ihrem Gastland herstellen.

## VII. BEHANDLUNG VON EXPORTFAELLEN

Leitung: Botschafter Bettschart, unter Mitwirkung der Herren P. Berkovits, Directeur général adjoint, Société générale de Surveillance, Genève, Dr. E. Goldberger, Exim-Index AG, Basel, W. Schneider, Generaldirektor und Delegierter des Verwaltungsrates der Panalpina Welttransport AG, Binningen und W. Ruoff, Direktor, Panalpina.

## 1. Exposé de M. P. Berkovits

### Résumé

M. Berkovits introduit la Société générale de surveillance comme <sup>une</sup> Société suisse de prestation de services, ne faisant pas de commerce, dont l'action de base est de représenter soit l'acheteur, soit le vendeur qui ne peut être présent en un lieu donné pour effectuer le contrôle de ses marchandises et de l'exécution de la commande conformément à un contrat signé.

Il présente quelques exemples de ses activités tels le contrôle de poids de marchandises en déplacement, la surveillance des déchargements, la supervision d'une construction d'une aciérie et les contrôles techniques (radiographie de soudures et de constructions).

La Société générale dispose d'un réseau mondial comprenant des représentations dans 150 pays dont une cinquantaine appartiennent directement à la Société.

### Réponses suite à des questions.

La Société n'effectue que les contrôles exigés et ne se substitue pas à l'acheteur.

Elle recourt à des services spécialisés pour les tests qu'elle doit éventuellement effectuer. Le Directeur général indique que la Société a reçu des mandats de la part des gouvernements de contrôler des factures et des prix et que ces mandats de comparaison de prix ne sont acceptés que dans le cadre d'un contrôle général des produits.

L'absence de la Société du Golfe Persique a une raison historique, mais la situation change actuellement en ce sens que l'on commence à négocier des joint-ventures en Arabie Saoudite et en Iran.



## 2. Referat von Herrn Generaldirektor W. Schneider

### Zusammenfassung

Generaldirektor Schneider stellt die Firma Panalpina kurz vor, erwähnt die grosse Erfahrung, die sie auf dem Transportsektor erworben hat und übergibt das Wort seinem Mitarbeiter.

Direktor Ruoff betont, wie die diplomatischen Vertretungen und das Dienstleistungsgewerbe aufeinander angewiesen seien. Dabei verfolgen beide das gleiche Ziel, nämlich die schweizerischen Exporte zu fördern. Die Panalpina erfüllt in diesem Rahmen eine spezielle Funktion: Transporte durchführen und überwachen. Von seinem Standpunkt aus wären insbesondere noch folgende vier Punkte bezüglich der Zusammenarbeit ausbaufähig:

- mehr Kontakt mit den diplomatischen Vertretungen
- mehr Informationen über länderspezifische Projekte
- mehr gesellschaftliche Veranstaltungen, insbesondere unter Einbezug der jeweiligen einheimischen Repräsentanten
- vermehrte Hilfestellung bei Gesuchen für Arbeitsbewilligungen zugunsten von Schweizern

Die vermehrte Zusammenarbeit kann beiden Seiten nur nützlich sein. Vielleicht dürften aber auch häufiger Anstösse von seiten der Diplomatie erfolgen.

### Diskussion

- Könnten die Versicherungen bei einem Diebstahl nicht auch die Transportkosten vergüten?

Direktor Ruoff: Dies ist durchaus möglich und bei der Panalpina wird dies auch so gehandhabt.

Er erkundigt sich, inwiefern die diplomatischen Vertretungen zugunsten von Arbeitsgenehmigungen für Schweizer intervenieren können.

Botschafter Bettschart: In gravierenden Fällen besteht diese Möglichkeit, doch darf von ihr nicht allzu oft Gebrauch gemacht werden, weil sie sonst zu einer nutzlosen Routineangelegenheit deklassiert werde.

Generaldirektor Schneider äussert den Wunsch, die diplomatischen Vertretungen möchten gleich bei Kontaktaufnahme mit den Exporteuren sich bezüglich der Transportfragen an die Panalpina wenden. Diese sei auch bereit, sich zugunsten von grösseren Projekten in Ländern zu betätigen, wo sie durch keine Agentur vertreten sei.

### 3. Referat von Herrn Dr. Goldberger

#### Zusammenfassung

Dr. Goldberger stellt seinen Dienstleistungsbetrieb vor. 1973 erfolgte ein entscheidender Schritt, als die Swissexport gegründet wurde. Diese verbandsähnliche Organisation, die auf Kooperationsbasis von verschiedenen Firmen beruht, soll demnächst in einen regulären Verband überführt werden. Gegen einen jährlichen Beitrag erhalten die Mitglieder ein allgemeines Dienstleistungsangebot, und nur spezielle Dienste müssen extra bezahlt werden. In diesen Kooperationsgruppen arbeiten auch grosse Firmen mit. Seit 1970 gibt die Firma Exim-Index AG die Publikation "Swisstrade" heraus. Jährlich erscheint einmal ein Branchen- und Produkteverzeichnis der Mitglieder von Swissexport.

Anfangs 1976 wurde von Dr. Goldberger zudem die ISE (Interessenverband der Schweizer Exportunternehmer) gegründet, der politisch orientiert ist und keine Exportdienstleistungen anbietet. 1978 wird die Swissexport in Singapur eine Ausstellung organisieren, zu der sich 140 Schweizer Firmen angemeldet haben und die repräsentativen Charakter beanspruchen kann. Bezüglich der Kooperation mit den diplomatischen Vertretungen meint Goldberger, oft fehle den schweizerischen Diplomaten



- 55 -

der Einsatzwille. Bei ihm würden öfters Klagen eintreffen. Es sei auch vorgekommen, dass Broschüren von den Posten ohne entsprechenden Auftrag versandt und nachträglich dafür eine Gebühr einverlangt worden sei.

Als Vorschlag auf dem Gebiet der Handelsförderung unterbreitet er folgendes: Es sollte eine zentrale Stelle errichtet werden, die alle Exportanfragen fachlich prüft und erst nach Rücksprache mit den Gesuchstellern an die jeweiligen diplomatischen Vertretungen weiterleitet. Das würde sowohl den Gesuchstellern wie den Diplomaten viel Ärger ersparen.

#### Diskussion

Botschafter Bettschart begrüsst die Privatinitiative, die in die Ausstellung in Singapur investiert wird. Zur Frage der Gebühren meint er, der Fall Canberra habe etwas Ärger gebracht, doch sei zu unterstreichen, dass Gebühren überall verlangt werden müssen, es sei denn, es werde keine Dienstleistung verlangt.

Dr. Goldberger schlägt vor, die Gebühren zu erlassen, da Swisstrade auch viele unentgeltliche Informationen den schweizerischen Vertretungen liefere.

Botschafter Bettschart fügt zum monierten fehlenden Engagement der diplomatischen Mitarbeiter bei, dass früher solche Dienste nicht gefragt gewesen seien. Das Interesse sei allerdings so minimal nun auch wieder nicht, wie gerade die Teilnahme an diesen Seminaren zeige. Im übrigen müssten vor jedem Vordringen auf einen neuen Markt die Exportförderungsorganisationen konsultiert werden.

Botschafter Janner unterstreicht, dass die Motivierung durch jährliche Repräsentationskostenkürzungen nicht sonderlich stimuliert werde. Die "Wirtschaft" könne nicht einerseits für kleinere Budgets der diplomatischen Vertretungen optieren und andererseits von den gleichen Leuten ein höheres Engagement

- 56 -

zu ihren Gunsten verlangen.

- Könnten die diplomatischen Vertretungen nicht die Adressantenlisten der Empfänger der Exim-Index-Broschüren oder wenigstens die Korrespondentenlisten erhalten?

Dr. Goldberger nimmt davon zustimmend Kenntnis.

Botschafter Bettschart regt an, dass die Publikation "Kooperation" ebenfalls an die Vertretungen versandt werden sollte.

- Ist die Ausstellung in Singapur ein Versuchsballon, dem bei Erfolg andere Ausstellungen ähnlicher Art folgen würden?

Dr. Goldberger bejaht diese Frage.

- Wie hoch ist der Durchschnittstarif angesetzt?

Dr. Goldberger: Er beträgt für Nichtmitglieder 600 - 800 Franken pro Arbeitstag.

Botschafter Janner verwirft mit Vehemenz den Artikel "Mum" von Dr. Goldberger, der in "Kooperation" vom 15. September 1977 erschienen ist. Es gehe nicht an, dass man EPD und EVD gegeneinander aufwiegle. Wenn Dr. Goldberger das Prinzip der Gebührenerhebung angreifen wolle, so müsse er sich nicht an die Verwaltung, sondern an das Parlament wenden.

Botschafter Bettschart liest den Text vor. Anschliessend bemerkt er, hier würden Anschuldigungen vorgebracht, die man zurückweisen müsse. Er bestätigt die guten Beziehungen zwischen EPD und EVD und die rasch erfolgte Umstellung des EPD auf eine stärker wirtschaftsbetonte Richtung.

Dr. Goldberger betont, dass seine Aeusserungen auf seriösen Informationsquellen beruhten. Er meine daher, sein Aufruf sei berechtigt gewesen, wenngleich die nun eingetretene Missstimmung zu bedauern sei.



## VIII. FRAGEN DER INFRASTRUKTUR / GEBUEHRENTARIF

Botschafter Janner eröffnet um 10.50 Uhr den zweiten Teil der heutigen Sitzung, in welchem die Probleme mit den Gebührentarifs behandelt werden. Er betont, bis 1974 hätte auf diesem Gebiet ein "laisser aller, laisser passer" geherrscht. Damals aber sei das EPD von der Finanzkontrolle aufgefordert worden, Gebühren zu erheben. Die Kopien seien eingeführt worden, damit man den Ueberblick darüber habe, dass überall ähnliche Tarife angewandt würden. Ende November werde er vor der Finanzdelegation antreten und die Gebührenfrage wahrscheinlich nochmals aufgreifen. Notfalls müsse die ganze Angelegenheit doch ins Parlament getragen werden, damit das Parlament auch die Verantwortung für die Gebühren sichtbar übernehme. Hernach fordert Botschafter Janner die Anwesenden auf, ihre Einstellung zu den Gebühren für Handelsauskünfte zu äussern.

### Diskussion

M. Von der Weid: En tant que défenseur de l'application des tarifs, les considérant utiles car ils individualisent plus les rapports avec les sociétés et rappelant les inconvénients des factures coûtant plus cher qu'elles ne rapportent, il propose que l'information ne soit facturée qu'en cas de follow-up ou seulement à partir d'un certain montant.

M. l'Ambassadeur Janner pose alors le problème: suppression des tarifs ou solution où on renoncerait aux petits montants ou perfectionnement du système.

Der Vorschlag von der Weid findet breite Zustimmung. Es werden weitere Anregungen gemacht:

- Man verliere an kleinen Leistungen Geld, weshalb man den Gebühren einen Zeittarif zugrunde legen sollte.

W. Sollberger führt aus, dass dies heute schon der Fall sei.



- Gebühren sollten nur dort erhoben werden, wo die Mühewaltung offenkundig sei;
- eine Freigrenze von drei bis vier Stunden sollte eingeführt werden;
- da die diplomatischen Vertretungen keine Haftung übernehmen, sollten die kleinen Leistungen unentgeltlich sein;
- eine Zweistunden-Franchise würde ebenfalls genügen;
- es sollen überhaupt keine Gebühren erhoben werden, da ein Staatsdiener sein Dienstangebot nicht von der Bezahlung abhängig mache;
- die Gebühren wieder dem Export zugute kommen zu lassen. Dies ist nach Auskunft von Botschafter Janner nicht möglich
- mit allen Mitteln abzuwehren, dass die diplomatischen Vertretungen vor allem dann aufgesucht werden, wenn die andern nicht mehr weiter wissen.

Botschafter Janner meint dazu, dass die Gebühren für kleinere Dienste auch den Zweck hätten, die Missionen vor einer Ueberhäufung mit solchen Angelegenheiten zu verschonen. Umgekehrt würden bei Gebührenfreiheit viele Anfragen kommen und wenn die Missionen diesen nicht mehr gerecht werden könnten, dann würden auch Reklamationen einsetzen.

- Wieviele Reklamationen treffen überhaupt ein?

W. Sollberger: In den letzten drei Jahren beliefen sich diese auf etwa 15 Fälle, wovon nach Rücksprache sich fast alle von der Vernünftigkeit der Gebührenerhebung überzeugen liessen.

Botschafter Janner fügt bei, dass möglicherweise viele Unzufriedene nicht beim EPD reklamieren, sondern sich bei Dr. Goldberger beschweren.

Ferner erklären Botschafter Janner und W. Sollberger noch auf Anfrage hin, dass es unmöglich sei, für alle Regionen einen einheitlichen Tarif festzusetzen, da eine Adresse beispielsweise in Saudiarabien einen ganz anderen Recherchierwert aufweise als etwa in der Bundesrepublik.

Botschafter Janner resümiert diesen Fragenkomplex, indem er feststellt, dass die Mehrheit der Meinung sei, die Franchise sollte



erhöht, was darüber liege, indessen kräftiger taxiert werden. Auf Handelsauskünfte solle man verzichten und infolgedessen Pos. 15 im "Kommentar zum Gebührentarif" streichen. Alles würde dann unter dem Titel "Mühewaltung" laufen.

Hernach entwickelt sich ein kürzeres Gespräch über den Zeitbegriff, der nach Auskunft von Botschafter Janner und W. Sollberger das einzige objektive Kriterium für Tarifberechnungen darstellt, auch wenn dann Auskünfte je nach Land ganz verschiedenen teuer werden.

Botschafter Janner äussert sich zur Frage des Kuriergeschäftes, je liberaler der Kurier werde, desto mehr werde er missbraucht. Nur in Ausnahmefällen könnte privatwirtschaftliches Informationsmaterial im Kurier mitgenommen werden, wobei der Absender begründen müsse, weshalb er den Kurierdienst für diese Nachrichten beanspruche.

Abschliessend betont Botschafter Janner, es gehe darum, aus dem Dialog mit den Vertretungen ein Resultat zu erzielen, das alle befriedigen könne. Er wolle noch kurz das Problem der Repräsentationsspesen tangieren. Jahr für Jahr würden die Kredite gekürzt, und bis anhin habe nur die Dollarabschwächung eine massive Reduktion der Repräsentationsauslagen verhindert. Eine stille Reserve beim EFZD sei ebenfalls gestrichen worden und für dringende Fälle blieben lediglich noch die Rückflüsse übrig. Es sei an sich widersinnig, vermehrte Exportförderung betreiben zu wollen und gleichzeitig die Repräsentationskosten zu kürzen.

IX. EXPORTFINANZIERUNG  
 EXPORTRISIKOGARANTIE (ERG)  
 INVESTITIONSRISIKOGARANTIE (IRG)

Leitung: Botschafter Bettschart, unter Beizug der Herren H. Bohren, Direktor der Geschäftsstelle für die ERG und IRG, Zürich, S. Delémont, Informationsstelle für Exportfinanzierung, Bern, H.U. Greiner, Handelsabteilung und H. Spörndli, Direktor des Schweizerischen Bankvereins Basel.

1. Referat von Herrn Dr. H. Hofer, Vizedirektor der Handelsabteilung, gehalten von Herrn Greiner, Handelsabteilung

Das Referat "Die schweizerische Exportrisikogarantie" wurde an die Seminarteilnehmer vorgängig des Seminars verteilt.

Discussion

- A quel moment l'exportateur doit-il présenter sa demande d'être assuré contre les risques à l'exportation?

M. Bohren: Il peut le faire avant l'expédition de la marchandise ou avant réception de la commande. Il dispose d'autre part de la possibilité de présenter en tout temps une demande de principe: celle-ci est gratuite: L'acceptation de principe engage la commission à soumettre la demande au Conseil fédéral. Il faut relever à ce propos tout le travail préliminaire accompli par nos entreprises, avant même de solliciter la GRE et les frais qu'elles engagent pour soumettre leurs offres: un cinquième de ces efforts, en moyenne, est couronné de succès.

- L'octroi de la GRE peut-il être retiré ou les conditions de celles-ci modifiées?

M. Bohren: La Confédération peut se retirer jusqu'au moment où la commande est signée: dès le moment où la commande acquiert force de loi, la Confédération est irrévocablement engagée.

M. l'Ambassadeur Bettschart: En ce qui concerne l'information que nos représentations pourraient donner sur la GRE, il faut rappeler que ce n'est pas essentiellement de leur ressort, la GRE intéressant au premier chef les exportateurs suisses et non l'importateur. Il n'est en particulier pas souhaitable que les autorités d'un pays connaissent la façon dont nous évaluons les risques que comportent les affaires traitées avec ce pays.

La majorité des participants se prononce cependant pour une information permanente des représentations suisses, au moyen de copies de toutes les affaires traitées.



- 61 -

- La GRE est-elle accordée suivant les critères de la neutralité politique?

M. Bohren: Oui, dans la mesure où les seuls critères politiques ne peuvent conduire à un refus: la situation d'un pays et l'évaluation des risques sont examinés d'un point de vue économique. Il est cependant évident que les deux critères tendent souvent à se superposer ou à s'interpénétrer.

- Quel est le risque couvert lors d'accords de joint-venture?

M. Greiner: Seule la maison suisse peut s'assurer contre les risques politiques ou de transfert, le ducroire de l'entreprise commune n'est pas couvert.

- Sur quelle somme minimale porte la GRE?

M. Greiner: Le montant minimum que doit atteindre le dédommagement (donc les 85 ou 90% de la somme assurée) est de mille francs. Il existe le cas des accords avec des associations d'industriels, permettant de grouper les petites demandes afin d'atteindre ce montant minimum. La prime à payer par l'exportateur est de 2,5% de la somme totale de la commande.

- Ne pratiquons-nous pas une politique structurelle par l'entremise de la GRE, en ce sens qu'elle n'est accordée qu'au cas où le contrat de l'exportateur a été conclu avec un Etat ou une firme garantie par l'Etat?

Dans la mesure où nous favorisons par là les PVD et même les pays à économie d'Etat, oui. Cela est inhérent à la nature même de la GRE qui, on l'a vu, ne couvre pas le ducroire privé, mais seulement le non-paiement faute de liquidités ou de devises si ce manque a son origine dans des dispositions gouvernementales. Pour le reste, c'est l'affaire des banques et assurances privées. Mais nous estimons que l'Etat n'a pas à intervenir dans des affaires purement privées, ce qui, de toutes manières, comporterait un trop gros risque.

- Ce manque de "générosité" de notre GRE ne nous met-il pas en position difficile face à d'autres pays industrialisés au système moins strict?

M. Bohren: C'est certain, et ce handicap n'est compensé que par l'engagement et l'efficacité de notre personnel extrêmement réduit. Nous disposons en tout et pour tout de huit personnes pour s'occuper de la GRE, ce qui semble dérisoire par rapport aux lourds appareils administratifs d'autres Etats: le Royaume Uni, par exemple, a attribué 1'500 employés à ce seul domaine! Et pourtant, grâce à l'excellente formation de nos spécialistes, nous supportons la comparaison quant à l'efficacité.

## 2. Exposé de M. S. Delémont (cf. annexe 6)

### Discussion

Elle permet à M. Delémont d'apporter les précisions suivantes:

La première démarche d'une entreprise désirant exporter est de s'adresser à l'OSEC qui la renseignera sur le marché en question. L'Office d'information, en second lieu, lui donnera tous les renseignements nécessaires au financement à proprement parler. A un troisième stade, l'entreprise peut encore s'adresser à notre représentation pour compléter son information.

Les services de l'Office sont gratuits, celui-ci étant subventionné par l'OSEC, la BNS et la Confédération.

Depuis que l'Office existe, il a répondu à environ 450 demandes, dont la majorité provenaient d'entreprises sises dans le canton de Berne.

## 3. Referat von Herrn H. Spörndli

Das Referat "Fragen der Exportfinanzierung aus der Sicht der Banken" wurde an die Seminarteilnehmer verteilt.

### Discussion

Elle apporte les précisions suivantes:



Nous n'avons que notre taux d'intérêt bas et stable à opposer aux institutions de financement plus généreuses des autres pays industrialisés. Il faut même se demander si cette "générosité" que l'on observe ailleurs ne constitue pas, en fin de compte, une véritable aide à l'exportation, assimilable aux mesures protectionnistes proscrites par le GATT et par le "trade pledge" de l'OCDE. Les pays de l'Est, en particulier, offrent des conditions sans concurrence: la RDA, par exemple, pratique un taux d'intérêt de 2% pour les crédits à l'exportation à long terme!

En ce qui concerne l'information sur le financement des exportations, nos représentations ne doivent pas craindre de renvoyer les demandes à Berne. Elles devraient cependant soigner leurs relations avec les représentants de nos banques à l'étranger: ils sont les mieux informés pour ce qui concerne notre politique dans ce domaine.

M. Greiner: Faute de temps, seule une mise au point succincte a pu être faite au sujet de la GRI: concernant les projets en commun avec l'étranger, tout investisseur suisse peut faire couvrir sa part, même minoritaire, à de tels projets, à condition cependant que l'investissement se fasse dans un pays en développement et serve réellement les intérêts de ce pays. La notion de PVD peut être élargie à l'Italie (Mezzogiorno) et à d'autres pays européens tels que le Portugal ou l'Espagne.

Depuis 1970, entre quinze et vingt investissements ont ainsi été garantis, pour un montant total d'environ 100 millions de francs.

## X. DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE DES UNSICHTBAREN EXPORTS

---

### Referat von Herrn Dr. W. Kämpfen, Direktor der Schweizerischen Verkehrszentrale

(Zwei Unterlagen: "Schweizerische Fremdenverkehrswerbung und Schweizerische Verkehrszentrale in Stichworten", "Die Schweiz und der Fremdenverkehr" wurden an die Seminarteilnehmer verteilt).

### Diskussion

- Die Filme der SVZ sind teilweise stark überaltert und wirken deshalb kontraproduktiv.

Die SVZ kann mit 400'000 Franken im Jahr höchstens einen neuen Film herstellen; sie bemüht sich, spätestens alle sechs bis acht Jahre die Filme auszuschneiden. Zirkulierende alte Streifen stammen wahrscheinlich vom Schweizerischen Volkskino. Die vorgeschlagene Schaffung eines Finanzpools der SVZ mit dem Fernsehen kann leider nicht verwirklicht werden, da die Produzenten ihre Aufführungsrechte dem lukrativeren Kino abgeben.

- Hat die SVZ eine Regionalstrategie entwickelt?

Besonders Südamerika ist ein schlecht bearbeiteter Markt, einzig in Buenos Aires besteht eine Agentur. Immerhin sieht das Abkommen mit der Swissair vor, dass alle Swissair-Büros auch die SVZ vertreten und umgekehrt.

Weitere schlecht erschlossene Märkte sind Jugoslawien (Föderalismus) und Neuseeland.

Im Nahen Osten wird die Schweiz als Ferienland nunmehr vermehrt propagiert. Für die Türkeiwerbung ist ein besonderes Programm ausgearbeitet worden.

Die SVZ betreut jährlich 3000 VIP's in Zusammenarbeit mit den Regionen und den Gemeinden. Eine weitergehende spezielle Einladungskampagne für wichtige Persönlichkeiten ist nicht durchführbar.



- 65 -

Ohnehin beschränkt sich das Tourismusprogramm solcher Personen auf ein bis zwei Tage während ihrer Aufenthalte im Lande. Die SVZ zieht Programme für Einzelpersonen Gruppenveranstaltungen vor, da sie den Wünschen der Besucher besser angepasst werden können.

Zum Verhältnis SVZ-schweizerische Vertretungen: Ueberall dort, wo die SVZ Agenturen hat, brauchen die Botschaften oder Posten nicht direkt auf dem Fremdenverkehrssektor zu agieren; wo aber keine Agenturen bestehen, müssen die Vertretungen selber aktiv werden.

#### Manöverkritik/Schlusswort

Im Anschluss an die Manöverkritik hält Botschafter Janner zusammenfassend fest, dass es angesichts ihres Erfolges berechtigt war, die beiden Wirtschafts- und Exportförderungsseminare durchzuführen. Dieser Erfolg werde die Organisation von zwei weiteren Veranstaltungen im Jahre 1978 veranlassen.

Er dankt allen Teilnehmern und Referenten für ihre Beiträge und ihre aktive Beteiligung und schliesst das Seminar um 12.45 Uhr.

---

## Die Weltwirtschaftslage

Einführungsreferat von Botschafter Klaus Jacobi,  
Delegierter für Handelsverträge, anlässlich des  
Wirtschafts- und Exportförderungsseminars des EPD  
vom 19. bis 23. September 1977 in Spiez

---

### Einleitung

Die Initiative des Politischen Departements, in Zusammenarbeit mit der Handelsabteilung Wirtschafts- und Exportförderungsseminare für die Mitarbeiter im Aussendienst durchzuführen, zeigt, dass auch die Zentrale in der Lage ist, sich rasch auf veränderte Verhältnisse einzustellen, und dies nicht nur dann, wenn es gilt, den Kaufkraftausgleich nach unten anzupassen. Das Seminar soll Sie in Ihrer anspruchsvollen Aufgabe unterstützen, in einer härter gewordenen wirtschaftlichen Umwelt unseren Industrien und Dienstleistungsbetrieben den Zugang zu und die Arbeit auf neuen, schwierigen Märkten zu erleichtern und die Offenhaltung und den weiteren Ausbau unserer traditionellen Märkte sicherzustellen. Dabei gilt auch hier vielfach der militärische Kernsatz "Eine Stellung erobern, kann leichter sein, als sie halten".

In meiner weltwirtschaftlichen Lageanalyse, die gewissermassen den Hintergrund für Ihre Arbeit der nächsten Tage bilden soll, möchte ich Ihnen in einem ersten Teil einen Ueberblick über die Weltwirtschaftslage geben und Ihnen in einem zweiten Teil deren Einfluss auf Konjunktur und Aussenhandel der Schweiz schildern. Daran anknüpfend werde ich in einem dritten Teil kurz auf einige grundsätzliche Aspekte unserer Exportförderung eingehen und mich dann im abschliessenden vierten Kapitel etwas ausführlicher unseren wichtigsten Aufgaben in der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zuwenden.



## 1. Weltwirtschaftslage

Der Zusammenbruch der Weltwährungsordnung, die weltweite Inflation, die Erdölkrise, enorme Zahlungsbilanzungleichgewichte und die überall praktisch gleichzeitig einsetzende Rezession bereiteten der Wachstumseuphorie der sechziger und frühen siebziger Jahre ein jähes Ende. Nur langsam erholt sich die Weltwirtschaft von diesem unterwarteten Einbruch. Ihre heutige Lage ist gekennzeichnet durch:

- relativ niedrige Wachstumsraten
- nach wie vor beträchtliche Zahlungsbilanzungleichgewichte
- teils noch betont hohe Inflationsraten und
- besorgniserregende Arbeitslosenzahlen.

Im laufenden Jahr rechnet man im OECD-Raum mit einem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum von 4 %. Im zweiten Semester 1976 betrug diese Rate 3,3 %, so dass sich zwar eine langsame Beschleunigung des Aufschwungs zu bestätigen scheint, das 5prozentige Wachstumsziel der OECD jedoch nicht erreicht werden dürfte. Das durchschnittliche Wachstum von 4 % ist zudem vor allem auf die über 6prozentige Zunahme des Bruttosozialprodukts der USA und Japans zurückzuführen. Mit 2 bis 3 Prozent ist der europäische Durchschnitt nur halb so gross. Da die Investoren angesichts der unausgenützten Produktionskapazitäten und der Ungewissheit über die Beständigkeit des Konjunkturaufschwungs weiterhin Zurückhaltung üben, bilden die Staatsausgaben - trotz wachsender Budgetschwierigkeiten - in den meisten Ländern nach wie vor die wichtigste Konjunkturstütze.

Der Anpassungsprozess der Zahlungsbilanzen kommt nur sehr zögernd in Gang. Das globale Ertragsbilanzdefizit der OECD-Länder, das 1976 26,5 Milliarden Dollar betrug, wird für 1977 auf 30 Milliarden Dollar geschätzt. Besonders problematisch ist die ungleiche Verteilung dieses Fehlbetrages auf die einzelnen Mitgliedstaaten. Zwar hat sich die Lage der grossen Defizitländer Grossbritannien, Italien und Frankreich etwas verbessert und der Ueberschuss der



Bundesrepublik abgeschwächt. Doch sind neue Störfaktoren aufgetreten. So ist zu befürchten, dass die Vereinigten Staaten, deren Ertragsbilanz 1976 annähernd ausgeglichen war, 1977 zufolge gestiegener Rohölimporte sowie einer Verschlechterung der Handelsbilanz mit Japan ein Defizit von rund 12 Milliarden Dollar aufweisen werden. Mit Ausnahme der Schweiz und der Benelux-Staaten sind auch die kleinen Länder der OECD weiterhin stark defizitär. Dagegen dürfte sich der Ueberschuss Japans - vor Jahresfrist beinahe abgebaut - 1977 erneut auf rund 7,5 Milliarden Dollar belaufen.

Neben dem Fehlbetrag der OECD sind das Defizit der nicht-ölproduzierenden Entwicklungsländer, das 1977 unverändert rund 23 Milliarden Dollar betragen dürfte, die weiterhin steigende Verschuldung der Staatshandelsländer sowie auf der Gegenseite der für 1977 auf 40 Milliarden Dollar geschätzte Ueberschuss der OPEC-Staaten anschaulicher Ausdruck der bestehenden Ungleichgewichte. Besorgniserregend ist dabei namentlich das Defizit der Entwicklungsländer. Die wachsende Verschuldung bedeutet für die ärmsten dieser Länder nicht nur eine zunehmende Hypothek für die Erreichung ihrer Entwicklungsziele; ihr Abgleiten an den Rand der Zahlungsunfähigkeit könnte auch zu einer schweren Belastung der internationalen Finanzierungsmechanismen führen.

Im Kampf gegen die Inflation können gewisse Erfolge festgestellt werden. Der Inflationsschub im ersten Semester 1977 wurde vor allem durch witterungsbedingte Agrarpreiserhöhungen ausgelöst. Für den OECD-Raum wird 1977 mit einer durchschnittlichen Inflationsrate von 8 % gerechnet, doch bleiben die Abweichungen zwischen den einzelnen Ländern bedeutend: in England und Italien dürfte die Jahreststeuerung nach wie vor über 15 % liegen. In Japan wird sie voraussichtlich 9, in Deutschland 4 % betragen.

Angesichts einer Inflationsrate, die in der OECD im Mittel immer noch doppelt so hoch ist wie das wirtschaftliche Wachstum, bildet die hohe Arbeitslosigkeit das wirtschaftlich schwierigste und politisch brisanteste Problem, umsomehr als auch die Zahlungs-



bilanzsituation vielen Staaten die Durchführung einer expansiven Wirtschaftspolitik untersagt. Entgegen den Erwartungen und Hoffnungen hat sich die Beschäftigungslage im Vergleich zum Vorjahr weiterhin verschlechtert. Allein im OECD-Raum sind mehr als 15 Millionen Menschen ohne Arbeit. Die OECD weist dadurch mit rund 5 % die höchste Arbeitslosenrate seit Ende des zweiten Weltkrieges auf und es besteht die Gefahr, dass die Lage sich in den nächsten Monaten noch verschlimmern könnte. Da vor allem die Jungen von dieser Entwicklung betroffen werden, ist zu befürchten, dass die marktwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien in den Augen der jüngeren Generation an Glaubwürdigkeit verlieren, wenn es den westlichen Industriestaaten nicht gelingt, rasch Abhilfe zu schaffen.

## 2. Besondere Situation der Schweiz

### 2.1. Wirtschaftslage der Schweiz

In der Schweiz entfielen 1976 37,2 % des Bruttosozialprodukts auf den Export von Gütern und Dienstleistungen. Nach Belgien und den Niederlanden steht die Schweiz damit hinsichtlich Exportabhängigkeit an dritter Stelle. Die Schweiz hat auf die weltweite Rezession deshalb besonders empfindlich reagiert, weil der internationale Konjunkturrückschlag unser Land in einem Zeitpunkt traf, als verschiedene Bereiche der Inlandwirtschaft und namentlich die Baubranche bereits mit strukturellen Schwierigkeiten und Ueberkapazitäten zu kämpfen hatten und unsere Währung eine markante Höherbewertung erfuhr. Im Laufe der letzten 6 Jahre betrug die Aufwertung des Schweizerfrankens im exportgewogenen Mittel mehr als 60 %. Die Kombination dieser Faktoren führte zu einem wirtschaftlichen Rückschlag mit nachstehenden Folgen:

- nach jahrelangem Boom verringerten sich 1975 unsere Exporte in den OECD-Raum - den traditionellen Markt unserer Exportindustrie - um 2,5 Milliarden Franken oder 9,5 %;



- die Auslastung der industriellen Kapazitäten sank auf 75 %, so dass bis heute insgesamt 340'000 Arbeitsplätze verloren gingen, was über 10 % der Gesamtbeschäftigung entspricht;
- das Sozialprodukt ging 1975 real um 7,6 % zurück, was einem realen Nachfrageausfall von 8 Milliarden Franken entspricht.

Trotz dieser enormen Einbussen hat sich die Lage unserer Wirtschaft inzwischen erstaunlich rasch stabilisiert. Wenn wir von den vorangehend erwähnten Problemen der Weltwirtschaft ausgehen, müssen wir sogar zum Schluss kommen, dass die schweizerische Wirtschaft sich namentlich im Vergleich zu unseren industriellen Partnerländern heute in einem beneidenswerten Zustand befindet:

- nachdem die Schweiz schon 1976 ein Ertragsbilanzaktivum von 8,6 Milliarden Franken auswies, dürfte sie dieses Jahr nach Japan und vor der Bundesrepublik Deutschland den zweithöchsten Ertragsbilanzüberschuss aller OECD-Länder aufweisen. Für die anhaltend hohen Ueberschüsse sind namentlich drei Gründe massgebend:
  - die infolge der Höherbewertung unserer Währung günstigen "terms of trade", d.h. die verbesserten realen Austauschverhältnisse. Diese haben sich allerdings in den ersten sieben Monaten dieses Jahres bereits wieder verschlechtert. Trotz real kleineren Import- als Exportsteigerungen hat diese Verschlechterung sogar dazu geführt, dass unsere im Vorjahr aktive Handelsbilanz in den ersten acht Monaten dieses Jahres wieder ein Defizit von 1460 Millionen Franken verzeichnet; ein Defizit, das weitgehend auf die übermässige Steigerung der Importpreise zurückzuführen ist;
  - die hohen Erträge aus Kapitalexpert und Dienstleistungen, wobei namentlich auch in der Fremdenverkehrswirtschaft eine merklich günstigere Entwicklung als in den Vorjahren zu verzeichnen ist (6 % mehr Logiernächte in den ersten sieben Monaten dieses Jahres); als Folge der stets zunehmenden Kapitalexperte steigen auch die Kapitalerträge stark an;



- 6 -

- die geringeren Lohnüberweisungen von Fremdarbeitern ins Ausland;
- trotz einer leichten Beschleunigung im Anstieg des Konsumentenpreisindex im zweiten Quartal bleibt die Teuerung in der Schweiz weiterhin niedrig. Im Juli 1977 lag der Index nur 0,8 % über dem Stand vom Dezember 1976. Mit Bezug auf die Jahresteuierung beträgt damit das Teuerungsgefälle der Schweiz gegenüber dem OECD-Mittel 6 Prozentpunkte;
- der in den letzten Jahren teils drastische Beschäftigungsrückgang scheint zum Stillstand zu kommen. Nach der Stagnation im ersten Quartal ist der saisonübliche Anstieg des Indexes der Gesamtbeschäftigung im zweiten Quartal mit 1,8 % stärker ausgefallen als im Vorjahr. Im Gegensatz zu den meisten europäischen Industriestaaten hat sich damit die Entspannung am Arbeitsmarkt in den letzten Monaten fortgesetzt, wozu die Rückwanderung von rund 200'000 ausländischen Arbeitskräften innerhalb von zwei Jahren allerdings wesentlich beitrug. Ende Juli belief sich die Zahl der Ganzarbeitslosen noch auf rund 8'700 oder 0,3 % der aktiven Bevölkerung. Die Zahl der Teilarbeitslosen - die im Dezember 1975 mit rund 137'000 Personen ihren Höhepunkt erreichte - ist im Juli auf rund 4'000 gesunken. Die Arbeitslosigkeit ist damit in der Schweiz praktisch behoben.

Die positive Entwicklung von Zahlungsbilanz, Teuerung und Beschäftigung darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Schweiz noch nicht alle ihre wirtschaftlichen Probleme gemeistert hat. So wird sie in bezug auf das Wirtschaftswachstum - das nach dem Rückgang von 1975 1976 praktisch stagnierte - auch 1977 mit nur 2 % die Zielsetzung der OECD nicht erreichen. Dies liegt massgeblich daran, dass die Inlandnachfrage - trotz merklichem Anstieg des privaten Konsums im ersten Halbjahr 1977 - nach wie vor schwach ist. Einer entscheidenden Belebung der Binnenkonjunktur stehen insbesondere folgende vier Faktoren entgegen:

- die Stagnation der einheimischen Bevölkerung und die Verringerung der Fremdarbeiterzahl
- der durch den Abbau von Doppelverdienern und Ueberzeit entstandene Kaufkraftverlust
- die Redimensionierung der von der negativen demographischen Entwicklung zusätzlich betroffenen Bauwirtschaft
- der infolge der angespannten Finanzlage - vor allem des Bundes - 1977 nahezu stagnierende öffentliche Konsum.

Trotzdem gewisse Indikatoren darauf hinweisen, dass der Tiefpunkt im industriell-gewerblichen Bereich allmählich erreicht sein wird und im Bereich der Ausrüstungsinvestitionen mit einer langsamen Belebung gerechnet werden kann, bleibt die Auslandnachfrage nach wie vor unsere wichtigste Konjunkturstütze.

## 2.2. Die Lage der schweizerischen Aussenwirtschaft

Wie 1976 hat sich die schweizerische Aussenwirtschaft auch im ersten Halbjahr 1977 erfreulich entwickelt:

- unsere Warenausfuhr wurde von der seit der Jahreswende merklichen Verlangsamung des Welthandelwachstums noch wenig betroffen;
- in den ersten 7 Monaten dieses Jahres stiegen unsere Exporte real um 12 % und wertmässig um 14,6 %; die reale Zuwachsrate ist damit rund doppelt so gross wie das für 1977 erwartete OECD-Mittel und übertrifft sogar den in der entsprechenden Periode des Vorjahres registrierten Zuwachs von 11,6 %;
- im Vergleich zum letzten Jahr hat sich auch die Lage verschiedener traditioneller Exportzweige verbessert; so sind insbesondere die 1976 noch leicht rückläufigen Uhrenexporte real um 12,3 % gestiegen;
- die Zunahme der schweizerischen Lieferungen nach den nicht-ölproduzierenden Entwicklungsländern und den OPEC-Staaten liegt mit 24 % bzw. 32 % über dem Mittel der für 1977 geschätzten



- 8 -

Zuwachsrate der OECD-Ausfuhren nach diesen Wirtschaftsräumen von 7,5 bzw. 13,5 %; 1974 und 1975 lag die Entwicklung unserer Exporte nach den OPEC-Staaten noch deutlich hinter dem Durchschnitt unserer OECD-Partner.

Diese "Highlights" der schweizerischen Aussenwirtschaftsentwicklung im laufenden Jahr sind sicher ein Beweis für die immer noch vorhandene Konkurrenzfähigkeit unserer hochspezialisierten Produkte auf den Weltmärkten. Sie stellen den schweizerischen Exporteuren ein gutes Zeugnis aus und dürfen auch als erstes Zeichen für den Erfolg der bisherigen Exportförderungsmaßnahmen gewertet werden. Neben den traditionellen Stärken der schweizerischen Industrie wie Qualität, Zuverlässigkeit, etc. hat jedoch vor allem die Verbesserung ihrer preislichen Wettbewerbsposition zu diesen Ergebnissen beigetragen, die durch den bis im Juni etwas abgeschwächten Frankenkurs, die günstige Zins- und Lohnkostenentwicklung sowie die bessere Kapazitätsauslastung erzielt werden konnte.

Die Lage unserer Aussenwirtschaft darf jedoch nicht nur auf Grund dieser Exportziffern beurteilt werden. Diese Zahlen verbergen:

- dass die Maschinenindustrie - als bedeutendste Exportbranche - von ihren Reserven zehrt, indem sie teilweise noch Aufträge aus besseren Zeiten ausführt. Immerhin hat sich der Rückgang des mittleren Arbeitsvorrates im zweiten Quartal 1977 nicht mehr fortgesetzt. Mit 7,5 Monaten wurde wiederum der Stand von Ende September des Vorjahres erreicht;
- dass die Exportentwicklung auch dadurch beeinflusst wird, dass viele Unternehmen der Binnenwirtschaft - vor allem in den baunahen Bereichen - infolge der ungenügenden Inlandnachfrage oft unter Inkaufnahme von Verlusten in den Export ausweichen;
- dass die Ertragslage zahlreicher traditionell auf den Export ausgerichteter Unternehmen nach wie vor ungenügend ist, da der beachtliche Aufwertungssatz durch das Teuerungsgefälle nur



teilweise kompensiert wurde. Zur Erhaltung der Marktanteile, die später nur unter hohen Kosten zurückgewonnen werden könnten, ziehen es deshalb viele Unternehmer vor, Preiskonzessionen und Angebote zu oft nicht kostendeckenden Preisen zu machen. Dies wirkt sich negativ auf ihre Investitionskraft aus und führt langfristig zu einer Gefährdung ihrer Wettbewerbsposition. Die für die Schweiz lebenswichtige Aufrechterhaltung eines modernen Produktionsapparates und die Bewahrung der technologischen Konkurrenzfähigkeit scheinen damit nicht mehr in allen Bereichen gewährleistet. Gerade für unser Land gilt nämlich die alte Weisheit, dass die Gewinne von heute die Investitionen von morgen und die Arbeitsplätze von übermorgen sind.

Aus dieser Beurteilung der Lage ist zu folgern, dass wir trotz den erfreulichen Exportergebnissen in unseren Anstrengungen nicht nachlassen dürfen, um die Rahmenbedingungen unserer Aussenwirtschaft zu verbessern. Es geht dabei nicht nur um die Erhaltung des Exports als gegenwärtig wichtigster Konjunkturstütze, sondern auch um die langfristige Sicherstellung der wirtschaftlichen Prosperität der ausgesprochenen Aussenhandelsnation Schweiz.

Diese Anstrengungen müssen sowohl im Landesinnern, wo es namentlich gilt, den Kosten- und Preisauftrieb weiterhin niedrig zu halten und soweit möglich auf eine Stabilisierung des Wechselkurses hinzuwirken, als auch im Ausland geführt werden.

Im folgenden dritten und vierten Teil meines Referats möchte ich mich auf die Aussenfront konzentrieren, wo neben der Exportförderung unsere aktive Mitwirkung an der internationalen Wirtschaftszusammenarbeit im Vordergrund steht.

### 3. Exportförderung

Unter dem Titel Exportförderung geht es mir weniger darum, auf deren einzelne Instrumente - die Ihnen im Verlauf dieses Seminars ohnehin noch ausführlich vorgestellt werden - als vielmehr auf einige, aus der Sicht unserer Abteilung wichtige handelspolitische Gesichtspunkte einzugehen.



- 10 -

In Zeiten eines verschärften Wettbewerbs kommt der geographischen oder sektoriellen Erschliessung neuer Märkte im Sinne einer dynamischen Exportförderung grosse Bedeutung zu. Das Schwergewicht unserer Anstrengungen liegt dabei gegenwärtig auf den kaufkraftstarken OPEC-Ländern. Trotz ihrer wachsenden Bedeutung für die schweizerische Exportwirtschaft dürfen wir uns jedoch nicht einseitig nur auf diese Länder ausrichten. Bereits jetzt bilden die übrigen Entwicklungsländer wichtige Absatzmärkte, deren Absorptionsfähigkeit langfristig diejenige der OPEC-Länder übertreffen wird, sofern es gelingt, die schwierigen Finanzierungsprobleme zu lösen. Die Staatshandelsländer stellen dank ihres Entwicklungsstandes trotz starker Verschuldung weiterhin interessante Partner dar. Von ausserordentlicher Bedeutung ist jedoch auch, dass unsere traditionellen Absatzmärkte im OECD-Raum gehalten werden, auf die immer noch rund 70 % unserer Exporte entfallen und die trotz rezessiver Tendenzen das stabile und sichere Element unserer Aussenwirtschaft bilden. In Zukunft dürften sich deshalb vermehrte Anstrengungen in vernachlässigten Regionen dieser traditionellen Märkte aufdrängen, beispielsweise in Norddeutschland, im Süden und Westen der USA oder in Kanada.

Im Rahmen der Exportförderung spielt die bilaterale Wirtschaftsdiplomatie namentlich gegenüber den Staatshandelsländern und neuerdings auch den OPEC- und Entwicklungsländern eine bedeutende Rolle. Dabei geht es vor allem darum, der Industrie den Zugang zu den meist staatlichen Entscheidungsinstanzen zu erleichtern. Durch die Bildung gemischter Kommissionen ist es ferner möglich, die auf politischer Ebene abgegebenen Absichtserklärungen zu konkretisieren. Im Rahmen unseres liberalen Wirtschaftssystems können aber die Vertreter des Staates keine unternehmerischen Funktionen übernehmen, sondern es ist Aufgabe unserer Firmen, den geschaffenen Goodwill und die angeknüpften Kontakte zu nutzen und ihren Partnern konkurrenzfähige Angebote zu unterbreiten. In diesem Sinne zielt die Besucherdiplomatie, wie alle unsere Exportförderungsmassnahmen in erster Linie darauf ab, die Rahmenbedingungen für unsere Industrie zu verbessern.

Die Erschliessung neuer Märkte kann besonders für exportun-  
gewohnte Firmen mit grossen Schwierigkeiten verbunden sein. Eine  
wichtige Aufgabe der Exportförderung liegt deshalb in der Unter-  
stützung der Exportanstrengungen der Klein- und Mittelbetriebe.  
Neben der Exportförderung im engeren Sinne geht es dabei vor allem  
um eine Verbesserung der Beratung und Information, durch die auch  
erreicht werden muss, dass Unternehmen vor verlustreichen und dem  
guten Ruf des Exportlandes Schweiz abträglichen Abenteuern bewahrt  
werden.

Der Erfolg unserer Exportförderungsmassnahmen hängt letztlich  
auch von unserem Angebotssortiment ab. Produkte, die unsere Aus-  
landkonkurrenz in gleicher Qualität zu tieferen Preisen anbieten  
kann, haben darin keinen Platz. Wir stehen unter dem Zwang, für  
den Export hochspezialisierte Produkte mit hochentwickelter Techno-  
logie und hoher Wertschöpfung herzustellen, bei denen unsere un-  
günstige Kostenstruktur nicht oder wenig ins Gewicht fällt. Es ist  
deshalb von entscheidender Bedeutung, dass es uns gelingt, die  
Innovationskraft unserer Industrie aufrechtzuerhalten und über-  
holte, die gesamtwirtschaftliche Entwicklung belastende Strukturen  
laufend den sich verändernden weltwirtschaftlichen Verhältnissen  
anzupassen. Es erfüllt uns deshalb mit Unbehagen - und darf nicht  
Ziel der Exportförderung sein -, dass typische Binnenindustrie-  
zweige mit geringer Wertschöpfung den Ausweg aus ihren rezessions-  
bedingten Schwierigkeiten im Export suchen. Der Mehrwert ihrer  
Produkte, wie beispielsweise Holz oder Eisen für den Bau, ist  
meist zu gering, als dass sie im Ausland auf die Dauer konkurrenz-  
fähig bleiben könnten. Diese Firmen müssen im Gegenteil in dem  
ihnen ungewohnten Exportgeschäft oft grosse Verluste hinnehmen und  
lösen so ihre Reserven auf, die sie auch aus gesamtwirtschaft-  
licher Sicht besser für eine rechtzeitige Restrukturierung ihrer  
Betriebe verwendet hätten.



#### 4. Internationale Wirtschaftszusammenarbeit

Dass die Schweiz als "Welthandelsnation par excellence" der internationalen Zusammenarbeit zur Ueberwindung der weltwirtschaftlichen Probleme und Störfaktoren erstrangige Bedeutung beimisst, brauche ich Ihnen nicht zu erläutern. Dabei stehen gegenwärtig die folgenden vier Bereiche und Zielsetzungen im Vordergrund:

- Gewährleistung eines ausreichenden Wirtschaftswachstums zum Abbau der Arbeitslosigkeit ohne neuen Inflationsschub
- Erhaltung der Welthandelsliberalisierung
- Verringerung der grossen Zahlungsbilanzungleichgewichte und Verbesserung der Finanzierungsmechanismen
- Neugestaltung der internationalen Weltwirtschaftsordnung.

4.1. Ein dauerhaftes gleichmässiges Wirtschaftswachstum, das unerlässlich ist, um die Vollbeschäftigung wiederherzustellen, dürfte nur erreicht werden, wenn es gelingt, weitere Fortschritte in der Bekämpfung der Inflation zu erreichen. Diese Erkenntnis liegt der Strategie der mittelfristigen Expansion zugrunde, die die Minister der OECD 1976 genehmigten und 1977 bestätigten und mit der man den Teufelskreis der Stagflation zu durchbrechen hofft.

Es wäre zweifellos vermessen, wollte man den Rückgang der durchschnittlichen Inflationsrate in den OECD-Ländern und die steigenden Wachstumsraten in einigen Schlüsselländern als ausschliesslichen Erfolg dieser Strategie ausgeben. Diese muss eher als Ausdruck des Verständnisses für die gegenseitige Abhängigkeit der einzelnen Volkswirtschaften und der sich daraus ergebenden Notwendigkeit zur Abstimmung der nationalen Wirtschaftspolitiken der einzelnen Mitgliedstaaten verstanden werden. Die gleiche Erkenntnis führte auch zu verstärkten wirtschaftspolitischen Konsultationen ausserhalb der OECD und steht

hinter den drei Gipfeltreffen - Rambouillet, Puerto Rico, London - der sieben grössten westlichen Wirtschaftsmächte in den letzten zwei Jahren.

Die unterschiedlichen wirtschaftlichen, politischen und sozialen Probleme machen es dabei den Regierungen nicht leicht, sich auf gemeinsame Prioritäten zu einigen. In letzter Zeit ist der Druck auf die Ueberschussländer und damit auch auf die Schweiz grösser geworden, durch eine expansive Wirtschaftspolitik und ein Aufwärtsfloatenlassen der Währungen einen verstärkten Beitrag zum Abbau ihrer Ueberschüsse und zur Ankurbelung der internationalen Konjunktur zu leisten. Diese vor allem von den USA vertretene These appelliert an die internationale konjunkturpolitische Verantwortung der Ueberschussländer. Sie kann jedoch Staaten mit hoher Inflationsrate und defizitärer Aussenbilanz nicht von den binnenwirtschaftlichen Anpassungszwängen dispensieren. Unter dieser Voraussetzung und unter Festhaltung an der eigenen Stabilitätspolitik ist die Schweiz bereit, ihren Beitrag an die Gesundung der Weltwirtschaft zu leisten. Sie tut dies durch den freiflottierenden Franken, ihre Teilnahme an internationalen Währungsstützungsoperationen, einen hohen Kapitalexport und namentlich durch ihre sehr liberale Einfuhrpolitik.

4.2. Trotz des vorhandenen Verständnisses für die gegenseitige Abhängigkeit der einzelnen Volkswirtschaften wächst die Gefahr eines Rückfalls in den Protektionismus. Die Regierungen zahlreicher Länder bekunden immer mehr Mühe, sich an die internationalen Verhaltensregeln zu halten. Dies ist in Anbetracht der vielfältigen Schwierigkeiten, mit denen sie zu kämpfen haben, nicht erstaunlich:

- die auf sich warten lassende Verbesserung der Konjunktur ermöglicht es kaum, Ueberkapazitäten und sektorielle Schwierigkeiten zu bereinigen;



- 14 -

- die bestehende Arbeitslosigkeit erschwert einen Abbau der Zahlungsbilanzdefizite durch interne Restriktionsmassnahmen und führt zu zunehmendem innenpolitischem Druck zugunsten von Massnahmen an der Grenze;
- die internationale Konkurrenz ist nicht nur durch die Rezession härter geworden. Viele Länder stehen unter einem erhöhten Exportzwang zum Ausgleich der verteuerten Erdöleinfuhren. Zudem drängen neue Länder auf den Markt.

Bezeichnend für die Belastungsprobe, der das freie Welthandelssystem gegenwärtig ausgesetzt ist, sind die Schwierigkeiten in den Verhandlungen über die Verlängerung des GATT-Textil-Multifaserabkommens, wo die EG eine Lockerung der Bedingungen zur Einführung von Importbeschränkungen forderten, der sich namentlich die Entwicklungsländer widersetzen. Indiz für das veränderte Klima ist auch der ominöse Begriff des "organisierten Liberalismus", der an der letzten Londoner Gipfelkonferenz geprägt wurde.

Mitten in dieser dem Freihandelsgedanken wenig förderlichen Umwelt - wodurch das Erreichte nur umso grössere Bedeutung erlangt - wurde am 1. Juli dieses Jahres mit dem Abbau der letzten 20prozentigen Zollschränke zwischen den EFTA-Staaten und ihren EWG-Partnern ein Kulminationspunkt in der europäischen Handelsliberalisierung erreicht. In Europa ist nun der industrielle Freihandel auf einem Markt von 300 Millionen Einwohnern verwirklicht. Durch die sukzessive Integration namentlich Spaniens und Griechenlands in die europäische Arbeitsteilung wird dieser Markt zudem einen weiteren Ausbau erfahren. Im Hinblick auf ihren späteren - für das Gleichgewicht der Europäischen Gemeinschaft nicht unproblematischen - Beitritt haben diese beiden Länder mit den EG bereits Assoziations- oder Präferenzabkommen abgeschlossen. Um während der Uebergangszeit bis zu einem Beitritt durch den schrittweisen Zollabbau nicht

diskriminiert zu werden, will auch die EFTA mit diesen Ländern entsprechende Abkommen abschliessen. Mit Spanien haben die Gespräche bereits begonnen; mit Griechenland sind Sondierungen im Gang.

Es ist zu hoffen, dass die europäischen Integrationserfolge sich positiv auf die internationalen Bemühungen zur Aufrechterhaltung und zum weiteren Ausbau der erreichten Handelsliberalisierung auswirken werden. Währenddem in der OECD mit der Erneuerung der handelspolitischen Stillhalteerklärung ("Trade Pledge") im Juni eine wichtige Absicherung unseres Handelssystems gegen protektionistische Einbrüche aufrechterhalten werden konnte, haben im GATT die im Rahmen der Tokio-Runde geführten Verhandlungen zur Erweiterung der erzielten Liberalisierung durch die Einigung auf einen von den USA vorgeschlagenen Marschplan neue Impulse erhalten. Auf dem Hintergrund der zunehmenden protektionistischen Tendenzen ist dies namentlich deshalb bedeutend, weil das Paket, über das verhandelt wird, auch Regeln zur Verbesserung der handelspolitischen Disziplin hinsichtlich der Anrufung von Schutzklauseln und der Anwendung von allgemeinen wettbewerbspolitischen Massnahmen wie direkten und indirekten Exportbeihilfen enthalten soll.

- 4.3. Da es kaum gelingen dürfte, die strukturellen Zahlungsbilanzungleichgewichte in nächster Zeit wesentlich abzubauen, bilden wirkungsvolle internationale Finanzierungsmechanismen eine wesentliche Voraussetzung, um die freiheitliche Welthandelsordnung gegen protektionistische Einbrüche abzusichern. Der Tätigkeit der internationalen Finanzierungsinstitutionen und des Währungsfonds kommt damit wachsende Bedeutung zu. Erst diesen Sommer haben sich sieben Industrieländer - worunter die Schweiz - und sieben OPEC-Staaten in Paris bereit erklärt, durch die Schaffung der sogenannten "Witteveen-Fazilität" dem internationalen Währungsfonds weitere 10 Milliarden Dollars zur Erweiterung seiner Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung zu stellen.



Die Schweiz hat sich in den vergangenen Jahren mit über 4,3 Milliarden Franken an internationalen Finanzierungs- und Stützungsaktionen beteiligt, wodurch sich unsere Gläubigerposition besonders gegenüber dem internationalen Währungsfonds stark verstärkt hat. Das Fernbleiben der Schweiz von dieser Organisation wird damit immer fragwürdiger.

#### 4.4. Die Neugestaltung der internationalen Wirtschaftsordnung

Bis zum Zusammenbruch des Systems von Bretton Woods beruhte die internationale Wirtschaftsordnung im wesentlichen auf zwei Pfeilern. Einmal auf dem Prinzip der Nichtdiskriminierung und der Meistbegünstigung im Rahmen des GATT, zum andern auf festen Währungsparitäten und dem freien Kapitaltransfer. Die Verstärkung und der weitere Ausbau des ersten Pfeilers sind in der Tokio-Runde im Gang; der Rahmen für eine neue flexible Währungsordnung ist auf Grund der Beschlüsse des IWF von Kingston (Januar 1976) gegeben. Vordringlichstes Problem, das in alle Bereiche der internationalen Wirtschaftszusammenarbeit hineinspielt, bleibt damit die Neugestaltung der Nord-Süd-Beziehungen.

Ziel dieser Neugestaltung muss es sein, dauerhafte wirtschaftliche Grundlagen zu schaffen, um eine entscheidende Verbesserung der konkreten Lebensverhältnisse der Milliarde Menschen zu erreichen, die in den Entwicklungsländern heute noch in einer Armut leben, die es ihnen kaum erlaubt, ihre primitivsten Bedürfnisse zu befriedigen, und um das immer weiter auseinanderklaffende Wohlstandsgefälle zu verringern. Die Notwendigkeit einer Neuordnung ergibt sich aber auch aus den wachsenden Interdependenzen der Weltwirtschaft; Interdependenzen, die uns hoffen lassen, dass es - zum erstenmal vielleicht in der Geschichte der Menschheit - gelingen könnte, eine Neuverteilung der wirtschaftlichen Güter auf friedlichem Wege zu erreichen.



Die wachsende Interdependenz und die Veränderungen in den weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnissen wurden den Industrieländern und den Entwicklungsländern mit der Erdölkrise zum erstenmal richtig bewusst. Der Lieferungsboykott liess die Industrieländer ihrer Versorgungsabhängigkeit im sensiblen Bereich der Energie und anderer Rohstoffe gewahr werden. Die abrupte und massive Erdölpreiserhöhung, die die rezessiven Tendenzen und die Teuerung in den Industrieländern verschärfte, zeigte - mit ihren negativen Rückwirkungen auf Rohstoffproduzenten- und übrige Entwicklungsländer - aber auch die gegenseitige Abhängigkeit in bezug auf Wirtschaftswachstum und Prosperität.

Neben der versorgungsmässigen Interdependenz - die Entwicklungsländer sind ihrerseits auf die Lieferung gewisser landwirtschaftlicher Produkte und Investitionsgüter angewiesen - ist vor allem als Folge der Rezession auch die gegenseitige handelspolitische Abhängigkeit in ihrer vollen Bedeutung erkannt worden. Eine Belebung des internationalen Handels ist nur möglich durch die Aufrechterhaltung der Importkapazität der Entwicklungsländer. Diese ist nur zu erreichen durch eine verstärkte Finanz- und Entwicklungshilfe, durch die Stabilisierung der Rohstoffumlöse, die 80 % der Deviseneinnahmen der Entwicklungsländer ausmachen, und durch eine schrittweise Formung dieser Länder zu vollwertigen Handelspartnern. Um eine Eingliederung des schwächeren Wirtschaftspartners in den Welthandel zu erleichtern, müssen wir bereit sein, ihm eine präferenzielle Behandlung zu gewähren, bis er seine volle Wettbewerbsfähigkeit erlangt hat. Ferner müssen wir - und dies dürfte ungleich schwerer sein - wirtschaftliche Strukturanpassungen im Inland vornehmen, um für die Aufnahme der Importe aus den Entwicklungsländern Platz zu schaffen. Denken Sie an lohnkostenintensive Massenprodukte wie Textilien, Bekleidung, Schuhe, Schirme, etc.



Die schrittweise Integration der Entwicklungsländer in das Weltwirtschaftssystem, eine substantielle Erhöhung der Finanz- und Entwicklungshilfe und die Stabilisierung der Rohstoff Erlöse sind unerlässlich zur Milderung des Wohlstandsgefälles und zum Ausbau der Infrastruktur in den Entwicklungsgebieten. Dass damit eine Verbesserung der Importkapazität der Entwicklungsländer einhergeht, ist ein weiterer Ausdruck für die in diesem Bereich bestehenden Interessenübereinstimmungen. Solche sind übrigens im Rohstoffbereich noch von einer anderen Seite her gegeben, kann doch bei einer Stabilisierung der Erlöse auch mit einer Erhöhung der Versorgungssicherheit gerechnet werden.

Es würde zu weit führen, die Haltung der Schweiz zu den einzelnen, oft komplizierten Massnahmen, die zur Neugestaltung der Nord-Süd-Beziehungen vorgeschlagen und im Studium sind, darzulegen. Unser schwächster Punkt ist, wie Sie wissen, die öffentliche Entwicklungshilfe, obwohl gerade die Schweiz, die bereits mehr als ein Viertel ihrer Ausfuhren in den Entwicklungsländern absetzt an der Aufrechterhaltung deren Importfähigkeit ein essentielles Interesse hat. Unsere ungenügenden Leistungen in diesem Bereich sind umso gravierender als sich im Nord-Süd-Dialog von Paris die Tendenz gezeigt hat, die öffentlichen Finanzleistungen zu einem Schwerpunkt der Entwicklungspolitik zu machen. Diese Auffassung rechtfertigt sich nicht nur aus sachlichen Gründen; eine Erhöhung der Transferzahlungen dürfte es den Industrieländern auch erleichtern, marktunkonformen Eingriffen in die Weltwirtschaftsordnung entschiedener entgegenzutreten. Die Vorbehalte, die wir beim Abschluss der Nord-Süd-Konferenz gegen neue Verpflichtungen im Bereich der staatlichen Entwicklungshilfe anbringen mussten, und die bisherigen geringen Leistungen der zahlungsbilanzstarken Schweiz, die 1976 gegenüber den Entwicklungsländern einen Handelsbilanzüberschuss von 5,1 Milliarden Franken erzielte und das höchste Prokopfeinkommen aller Industrieländer aufweist, stossen deshalb nicht nur bei

- 19 -

den Entwicklungsländern, sondern auch bei unseren OECD-Partnern auf immer weniger Verständnis. Falls es uns nicht gelingt, unsere öffentliche Meinung von der Notwendigkeit einer offeneren Haltung gegenüber den Bedürfnissen der Entwicklungsländer zu überzeugen, ist deshalb mit einer ernst zu nehmenden Beeinträchtigung der schweizerischen Stellung in der Weltwirtschaftsgemeinschaft zu rechnen und eine solche Isolierung ist meines Erachtens viel schwerwiegender als diejenige eines "UNO-outsiders".

\* \* \*

Trotz dieser etwas düsteren Note zum Abschluss meines Ueberblickes über die Stellung der Schweiz in der internationalen Zusammenarbeit und über eine Weltwirtschaftslage, die nach wie vor das Bild einer unheilvollen Koexistenz von unbewältigter Investitionsschwäche, von zu hohen und auseinanderstrebenden Inflationsraten, von überdurchschnittlicher Arbeitslosigkeit und defizitären Aussenbilanzen zeigt, glaube ich zuversichtlich, dass es dank der traditionellen Stärken unseres Landes - namentlich auch dank der bisher noch nicht erwähnten sozialen und politischen Stabilität - gelingen wird, die Tragfähigkeit des wichtigsten Pfeilers unseres Wohlstandes, unserer Aussenwirtschaft, zu erhalten und zu verstärken.

Sie auf den Aussenposten und wir in der Zentrale haben die gemeinsame und vornehme Aufgabe, die Fundamente dieses Pfeilers besser zu verankern. Diese Aufgabe ist angesichts des in Be-



- 20 -

wegung geratenen Grundes in den vergangenen Jahren schwieriger und anspruchsvoller geworden. Dieses Seminar - an den Gestaden des Thunersees, im Rahmen der durch äussere Einflüsse nicht zu erschütternden Bergwelt - soll dazu beitragen, dass Sie Ihren Auftrag in Zukunft noch besser vorbereitet werden erfüllen können.

---

Beilage 2

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar  
Spiez, 19. - 23. September 1977

---

Referat von Herrn T. Widmer, Generaldirektor,  
Siber Hegner & Co. AG, vom 20. September 1977

---

Zusammenarbeit zwischen den Auslandvertretungen des Bundes  
und der Exportförderung

---

1. Einleitung

Im Jahre 1975 hielt der englische Botschafter in Japan vor der Yomiuri Economic Society und vor versammelter Presse einen Vortrag, worin er den Japanern eindringlich empfahl, Harrier Senkrechtstarter-Flugzeuge, englische Flugzeuge zur Bekämpfung von U-Booten und englische Torpedoboote zu kaufen. Damals war die japanische Innenpolitik vom Skandal um die Bestechungsgelder der amerikanischen Flugzeugherstellerin Lockheed beherrscht.

Der englische Botschafter stellte sich somit auf unmissverständliche Art in den Dienst der eigenen Exportwirtschaft oder, deutlicher gesagt, der englischen Rüstungsindustrie. Nur am Rande sei erwähnt, dass dies gleichzeitig ein Tiefschlag gegenüber dem vom Lockheed-Skandal etwas angeschlagenen amerikanischen Bündnispartner darstellt.

Weshalb erwähne ich diese Begebenheit? Nun, weil ich mir kaum vorstellen kann, dass ein schweizerischer Botschafter im Ausland vor versammelter Presse für den Kauf von Bührle-Kanonen oder auch von Sulzer-Webstühlen oder BBC-Generatoren eintreten würde. Jedenfalls habe ich noch keine Presseberichte gelesen, in denen von solchen Aeusserungen die Rede war.



- 2 -

Als Vertreter einer schweizerischen Welthandelsfirma sehe ich gewisse Grenzen, die den schweizerischen Diplomaten gesetzt sind. Trotzdem möchte ich ausdrücklich die Bemühungen unserer Auslandsvertretungen anerkennen, dass sie sich in den letzten zwei Jahren vermehrt in den Dienst der Exportindustrie gestellt haben.

Diese Neuorientierung in der Aussenwirtschaftspolitik, welche mit Beginn der Weltwirtschaftsrezession im Jahre 1975 und dem hohen Frankenkurs nötig wurde, beschränkt sich ja nicht nur auf die Tätigkeit der Auslandsvertretungen - von der gleich wieder die Rede sein wird - sondern erstreckt sich auch auf andere Gebiete. Wir stellen mit Befriedigung fest, dass Exportförderung bei der Eidgenossenschaft heute gross geschrieben wird. Ich denke da zum Beispiel an die Finanzierung der Uhren- und Textilexporte zu tiefen Zinssätzen oder an die verbilligte Kurssicherung für Exporte wiederum der Uhren- und Textilindustrie. Gute Dienste leistet auch die Informationsstelle für Exportfinanzierungen, deren Rat unsere Firma auch schon eingeholt hat.

Nach diesem kurzen Abstecher in andere Bereiche der Exportförderung möchte ich doch wieder auf das Zusammenspiel zwischen Auslandsvertretungen und Exportwirtschaft zurückkommen.

Was können unsere Diplomaten im Ausland tun, um die Erfolgsaussichten der Schweizerfirmen zu erhöhen?

Ich glaube, wir müssen hier eine Unterscheidung treffen. Die Verhältnisse sind doch sehr verschieden, je nachdem ob wir von

1. Industrieländern
2. Staatshandelsländern oder
3. Entwicklungsländern

sprechen.

./.

## 2. Die Verhältnisse in den Industrieländern

Erlauben Sie mit, dass ich bei der Behandlung der Verhältnisse in den Industrieländern auf Japan zurückgreife. Unsere Firma verfügt auf diesem Markt über eine lange Erfahrung, die weit in das letzte Jahrhundert zurückreicht. Firmengeschichte dürfte Sie hier kaum interessieren. Mehr wird Sie vielleicht interessieren, was die führenden Vertreter unserer Firma, die während den letzten 20 Jahren dort arbeiteten zum Thema zu sagen haben. Aus meinen Befragungen ging eindeutig hervor, dass die Firma Siber Hegner in Japan in den vergangenen 20 Jahren wenig direkte zusätzliche Geschäfte dank der schweizerischen Botschaft in Tokyo abschliessen konnte.

Herr Faivet, der heute von Tokyo anwesend ist, wird mit diese Bemerkung nicht verargen. Zu seiner Beruhigung möchte ich im gleichen Atemzug erwähnen, dass es uns nie an Unterstützung seitens der Schweizer Botschafter in Tokyo gefehlt hat wenn es sich darum gehandelt hat, Spitzenvertreter unserer Wirtschaft z.B. bei den japanischen Behörden einzuführen. Gerade auf diesem Gebiet brauchen wir die Unterstützung unserer diplomatischen Vertreter, die ohne Zweifel normalerweise über bessere Beziehungen zu den ausländischen Behörden verfügen als die Vertreter der Wirtschaft.

Wieso von diesem Angebot nicht oder wenig Gebrauch gemacht wird, mag seine Ursache durchaus auf Seiten der Wirtschaft haben. Längere Zeit etablierte Firmen besitzen auf ihren spezifischen Geschäftsbieten der Botschaft gegenüber einen Informationsvorsprung. Zudem ist auf einem wichtigen Markt wie Japan ja immer auch die liebe schweizerische Konkurrenz vertreten und es scheint nun einmal so zu sein, dass bei den Schweizerfirmen ein gewisser Argwohn besteht, wonach von Informationen an die Botschaft schliesslich etwas bei der Konkurrenz bekannt werden könnte. Dieser Argwohn ist ja immer dann berechtigt, wenn mehr als zwei Personen von einer Sache etwas wissen.



- 4 -

Während erfahrungsgemäss die Firmen auf ihren Gebieten einen Informationsvorsprung besitzen, besitzt andererseits die Botschaft einen Informationsvorsprung auf makroökonomischem Gebiet sowie auf dem Gebiet des Handels- und Kartellrechts des betreffenden Landes.

In Japan hat, so glaube ich, die Botschaft einen ausgezeichneten Weg gefunden, die Firmen an ihren Erkenntnissen und Informationen teilhaben zu lassen. Sie hat die Bildung einer sogenannten Swiss Info Group veranlasst, die monatlich über Entwicklungstendenzen der japanischen Wirtschaft sowie über andere wichtige Ereignisse berichtet. Herr Faivet von der Botschaft in Tokyo nimmt an diesen Sitzungen teil und kann Ihnen, falls dies gewünscht wird, in der Diskussion mehr über diese ausgezeichnete Initiative berichten.

Ausgezeichnet war auch eine Umfrage der schweizerischen Botschaft im Hinblick auf die Tokyo-Runde der GATT-Verhandlungen im Jahre 1974, als die schweizerischen Firmen über die nicht-tarifaren Handelshemmnisse (der sog. Non Tariff Barrier) der Japaner befragt wurden. Der Fragebogen war hervorragend abgefasst und ich glaube, dass seine Auswertung den schweizerischen Unterhändlern der Handelsabteilung ausgezeichnete Dienste geleistet hat. Hier hätte nun die Möglichkeit bestanden, die befragten Firmen über das Ergebnis der Umfrage zu orientieren. Meines Wissens sind diese Informationen, d.h. der sog. feed back, ausgeblieben.

Eine durchaus bedeutende Rolle kann die Botschaft auch bei der Errichtung neuer Firmen spielen. Ich denke da zum Beispiel an die Eröffnung einer neuen Filiale einer Grossbank in Tokyo, wo die Frage des sogenannten Gegenrechts von Bedeutung ist. Der von der Schweiz erklärte Grundsatz der Reziprozität bei Bankgründungen ist ja international nicht unbestritten.

./.

### 3. Verhältnisse in Staatshandelsländern

Da der Handelspartner in diesen Ländern immer die Regierung ist, die sehr oft Vertreter der Wirtschaft entweder widerwillig empfängt oder sie vielleicht als Menschen zweiter Klasse behandelt, haben unsere diplomatischen Vertreter die vornehme und für die Wirtschaft nützliche Aufgabe, Kontakte mit Regierungsstellen zu erleichtern. Ich frage mich in diesem Zusammenhang, ob in den wichtigsten dieser Staatshandelsländer nicht auch z.B. einmal im Jahr eine Einladung des Schweizer Botschafters an die für die Wirtschaft wichtigsten Regierungsstellen erfolgen sollte, an der dann auch Vertreter der Wirtschaft teilnehmen können, die vielleicht speziell für diesen Zweck an einem solchen Anlass teilnehmen, da ihnen dadurch die Möglichkeit geboten wird, führende Köpfe des Staatshandelslandes kennenzulernen.

Als gut eingeführte Handelsfirma brauchen wir in den meisten Staatshandelsländern keine Unterstützung durch die schweizerische Botschaft. Im Trend der Exportförderung würde es mich aber doch interessieren, ob man in diesen Botschaften auf dem Handelssektor klare Zielvorstellungen hat.

1. Was will man erreichen? Welches sind die konkreten Aufgaben, die man bewältigen will?
2. Wie will man diese Ziele erreichen und welche Mittel stehen zur Verfügung?
3. Wie wird der Erfolg gemessen?

Das Erfolgserlebnis in irgendeiner Form sollte doch auch bei einer Botschaft gewährleistet sein. Erfolg ist immer noch der beste Motivator.

Auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen, möchte ich doch noch folgendes Postulat anführen:



- 6 -

Der Kontinuität unter den Bundesangestellten, die sich um Exportförderung bemühen, sollte vermehrte Aufmerksamkeit geschenkt werden. Es dauert sehr lange, bis ein solcher Beamter sich eingearbeitet und die nötigen Beziehungen hergestellt hat. Wenn nun nach 3-4 Jahren, gerade, wenn der Beamte für die Exportindustrie am wertvollsten geworden ist, wieder ein Wechsel stattfindet, dann verlieren wir wertvollen "Goodwill-Kapital". Ist das nicht so etwas wie eine Sisyphus-Arbeit?

#### 4. Verhältnisse in den Entwicklungsländern

In den unterentwickelten Gebieten sowie den Entwicklungsländern können m.E. die schweizerischen Diplomaten eine aktive Rolle zugunsten der schweizerischen Exportwirtschaft übernehmen. Diese Länder haben meistens einen unersättlichen Hunger nach westlichen Industrie- und Konsumgütern. Was fehlt, sind die harten Devisen. Die diplomatischen Aussenvertretungen werden deshalb oft mit Gesuchen um schweizerische Finanzhilfe, sei es durch den Staat oder die schweizerischen Grossbanken, konfrontiert. Dabei lernen sie die zuständigen Beamten kennen und erfahren Einzelheiten über geplante Projekte.

Diplomaten können hier die ortsansässigen Schweizerfirmen kräftig unterstützen, indem sie

- auf Geschäftsmöglichkeiten und Gefahren aufmerksam machen und
- die interessierten schweizerischen Geschäftsleute mit den zuständigen Beamten bekanntmachen.

Tatsächlich sind mir Beispiele bekannt, wo auf Initiative der schweizerischen diplomatischen Vertretungen Geschäfte in Entwicklungsländern wie z.B. in Süd-Korea zustande gekommen sind.

## 5. Ein Exportfinanzierungsbeispiel

### Exportfinanzierung für Uhren

#### 1. Normales Prozedere

Finanzierung durch japanische Bank für 4 Monate nach Präsentation der Dokumente durch sog. "import usance credit".

Zinssatz: z.Zt. ca. 5 % p.a.

#### 2. Vorzugsfinanzierung durch Diskontierung von Exportwechseln

2.1 Vorgehen: Gemäss IC vom 15.8.1977 (s. Beilage)

2.2 Verzinsung: Eurofrankensatz für 2-Monatsgelder (z.Zt. 2 1/4 %) und Vorzugsrediskontsatz der Nationalbank (z.Zt. 0,5 %) plus 1 % Kommission für die ganze Periode.

An sich könnten die Eigenwechsel des Exporteurs während 3 Mte. durch die Nationalbank rediskontiert werden. Diese legt aber Wert darauf, dass vorerst die eigenen Mittel der Bank eingesetzt werden, so dass mit einer Rediskontierung von im Durchschnitt 2 Monaten gerechnet werden kann.

Durchschnittliche Zinskosten deshalb z.Zt. 2 3/8 % p.a.

#### 2.3 Ersparnis gegenüber herkömmlicher Finanzierung:

Wegen zusätzlicher Spesen für Exporteur (grössere administrativer Aufwand, Beurkundung durch FIDHOR) sowie höheren Zöllen und Verbrauchssteuern beim Importeur (auf den überwälzten Zinskosten) dürfte die Ersparnis heute ca. 2 % betragen.

## 6. Ein Beispiel einer Exportfinanzierung im Uhrensektor

### Zinsberechnungsbeispiel

1. Gesamtlaufzeit des Exportwechsels: 4 Monate (Diskontierung durch Handelsbank durchschnittlich während 2 Monaten, Rediskontierung bei der Nationalbank während der restlichen 2 Monate)



2. <u>Diskontierung bei der Handelsbank:</u>	Eurosatz für
	2-Monats-Franken: 2 1/4 % p.a.
	+ Kommission d. Bank: 1 % p.a.
	<hr/>
	Total Verzinsung: 3 1/4 % p.a.
	=====
3. <u>Rediskontierung bei der Nationalbank durch Handelsbank:</u>	off. Diskontsatz
	von 1.5 % - 1 %: 0.5 % p.a.
	+ Kommission der Handelsbank: 1.0 % p.a.
	<hr/>
	Total Verzinsung: 1.5 % p.a.
	=====
4. <u>Durchschnittsverzinsung für ganze Laufzeit von 4 Monaten:</u>	
	$\frac{3\frac{1}{4} + 1\frac{1}{2} \%}{2} = 2\frac{3}{8} \% \text{ p.a.}$
	=====

## 7. Schlussbemerkungen

Zum Abschluss möchte ich bemerken, dass man wohl von den verstärkten Bemühungen zur Exportförderung durch die schweiz. diplomatischen Vertretungen im Ausland keine spektakulären Erfolge erhoffen darf. Damit will ich nicht sagen, dass diese Bemühungen nutzlos wären.

Im Gegenteil, es ist äusserst wertvoll zu wissen, dass die offiziellen Vertreter der Schweiz aufgeschlossen sind gegenüber den Sorgen und Nöten der im Ausland tätigen Schweizerfirmen. Das vermehrte Verständnis wird dazu beitragen, Vorbehalte auf Seiten der Firmenvertreter über das was ihnen die Botschaften bieten können, abzubauen.

In diesem Sinne erfüllt das Wirtschafts- und Exportförderungsseminar eine wertvolle Aufgabe.

Beilage 3

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar  
Spiez, 19. - 23. September 1977

---

Referat von Herrn Dr. P. Wildmann, Betriebs-  
wissenschaftliches Institut der ETHZ, Zürich  
vom 20. September 1977

---

Sind Technologien transferierbar?

Technologietransfer nach Entwicklungsländern ist ein Begriff, dessen Inhalt heute bei vielen Herstellern von Investitionsgütern und Engineeringfirmen die Spanne zwischen gewinnbringenden und verlustreichen Aktivitäten umfasst.

Zwei Fragen drängen sich auf:

- Ist der Verkauf von Technologien für Industrieländer auf die Dauer sinnvoll?
- Warum entstehen so viele Industrieruinen in den Entwicklungsländern?

Die erste Frage sei hier kurz beantwortet, die zweite aufgrund der eigenen Erfahrungen des BWI näher beleuchtet.

Ist der Export von Technologien sinnvoll?

Der Trend zur Erreichung eines höheren materiellen Lebensstandards der Bevölkerung der Entwicklungsländer scheint irreversibel.

Diese Verbesserung kann durch eine Erhöhung der landeseigenen Produktivität in Industrie und Landwirtschaft erreicht werden. Besteht ein genügendes Potential zu Produktivitätssteigerung nicht, muss die erwünschte Lebensstandardverbesserung als einziger Ausweg durch Erhöhung der Preise von exportierbaren Bodenschätzen und Agrarprodukten erzielt werden, d.h. die auflaufenden Kosten müssen von den Konsumenten der Industrieländer getragen werden und gehen damit zu Lasten von deren Lebensstandard.



Eine Rückführung der Mehrkosten von Agrar- und Rohprodukten auf die ursprünglichen Entwicklungsländer durch Preiserhöhungen von Konsum- und Investitionsgütern stellt ein spiralförmiges System dar, wobei die effektive Kostenlast im wesentlichen immer wieder bei den Industrieländern bleibt.

Es ist also sinnvoll, die Entwicklungsländer mit einem Industrie-potential zu versehen, das ihnen die Möglichkeit bietet, ohne allzu grosse Belastung der Industriestaaten ihren eigenen Lebensstandard zu erarbeiten.

Mit dem Verkauf ganzer Produktionsstätten an Entwicklungsländer ist es aber nicht getan. Liegt eine solche still oder, was häufiger auftritt, arbeitet sie mit geringer Effizienz, d.h. gegebenenfalls mit Verlust, so muss die Gemeinschaft der Industrieländer nicht nur die vorerwähnte Steigerung des Lebensstandards, sondern auch noch die in defizitären Produktionsvorgängen erarbeiteten Verluste in irgend einer Form, bezahlen.

Die Industrieländer haben also ein ureigenes Interesse, die Industrialisierung der Entwicklungsländer voranzutreiben und insbesondere, die Effizienz dieses Unterfangens zu fördern.

Damit wird der Technologietransfer und dessen effiziente Realisation auch zu einem zentralen Anliegen der Betriebswissenschaften.

Die skizzierte Problemstellung muss noch durch zwei Aspekte ergänzt werden. Einerseits muss die Technologie- und Produktstruktur in Industrieländern zwangsläufig und vorgeplant an die Folgen eines effizienteren Industrie-potentials der Entwicklungsländer angepasst werden. Andererseits stellt sich die Frage, ob die in Industrieländern heute bekannten Technologien überhaupt für den Aufbau eines Industrie-potentials in Drittländern geeignet sind bzw. angepasst werden können.

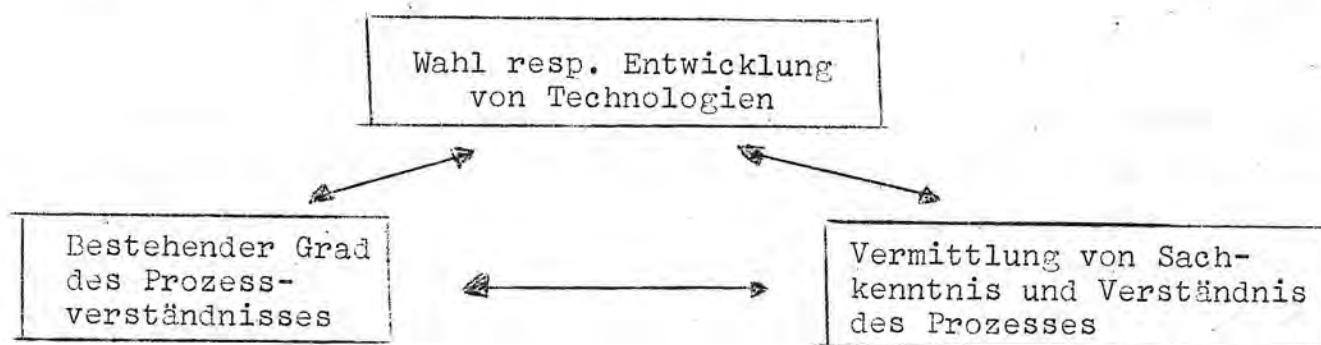
### Warum gibt es so viele Industrieruinen?

Man kann mit Blackett<sup>1</sup> davon ausgehen, dass der technologische Entwicklungsstand der Industrieländer vor 300 Jahren dem heutigen der Entwicklungsländer weitgehend ähnlich war. Bhabba<sup>2</sup> schliesst daraus, dass den Entwicklungsländern eine moderne Wissenschaft und eine wirtschaftliche Aktivität fehlen, die auf moderne Technologien aufbauen.

Konkreter ausgedrückt heisst das nichts anders, als dass der Uebergang vom heimischen Handwerk zum industriellen Produktionsprozess bisher nicht stattgefunden hat.

Beim Transfer industrieller Technologien, die im Gegensatz zum Handwerk auf die Fraktionierung der Arbeit in Einzeloperationen aufgebaut sind, muss also davon ausgegangen werden, dass das notwendige Prozessverständnis beim Personal nicht vorausgesetzt werden kann.

Damit spielt sich die Wahl adäquater Technologien und Methoden und deren Einführung in einem sich gegenseitig beeinflussenden Dreiaachsenverhältnis ab:



Die Endlichkeit der Rohstoffe zwingt die Regierungen der Entwicklungsländer, den Industrialisierungsvorgang, der z.B. in Europa ca. 200 sozialkritische Jahre erfordert hat, in 10-20 Jahre zu vollziehen.



Obwohl das Problem als solches bekannt war, ist seinen Auswirkungen beim Aufbau neuer Industrien in den Entwicklungsländern kaum Beachtung geschenkt worden.

### Die Ausgangslage der Technologiekenntnis in Industrieländern

Grob vereinfacht findet man die Kenntnis der Technologie und des Produktionsverfahrens in jeder Fabrik an drei Stellen lokalisiert:

- in leitenden Funktionen und technischen Büros
- beim ausführenden Personal
- beim Unterlieferanten

Der Teil des Know-hows, der in Form von Plänen, Verfahrensbeschreibungen usw. erfasst werden kann - der materielle Know-how -, befindet sich meist in den spezialisierten Abteilungen der Firma.

Der Know-how des ausführenden Personals - vom Meister bis zum angelernten Arbeiter - liegt auf zwei grundsätzlich verschiedenen Ebenen. Einerseits verfügt jeder über seine Fach- resp. Berufsausbildung, die ihm erlaubt, die vorgeschriebenen Arbeiten sachgerecht auszuführen. Andererseits hat sich der Einzelne einen Erfahrungsschatz angeeignet, der ihm z.B. erlaubt, Maschineneinstellungen den unterschiedlichen Rohmateriallieferungen anzupassen oder die Abnutzung von Werkzeugen zu kompensieren. Ueberdies hat er gelernt, vorauszusehen, welche Abweichungen von gegebenen Toleranzen im nachfolgenden Material- und Produktfluss seinen Kollegen Probleme stellen werden. Diese Kenntnis erlaubt dem Arbeiter, das Werkstück mit dem nötigen mündlichen Kommentar an den nachfolgenden Arbeitsplatz weiterzuleiten oder die nötigen Korrekturmaßnahmen selbst vorzunehmen.

Die Summe dieser Kenntnisse - der immaterielle Know-how - erlaubt eine Fabrik bei hohen Leistungen im Gang zu halten. Werk, Maschinen, Personen, durch diesen immateriellen Know-how verbunden, stellen die lebendige und produzierende Einheit der Fabrik dar.

Der Know-how Verkäufer, der in Fabrik-Projekten meist einen höheren Integrationsgrad offerieren muss, als seine eigene Fabrik aufweist, steht damit vor dem Problem, nicht nur seinen eigenen immateriellen Know-how, sondern auch jenen seiner Unterlieferanten vermitteln zu müssen.

### Der eigentliche Know-how Transfer

Bei gegebener Auswahl einer zu transferierenden Technologie müssen somit summarisch folgende Schritte ausgeführt werden:

- Erstellen des eigentlichen Projekts, das sachlich an die neuen Umweltsbedingungen angepasst ist
- Erstellen der Unterlagen für den materiellen Know-how des Prozesses in einer lokal verständlichen Form
- Fachausbildung des lokalen Personals
- Schaffung des immateriellen Know-hows beim lokalen Personal

Dieser immaterielle Know-how umfasst das Verständnis der Folgen der Arbeitsteilung des modernen Industrieprozesses. Die starke Abhängigkeit der Arbeit der einen von dem der anderen lässt die Einflussspanne der einzelnen Arbeiter wenig übersichtlich erscheinen. Es handelt sich hier also um einen Assimilationsvorgang des Einzelnen, der dazu führen muss, die Konsequenzen seiner Arbeit und seiner Korrekturmöglichkeiten, in diesem komplexen Ablauf zu verstehen. Es ist naheliegend, dass dabei die Autonomiespanne, d.h. der Grad der selbständigen und unkontrollierten Beeinflussung des Produktes jedes einzelnen Arbeiters im Fabrikationsablauf eine Rolle spielt.

Bei geringer Autonomiespanne (Montagewerk) sind die Anforderungen an das Ausmass am immateriellen Know-how kleiner als bei einer grösseren, wie z.B. in einer Giesserei.

Es ist naheliegend, dass der Aufbau dieses Know-hows nicht mehr als Ausbildung bezeichnet werden kann. Man steht viel mehr vor dem Problem



der Bildungsschaffung, d.h. ein Prozess der von Einzelnen und Gruppen in der eigenen Erfahrungssphäre und in der Praxis erlebt werden muss.

### Folgerungen

Die Untersuchungen und Erfahrungen des BWI lassen drei grundsätzliche Schlüsse zu:

- vorgängig jeder Transferoperation muss der Industriepartner selbst das notwendige Verständnis für den im Lande bestehenden Grad an Prozessverständnis erarbeiten. Diese Kriterien sollten bei der Auswahl von Technologien ausschlaggebend sein und sogar zur Schaffung neuer Technologien führen, die das Prozessverständnis fördern.
- bei der Auswahl von zu transferierenden Technologien (das Problem der adäquaten Technologie) ist neben den klassischen Kriterien auch der Frage des Grades des notwendigen immateriellen Know-hows und des technologiegegebenen Autonomiegrades des Arbeiters Rechnung zu tragen.
- die Fachausbildung des Personals der Industrien in Entwicklungsländern muss durch die Stimulierung der Bildungsschaffung des immateriellen Know-hows vervollständigt werden

Die anwendbaren Methoden unterscheiden sich von den klassischen Ausbildungskursen durch eine direkte prozess- und problembezogene Kanalisierung und Stimulierung des Erlebnisses der Einzelpersonen bzw. von Gruppen.

### Quellen:

- 1) Blackett, P.M.S. Technology and World Advancement. Advancement of Science, Vol 15, p.3 1957
- 2) Bhabba, H. Vortrag anlässlich der Konferenz des "International Council of Scientific Unions", Bombay, Januar 1966