

J.C. 40.90.3

ATLAS-Konjunktur-Bericht

Seminar: "Expansive OPEC-Märkte - Chancen und Risiken"  
8. November 1977 - Hotel Carlton-Elite Zürich

WELCHE UNTERSTÜTZUNG LEISTET DER BUND DEM EXPORTEUR?Botschafter P. Bettschart

Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge,  
Exportförderung und Erschliessung neuer Märkte  
Handelsabteilung des EVD Bern

1976 exportierte die Schweiz in die 13 OPEC-Länder für 2,896 Mrd Franken Waren (+ 32 % gegenüber 1975) - im wesentlichen Konsum- und Investitionsgüter - was 7,8 % Anteil an unseren Gesamtexporten entspricht (Januar-September 1977 2,589 Mia = + 28 %; Gesamtexporte + 15 %). Die unsichtbaren Exporte wie Beratungsaufträge und Bauleistungen sind in diesen Zahlen nicht inbegriffen.

Die Preispolitik dieser Erdölländer hat deren Kaufkraft schlagartig erhöht, das Finanzierungsproblem der energieimportierenden Länder verschärft und die Frage der Anlage der Devisenüberschüsse der OPEC-Länder dieses Raumes in den Vordergrund gerückt. Für die Schweiz als Exportland und internationaler Finanzplatz hat daher der Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zu diesen Ländern eine besondere Bedeutung erlangt. Einmal beruhen 80 % unserer Energieversorgung auf Erdöl und dessen Derivaten, die direkt oder indirekt aus dem OPEC-Raum stammen. Andererseits haben deren sehr ehrgeizigen Entwicklungspläne eine enorme Nachfrage nach Investitionsgütern, technischer Beratung und Bauleistungen ausgelöst. (Beilage: Handelsverkehr mit OPEC Ländern ohne Dienstleistungen). Schliesslich ziehen unsere Währung und unser Bankensystem Petrodollars an. Die gegenseitigen Interessen greifen zum Teil stark ineinander, weshalb die Voraussetzungen für einen intensiveren Wirtschaftsverkehr günstig sind, auch wenn unsere Exporte nach den westlichen Industrieländern noch immer

EP  
Pour clore  
dans dossier  
affaire Uperer



einen Anteil von 72 % erreichen, und nicht nur mit deren zunehmender wirtschaftlicher Erholung wieder anziehen werden, sondern nach wie vor ein grosses Potential mit vielen noch nicht erschlossenen Marktnischen aufweisen.

Im Wirtschaftsraum der OPEC-Länder (vgl. Exportstatistik) ist auch zu berücksichtigen, dass die 7 ölexportierenden arabischen Länder ihren arabischen Bruderländern starke Finanzhilfe zukommen lassen und durch ihre Entwicklungsfonds die Finanzierung deren Grossprojekte sicherstellen.

Die Vorhaben im OPEC-Raum umfassen einen breiten Fächer von Infrastrukturinvestitionen (Strassen, Eisenbahnen, Flugplätze, Hafenanlagen, Hotels, Fremdenverkehrszentren, Spitäler, Universitäten, Verwaltungsgebäude, Meerwasserentsalzungsanlagen, hydraulische-, thermische- und Atomkraftwerke u.a.m.). Dazu kommen der Aufbau industrieller Produktionsanlagen, von denen sich diese Staaten ein eigenständiges Wirtschaftswachstum, das von den nichterneuerbaren Oelvorräten unabhängig sein wird, versprechen. Der schweizerischen Industrie und den Ingenieur- und Architekturbüros und andern Wirtschaftszweigen steht also ein enormes Marktpotential offen. Trotzdem dürfen die Möglichkeiten nicht überschätzt werden, da sich bei der Erschliessung dieser Märkte grosse Schwierigkeiten mit hohem Eintrittspreis für exportungewohnte Firmen ergeben können. Der Grund liegt darin, dass die Bedingungen und Regeln im Exportgeschäft mit diesen Ländern stark vom Geschäftsgebahren im Handel zwischen Industriestaaten abweichen. Es herrschen andere Sitten und Gebräuche, andere Sozial- und Wirtschaftsstrukturen; die stark überforderte Verwaltung führt of zu Unsicherheiten in der Rechtsauslegung, die ungenügend entwickelte Infrastruktur erschwert die



Kommunikationen und die Warenverteilung - um nur einige Schwierigkeiten zu nennen. Dazu kommt, dass die von sämtlichen Industriestaaten unternommenen Anstrengungen, den rezessionsbedingten Nachfrageausfall in diesen Märkten wettzumachen, zwangsläufig zu einer Verstärkung des Wettbewerbs führt, der oft ruinöse Formen annehmen kann. Die Unternehmungen (von denen viele nicht mehr wissen <sup>was</sup> Verkauf unter Konkurrenzdruck heisst) sehen sich der geballten internationalen Konkurrenz gegenüber, die mit hohem Einsatz an Personal, Technik, Finanzen und oft langjähriger Erfahrung in diesen Märkten arbeitet. Mit andern Worten: die Verlustrisiken sind sehr hoch.

Die meisten dieser Länder sind aber nicht nur am Warenexport interessiert, sondern mit Nachdruck auch am Transfer von Know how, und zwar in Technologie, Management und Ausbildung. Nach Ausbau der Infrastruktur und Industrialisierung dürften einige dieser Länder für uns wichtige Handelspartner bleiben. Wir stehen jedoch bei der Erschliessung dieser Märkte erst am Anfang. Nur diejenigen haben Chancen, die Initiative, Flexibilität und Risikofreude entwickeln. Wer dazu nicht bereit ist, sollte von diesen neuen Märkten eher die Finger lassen.

Für schweizerische Exporteure (und solche, die es werden <sup>Code wünsch</sup> ~~wollen~~) ist für diese Länder daher eine besonders intensive Beratung und Unterstützung notwendig. Die Bewertung der genannten Risiken und der Entscheid, sie einzugehen, liegt in unserem privatwirtschaftlichen System bei jedem Unternehmer selbst!

Gemäss unserem bewährten Grundsatz soll der Staat lediglich in das Wirtschaftsgeschehen eingreifen, wenn das private Unternehmertum überfordert ist oder sich vor Aufgaben gestellt sieht, die es ohne staatliche Hilfe schlechthin nicht zu lösen vermag. Dieser Grundsatz beherrscht auch die Tätigkeit des Bundes auf dem Gebiet

-4-

der Exportförderung, der sich darauf beschränkt, der Wirtschaft den Weg zum Export zu ebnen, ohne selber direkt oder indirekt ins Geschäft einzusteigen. Die im zur Diskussion stehenden Raum dargelegten Verhältnisse erschweren besonders den mittleren und kleineren Unternehmen den Zugang, etwa im Vergleich zu unsern klassischen Abnehmerländern sehr. Die Exportförderungsmassnahmen des Bundes sind daher für diese Länder von besonderer Bedeutung.

Die Unternehmen, die sich neu auf diese Märkte begeben wollen, sollten sich vorerst gründlich über deren Eigenheiten und ihre Chancen sowie über die zu treffenden erforderlichen Vorkehren erkundigen. Im Rahmen des Exportförderungsprogramms der Eidgenossenschaft stehen für solche Beratungen die folgenden Stellen zur Verfügung:

1. In erster Linie die gemischtwirtschaftlich organisierte und durch den Bund subventionierte Schweizerische Zentrale für Handelsförderung (SZH), mit Sitz in Zürich und Lausanne. Die Zentrale ist kürzlich im Hinblick auf die Intensivierung der Exportanstrengungen der schweizerischen Industrie gestrafft und umgestaltet worden und in der Lage, den Unternehmen Beratung über Exportmärkte im allgemeinen und auch über einzelne konkrete Exportgeschäfte zu vermitteln. Während der Sitz in Zürich allgemeine Fragen und Probleme der schweizerischen Präsenz im Ausland behandelt, befasst sich der Sitz in Lausanne vor allem mit der Aufgabe der Exportberatung.

Die Adressen der SZH:

Schweizerische Zentrale  
für Handelsförderung  
Stampfenbachstrasse 85  
8035 Z ü r i c h  
Tel. 01 / 60 22 50

Office suisse d'expansion  
commerciale (OSEC)  
18, rue Bellefontaine  
1003 L a u s a n n e  
Tel. 021 / 20 32 31



- 5 -

2. Auf der Handelsabteilung des Eidgenössischen Volkswirtschafts-  
departements besteht seit etwa einem Jahr ein spezieller Dienst  
für Fragen der Exportförderung, dem es insbesondere obliegt,  
für die Koordination zwischen den verschiedenen am Exportför-  
derungsprogramm des Bundes beteiligten Instanzen zu sorgen und  
die Interessen der schweizerischen Exportwirtschaft im Rahmen  
der allgemeinen Aussenwirtschaftspolitik wahrzunehmen. Die  
Handelsabteilung verfügt ebenfalls über Länderdienste, welche  
Fragen im Zusammenhang mit dem Export bearbeiten. Während die  
Zentrale für Handelsförderung auf das Operationelle, Kommer-  
zielle ausgerichtet ist, liegt das Schwergewicht der Tätigkeit  
der Handelsabteilung im Bereich dieser Länderdienste auf der  
Bearbeitung politisch-rechtlicher Probleme, die sich im Ver-  
hältnis zu unseren Handelspartnern stellen. In diesem Rahmen  
stehen auch sie den Unternehmen für Information und Beratung  
zur Verfügung, wie auch dann, wenn es sich um Exportgeschäfte  
handelt, welche ihres Ausmasses oder besonderer Probleme wegen  
Besonderheiten aufweisen. (Beilage: Liste der Länderbearbeiter  
der Handelsabteilung für den arabisch-iranischen Raum).

Adresse: Handelsabteilung EVD  
Bundeshaus-Ost  
3003 B e r n  
Tel. 031 / 61 22 11.

3. Ein weiteres und wichtiges Glied in der Kette der dem Exporteur  
zur Verfügung stehenden Informationsstellen bilden die schwei-  
zerischen Aussenvertretungen, unsere Botschaften und Konsulate.  
Im "Verzeichnis der schweizerischen Botschaften und Konsulate"  
sind die Adressen, Telex- und Telefonnummern, sowie die Namen  
der Mitarbeiter enthalten (erhältlich bei der Eidg. Drucksachen-  
und Materialzentrale).

Die Schweiz unterhält mit allen <sup>OPEC</sup> ~~Ländern des arabisch-iranischen~~  
~~Raumes~~ diplomatische Beziehungen, wobei aber nicht in allen  
Ländern residierende Botschafter oder Geschäftsträger tätig  
sind. Beiliegende Liste zeigt den heutigen Stand. Einige die-

ser Botschaften wurden erst in den letzten drei Jahren neu errichtet. Neben ihren rein diplomatischen und konsularischen Tätigkeiten haben sie seit jeher auch wirtschaftliche Aufgaben zugunsten der Exportwirtschaft wahrgenommen; je nach Bedeutung des Marktes für unsere Exportwirtschaft sind einige davon personell verstärkt worden. In zwei Botschaften wurden aus der Privatwirtschaft rekrutierte Handelsdelegierte zur Verstärkung der bestehenden Equipe eingesetzt.

So ist Herr Paul Imhof auf der Botschaft in Djeddah zuständig für Saudi Arabien und Nord-Jemen (Süd-Jemen wird bis auf weiteres von der Botschaft in Addis Abeba betreut), während

Herr Willi Fries in Abu Dhabi als Handelsdelegierter residiert und für die Vereinigten Emirate, Oman, Katar und Bahrain zuständig ist. Seine Adresse lautet:

Embassy of Switzerland  
Office of the Commercial Counsellor  
Juma Assian Al-Mansoori Building  
Shaikh Khalifa Street  
P.O.Box 6116

A b u D h a b i (United Arab Emirates)

Tel. 4 36 36  
Telex 2824.

lago  
Caracas  
Lago Karta

> X

Die Aussenvertretungen versorgen die Handelsabteilung und die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung laufend mit den zum Aufbau eines schlagkräftigen Informationsdispositivs nötigen Auskünften. Sie stehen indessen auch dem einzelnen Unternehmer gegen Entrichtung einer Kanzleigebühr (Gebührentarif für die schweizerischen Botschaften und Konsulate vom 5. September 1973) zur Verfügung, sei es, dass sich dieser im Ausland zwecks Beratung und Hilfe an sie wendet, sei es, dass er von der Schweiz aus Auskünfte hinsichtlich spezifischer Punkte über konkrete Geschäfte anfordert, wie z.B. hinsichtlich der Bonität eines potentiellen Vertragspartners, der



worden, die noch über keine feste diesbezügliche Bankverbindung verfügen.

Der Exporteur kann sich aber auch direkt an eine Handelsbank wenden, die für die Exportfinanzierungsprobleme und -möglichkeiten sehr gute und zuverlässige Berater sind.

5. Im Zusammenhang mit Informations- und Beratungsinstanzen auf dem Exportförderungssektor sind die verschiedenen Handelskammern zu erwähnen, mit denen die Handelsabteilung und die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung eng zusammenarbeiten, und die dem Exporteur nützliche Ratschläge geben können.

Arabisch-Schweizerische Handelskammer, 12, rue de Beaumont, 1206 Genf; Generalsekretär Elias Attia (Tel. 022 / 47 32 02)

Iranisch-Schweizerische Handelskammer, Bahnhofstrasse 106, 8001 Zürich; Präsident Dr. Victor Lanfranconi (Tel. 01 / 27 42 02)

Der Vollständigkeit halber sei auch auf die verschiedenen privaten Exportförderungsorganisationen, von welchen in der Schweiz eine Anzahl bestehen hingewiesen, und welche eine unterschiedliche Palette von Dienstleistungen anzubieten haben, z.B.:

- EXIM-INDEX AG, Dr. E. Goldberger, Grellingerstrasse 53, 4002 Basel (Tel. 061 / 42 66 77)
- Swiss-Arab Trade Center, Eduard Niggli, Chapfstrasse 37, 8142 Uitikon Waldegg (Tel. 01 / 52 30 32)

- Frau Barbara Frischknecht, IPR Ltd., Genferstrasse 11,  
8008 Zürich (Tel. 01 / 25 35 10).

Auch schweizerische Welthandels- und Transitfirmen sind in einigen Ländern ~~des arabisch-iranischen~~ <sup>des OPEC</sup> Raumes tätig und können Produkte des einen oder andern Exporteurs in ihr Verkaufsprogramm aufnehmen. Interessenten wenden sich an den Verband:

Verband Schweizerischer  
Transit- & Welthandelsfirmen  
Postfach

4000 B a s e l 10

Tel. 061 / 23 80 90.

6. Kernstück der schweizerischen staatlichen Exportförderung bildet die Exportrisikogarantie (ERG), die flankiert wird von der Investitionsrisikogarantie (IRG).

Entsprechend der in Artikel 1 des Bundesgesetzes über die Exportrisikogarantie festgehaltenen Zielsetzung (Erhaltung der Arbeitsplätze und Förderung des Aussenhandels) deckt die ERG Risiken, die sich beim Exportgeschäft aus längeren Fabrikations-, Zahlungs- oder Transferfristen ergeben. Sie umfasst insbesondere: Währungs-, Transfer- und Prämienrisiko; Delkredere-Risiko (sofern es sich beim Besteller oder Garanten um einen Staat oder eine andere öffentlich-rechtliche Körperschaft handelt); politisches Risiko; Risiko vor Lieferung (Fabrikationsrisiko). Im Rahmen der Verbesserung der Leistungen der ERG wurden im Sommer 1975 der maximale Deckungssatz von 85 auf 95 % erhöht und eine erweiterte Deckung des Währungsrisikos verwirklicht.

Nicht versicherbar bei der ERG ist das private Delkredere, welches aber bei der Privat-Assekuranz versichert werden kann.



- 10 -

Wer die ERG in Anspruch zu nehmen beabsichtigt, wendet sich an ihre Geschäftsstelle Kirchenweg 4, 8032 Zürich, Tel. 01 / 47 66 54, die auch Unterlagen abgibt, aus welchen die Voraussetzungen für die Gewährung der Garantie ersichtlich sind. Das Engagement des Bundes belief sich am 31. ~~Mai~~ <sup>01.06.</sup> 1977 auf eine Garantieleistung von ~~17,7~~ <sup>17.08</sup> Mrd Franken, was einer Fakturasumme von ~~18,5~~ <sup>27.5</sup> Mrd Franken entspricht.

7. Zu den flankierenden exportfördernden Massnahmen gehören auch Goodwill-Reisen, wie sie von Vertretern der Handelsabteilung, der Zentrale für Handelsförderung, der Nationalbank, des Vorts, der Verbände oder/und der Privatwirtschaft in verschiedene Länder unternommen werden. Es sei hier erinnert z.B. an die Goodwill-Reise des Nationalbank-Präsidenten, Herrn Dr. Leutwiler, und des Direktors der Handelsabteilung, Herrn Botschafter Jolles, in verschiedene Mittelost-Länder. Bei den jeweiligen Besprechungen mit den zuständigen Behörden wurden die Möglichkeiten der Intensivierung des gegenseitigen Handelsverkehrs ventiliert und Absichtserklärungen über den Abschluss von Handelsabkommen, Investitionsschutzabkommen, Gründung von Gemischten Kommissionen, Durchführung von Messen u.a.m. festgehalten. Die Basler Handelskammer gibt jedes Jahr eine Zusammenstellung über den Stand der "Schweizerischen Wirtschaftsvereinbarungen" nach den Angaben der Handelsabteilung heraus.

Gemischte Kommissionen wurden mit Saudi Arabien und dem Iran gebildet <sup>(für Irak geplant)</sup>. Sie setzen sich aus Vertretern des Staates sowie der Privatwirtschaft auf beiden Seiten zusammen und sollen periodisch tagen, um Fragen der Wirtschaft und des Handels zwischen den Partnern zu diskutieren und zu harmonisieren. (Sie erfüllen eine andere Aufgabe als die mit den Ostländern gebildeten Gemischten Kommissionen).

— 11 —

Im Mai 1976 fand die erste Sitzung der Gemischten Kommission Schweiz-Saudi Arabien unter Leitung von Herrn Bundesrat Brugger in Riyadh statt; sie ~~soll dieses~~ <sup>hier</sup> Jahr ihre zweite Sitzung in der Schweiz ~~anlässlich~~ <sup>am 14. 11.</sup>

durchführen. Gemischte Kommissionen mit arabischen Ländern sollen nur dann gegründet werden, wenn dies einem beidseitigen Wunsch entspricht und die anstehenden Probleme einer solchen Institution bedürfen. Für kleinere oder problemlose Länder kann der Interessenausgleich durch Goodwill-Missionen oder auf den normalen diplomatischen Wegen erfolgen.

Die mit dem Iran im Dezember 1975 beschlossene Gemischte Kommission ~~soll sehr bald~~ <sup>ca</sup> ihre erste Sitzung <sup>am 10.-12. 7.</sup> in Teheran abhalten.

Es ist festzuhalten, dass die Gemischten Kommissionen über kein festes Sekretariat verfügen, an welches sich der Geschäftsmann wenden könnte, und dass die in den Gemischten Kommissionen behandelten Probleme über die normalen Kanäle zu leiten sind. Anliegen zuhanden einer Gemischten Kommission sind also bei den entsprechenden Wirtschaftsverbänden anzubringen, die sie ihrerseits sichten und der Handelsabteilung unterbreiten.

8. Eine wichtige Zielsetzung unserer Innen- und Konjunkturpolitik ist die Aufrechterhaltung der Stabilität im weitesten Sinne des Wortes, als wichtigste Voraussetzung erfolgreichen Exportierens. Denken Sie an folgende Stichworte: Arbeitsfriede, sichere Kalkulationsgrundlage durch tiefe Inflationsrate, Beibehaltung des Qualitätsstandards, Termintreue, zuverlässiger Service avant et après vente.

Dazu gehören auch die monetären Massnahmen zur Kurspflege des Schweizerfrankens durch die Nationalbank.



- 12 -

9. Exportförderungsmassnahmen haben indessen nur dann einen Sinn, wenn grundsätzlich Exportmöglichkeiten überhaupt bestehen. Hierfür zu sorgen, das heisst sich um die Offenhaltung der ausländischen Märkte zu bemühen, ist eine der <sup>wichtigsten</sup> ~~vernehmlichen~~ Aufgaben der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik, insbesondere der Handelsabteilung des EVD. Die Schweiz ist eines der am intensivsten exportorientierten Länder der Welt: fast 33 % unserer produzierten Güter werden exportiert; zählen wir die exportierte Beratung der Ingenieur- und Bauunternehmungen, die Dienstleistungen der Banken und des Fremdenverkehrs, die Kapitalerträge und Lizenzen sowie einige weitere Posten dazu, so nähern wir uns der 50%-Marke, was heisst, dass wir bald die Hälfte unseres Bruttosozialproduktes oder jeden zweiten Franken im Verkehr mit dem Ausland verdienen. Unser wirtschaftliches Wohlergehen hängt also von der Möglichkeit des Exportierens schlechthin ab. Die Handelsabteilung hat daher immer wieder in engem Kontakt mit dem Vorort und den Exportverbänden über die diplomatischen Kanäle, zum Teil aber auch in direkten Verhandlungen, Vorstösse zur Beseitigung von Handelshemmnissen in einzelnen Ländern unternommen. Der Kampf um offene Märkte steht heute im Vordergrund, weil so manche Regierung die Verlockung, zum Schutze der einheimischen Wirtschaft, protektionistische Massnahmen aller Art zu erlassen (Kontingente, Einfuhrsperrn, <sup>steuernische und andere</sup> strenge Standards usw.) sehr gross ist. Aus diesem Grunde setzt sich die Schweiz in allen einschlägigen internationalen Gremien vehement für die Aufrechterhaltung und, wenn möglich, für die weitere Entwicklung der Handelsliberalisierung ein.

Im Rahmen des Nord-Süd-Dialogs setzt sich unsere offizielle Aussenhandelspolitik für eine wirtschaftliche Erstarkung der Entwicklungsländer ein, damit sie ihre Zahlungsbereitschaft aufrechterhalten können. 25 % unserer Exporte gehen in Entwicklungsländer! Viele dieser Länder werden mittel- und lang-

fristig wichtige Abnehmer unserer Exportgüter sein. Der Beitrag des Geschäftsmannes im Kampf um Handelsliberalismus und im Kampf gegen den Protektionismus liegt im beharrlichen Festhalten an der freien Entfaltung der Privatinitiative in allen Ländern und dem Verzicht auf staatliche Interventionen. Das Exportförderungsprogramm des Bundes ist auch aus dieser Perspektive zu würdigen.

10. Aufgrund des BRB vom 5. November 1975 über Organisation, Finanzierung und Durchführung weiterer Massnahmen zur Krisenbekämpfung und Arbeitsbeschaffung wurde mit Verfügung des EVD vom 18. November 1975 die Arbeitsgruppe Exportförderung und Aussenwirtschaftsmassnahmen gebildet. In dieser Gruppe sind vertreten die Handelsabteilung, das EPD, die Eidg. Finanzverwaltung, die Schweizerische Nationalbank, die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, der Vorort, die Grossbanken, das BIGA, der Delegierte für Forschung und Entwicklung sowie der Schweizerische Gewerkschaftsbund. In dieser Arbeitsgruppe wurden die bisherigen Exportförderungsmassnahmen des Bundes, der Nationalbank sowie der schweizerischen Banken (mittel- und langfristige Exportfinanzierung) harmonisiert. Herr Bundesrat Brugger konnte in einer Pressekonferenz am 10. September 1976 die wesentlichen Ergebnisse der getroffenen Vorkehren zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Exportwirtschaft darlegen.

In dieser Arbeitsgruppe werden in regelmässigen Abständen die Wirkung und Nützlichkeit der getroffenen Massnahmen überprüft, sowie die Notwendigkeit eventuell weiterer mit den interessierten Kreisen besprochen. Im Vordergrund steht dabei immer die Selbsthilfe der Exportwirtschaft und der Grundsatz, dass der Staat nur dann eingreifen soll, wenn die Unternehmer Hilfe benötigen, weil ihre eigene Initiative oder ihre Möglichkeiten überfordert sind. Es gilt also nach wie vor: so wenig Staat wie möglich, so viel als gerade notwendig.



Handelsabteilung des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements, Bundeshaus  
Ost, 3003 Bern, Tel. 031/61 22 11 oder 031/61 . . . (interne Telefon-  
nummer gemäss Liste)

Verzeichnis der Länderbearbeiter der OPEC-Länder

<u>Land:</u>	<u>Länderbearbeiter:</u>	<u>Stellvertreter:</u>
Arabische Emirate	Herr Dr. G. Keel 2298	Herr R. Gerber 2244
Irak		
Katar (Qatar)		
Kuweit		
Nigeria		
Saudi-Arabien		
Algerien	Herr R. Gerber 2244	Herr Dr. G. Keel 2298
Libyen		
Gabun		Herr J. Hayoz 2249 Herr L. Georges 2243
Iran	Herr K. Schärer 2290	Herr Dr. G. Keel 2298
Ecuador Venezuela	Herr E. Léchet 2269	Herr H.U. Greiner 2246
Indonesien	Herr M. Jost 2259	Herr K. Schärer 2290

Schweizerische Exporte nach den OPEC-Staaten

Januar-September kumulativ	1976	1977	Zunahme/Abnahme	
	in Mio Fr.	in Mio Fr.		in %
Libyen	125,9	134,2	+ 8,3	+ 6,6
Algerien	126,8	204,6	+ 77,8	+ 61,4
Nigeria	195,2	264,5	+ 69,3	+ 35,5
Gabun	6,0	10,7	+ 4,7	+ 78,5
Saudi Arabien	428,7	563,3	+ 134,6	+ 31,4
Katar	39,5	44,0	+ 4,5	+ 11,4
Emirate	113,5	171,4	+ 57,9	+ 51,0
Kuwait	71,2	107,8	+ 36,6	+ 51,4
Irak	98,3	138,0	+ 39,7	+ 40,4
Iran	557,6	624,5	+ 66,9	+ 12,0
Indonesien	55,3	56,4	+ 0,6	+ 1,1
Venezuela	169,9	216,5	+ 46,6	+ 27,4
Ecuador	31,9	53,5	+ 21,6	+ 67,7
	2'020,3	2'589,4	+ 569,1	+ 28,2