

a.254.313 - LR/es

3003 Bern, den 14. Juni 1978

3. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 8. 12. Mai 1978

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

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

von W. Baumann, Diplomatenanwärter

W. Frunz	"
E. Gsell	"
W. Giger	"
R. Ledergerber	"
W. Meier	"
R. Steiner	"

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

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
I. DIE SCHWEIZER BANKEN - TAETIGKEIT UND IMAGE	1
1. Bankfragen	1
2. Die Schweizer Banken und das Ausland	6
II. DIE EXPORTFOERDERUNG DES BUNDES	11
III. EXPORTFAELLE	11
IV. DIE DIENSTLEISTUNGEN DER SGS	16
V. EXPORTFAELLE	17
VI. PRAESENTATION DER SCHWEIZERISCHEN ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG UND DER INTERESSENGEMEINSCHAFT EXPORTIERENDER PROJEKTIERUNGSBUEROS (IGEP)	21
VII. PODIUMSGESPRAECH MIT VERTRETERN VON VERBAENDEN	25
VIII. EXPORTFAELLE (Private Exportförderung für PMEs)	32
IX. DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE DES UNSICHTBAREN EXPORTS	37
X. FRAGESTUNDE	39
XI. EXPORTFINANZIERUNG EXPORTRISIKOGARANTIE (ERG) INVESTITIONSRIKOGARANTIE (IRG)	42
XII. GEBUEHRENTARIF	46

BEILAGEN

- 1 Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart,
Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge,
"Die Exportförderung des Bundes"

- 2 Kurzreferat von Herrn Dr. Hermann Hofer, Vizedirektor
der Handelsabteilung,
"Die Schweizerische Exportrisikogarantie (ERG)"

Botschafter J. Martin, Verwaltungsdirektor, eröffnet das Seminar um 11.15 Uhr mit einem Hinweis auf die von der Handelszeitung ausgelöste Pressekampagne gegen das Politische Departement. Wir hatten Gelegenheit, vor parlamentarischen Kommissionen und auch der Presse gegenüber darzulegen, was wirklich getan wird und stellten fest, dass sich die Parlamentarier, aber auch Vertreter von Spitzenverbänden der Industrie sich voll und ganz hinter das Departement stellten. Ferner konnten wir uns Rechenschaft darüber ablegen, dass unsere Tätigkeit auf dem Gebiet der Exportförderung von der Öffentlichkeit aufmerksam verfolgt wird. Fazit: Wir dürfen uns durch die Angriffe nicht entmutigen lassen. Es ist im Gegenteil äusserst wichtig, dass wir in unseren Bemühungen um die Exportförderung weiterfahren. Diese Erkenntnis ist auch der Sinn des Zirkularschreibens, das der Departementschef vor wenigen Wochen an alle Vertretungen schickte.

I. DIE SCHWEIZER BANKEN - TÄTIGKEIT UND IMAGE

1. Bankfragen

Leitung: Herr Minister J. Zwahlen, unter Mitwirkung von Herrn Vize-direktor Käser und Mitarbeitern des Finanz- und Wirtschaftsdienstes (Herren Disler und Hulliger)

Minister Zwahlen verweist auf das den Teilnehmern zugestellte Arbeitspapier "Bankfragen" und eröffnet die Diskussion über die in diesem Papier angeführten Fragen, nämlich:

- a) - Das Image der Schweizer Banken im Ausland
 - Das Bankgeheimnis und die restriktive schweizerische Rechts- und Amtshilfepraxis
 - Die Bedeutung der Vereinbarung zwischen der Nationalbank und den Banken, vom 2. Juni 1977.

Diskussion

- In Frankreich ist das Bild der Schweizer Banken geprägt durch:
 - 1) das Bankgeheimnis, 2) den von verschiedenen Zeitungsartikeln erweckte Eindruck, es sei leicht, Kapital von Frankreich in die Schweiz zu exportieren, 3) die polemischen Äusserungen von Jean Ziegler vor den französischen Wahlen, wonach im Falle eines Sieges

- 2 -

der Linken eine Racheaktion der Schweizer Banken zu erwarten sei.

Die Passivität der Verwaltung hat, in den Augen der französischen Bevölkerung, den Beweis geliefert, dass alle Aussagen wahr sind. Die Frage lautet: warum verhält sich die Verwaltung so passiv?

- Verschiedene Auftritte Zieglers am belgischen Fernsehen, einige gegen die schweizerische Banktätigkeit gerichtete Konferenzen und die fehlende Reaktion seitens offizieller Stellen haben das "Image" der Schweizer Banken in Belgien beeinträchtigt.
 - Zieglers Buch "Une Suisse au-dessus de tout soupçon" wird in Spanien wenig gelesen. Trotzdem ist die spanische Bevölkerung überzeugt, dass ihr Lebensstandard durch Kapitalflucht und Bankgeheimnis gemindert wird. Die Oberschichten hingegen kritisiert die Banktätigkeit nicht, weil sie davon Nutzen zieht.
 - Die Tätigkeit der Schweizer Banken ist in England gut bekannt und wird aus diesem Grunde geschätzt. Die wichtigen Zeitungen (z.B. Financial Times) veröffentlichten sehr gute Beiträge zu diesem Thema. In einzelnen Städten, z.B. Manchester, wird Zürich - als Finanzplatz nach der City - mit einem gewissen Neid betrachtet.
 - Zieglers Buch wurde auch in der BRD objektiv kommentiert. Während der Chiasso-Affäre, die sich kurz nach den deutschen Bankskandalen ereignete, herrschte eine Art Schadenfreude.
 - In Iran ist das "Image der Schweizer Banken gut, weil die "classe aisée" verhindert, dass die Bevölkerung etwas über die heikelsten Aspekte des schweizerischen Bankensystems (z.B. Bankgeheimnis) erfährt.
 - Der Ruf der Schweizer Banken ist nicht überall im Ausland gleich. Ausserdem sind auch innerhalb eines Landes nicht alle Gesellschaftsschichten dem schweizerischen Bankensystem gegenüber gleichgesinnt. Im allgemeinen sind die Behörden mit ihm nicht zufrieden, die Elite verfolgt dessen Tätigkeit mit Interesse, während die grosse Masse darin die Ursache ihrer Armut zu entdecken glaubt. Da oft die Tätigkeit der Schweizer Banken mit derjenigen des Schweizer Staates gleichgestellt wird, muss dieses schlechte "Image" verbessert werden.
- Obwohl es schwer ist, Zieglers Argumente durch Gegenargumente aus der Welt zu schaffen, sollte man versuchen, die grössten Verfälschungen und Erfindungen zu berichtigen.

M. Disler: Die angegriffenen Milieus (z.B. die Schweizerische Bankiervereinigung) und nicht die Verwaltung sollten die gegen die schweizerische Banktätigkeit gerichteten Pamphlete beantworten.

- 3 -

Vizedirektor Käser: Es ist nicht leicht, Ziegler heftig zu kritisieren, weil er ein Parlamentarier ist. Zum Thema "fonds étrangers" bestehen ausserdem zwischen den Banken und der Regierung Meinungsverschiedenheiten, da die Behörden die Kapitalflucht verhindern wollen.

Minister Zwahlen: Man darf nicht zulassen, dass Staat und Bürger mit den Banken gleichgestellt werden. Die Schweizer Banken sind im Ausland, aber auch im Inland unbeliebt. Man denke an den Abstand, den die Nationalbank und die Verwaltung den Banken gegenüber bewahren. Da es in der Schweiz keine staatlichen Banken gibt, kann die Verwaltung auf keine Attacke direkt reagieren; sie muss sich darauf beschränken, die Schweizerische Bankiervereinigung darüber zu informieren. Sollten sich die Behörden doch dazu entscheiden, den Angriffen direkt zu begegnen, dann müssten sie eine Auswahl treffen. Eine solche Diskriminierung ist jedoch unzulässig. Die Behörden müssen bei jeder Stellungnahme grosse Vorsicht walten lassen: Fast nie ist eine Kritik völlig unbegründet. Den Auslandposten soll das Recht eingeräumt werden, bei Vermeidung jeglicher Polemik, den heftigsten Kritiken entgegentreten. Es kann aber von Bern aus kein Leitfaden geliefert werden. Die Botschaften und die Konsulate müssen von Fall zu Fall eine individuelle Antwort erarbeiten. Zieglers Buch verdankt seinen Erfolg vor allem seinem politischen Inhalt. Die "Botschaft" des Buches kann daher durch wissenschaftliche Argumente nicht verändert oder gar neutralisiert werden.

Pflicht des Staates ist es hingegen, Zieglers Kritik den Boden zu entziehen, indem er versucht, die "grauen Zonen" in der Bankengesetzgebung zu beseitigen. Dagegen sträuben sich die Banken.

J. Hulliger: Im internationalen Verhältnis ist nicht in erster Linie die spezifische Ausgestaltung des schweizerischen Bankgeheimnisses (Kumulation der Elemente "strafrechtlicher Schutz", "Tragweite gegenüber dem Fiskus", "Nummernkonti"), sondern - wie Peter Klauser in seiner konzisen Studie "Das schweizerische Bankgeheimnis und seine internationale Tragweite", publiziert im Heft 1/1977 der Zeitschrift "Wirtschaft und Recht", unterstreicht - die restriktive Haltung unserer Behörden im internationalen Rechtshilfeverkehr von

- 4 -

erstrangiger Bedeutung. Auf international wachsende Kritik und zunehmendes Unverständnis stösst insbesondere die Weigerung der Schweiz, in Steuerdeliktfällen, bei Devisenvergehen und in Kartellverfahren Rechtshilfe zu leisten. Obschon sich an dieser Rechtslage bis jetzt nichts geändert hat, ist nach dem Urteil kompetenter internationaler Beobachter seit der Chiasso-Affäre zumindest eine gewisse Bereitschaft und Einsicht unserer Grossbanken in die Notwendigkeit engerer internationaler Kooperation auf diesen Gebieten festzustellen.

Vizedirektor Käser: Der Wohlstand der Schweiz hängt nicht vom Bankplatz Schweiz ab, sondern von der Stabilität, die das Entstehen eines soliden Wirtschaftssystems (Mangel an Inflation, hoher Frankenkurs) erlaubt hat. Die meiste Kritik wird aus Neid angebracht.

Minister Zwahlen äussert sich zur Bedeutung der Vereinbarung zwischen der Nationalbank und der Bankiervereinigung vom 2. Juni 1977. Diese Vereinbarung wird sicher die heftigste Kritik der Banktätigkeit gegenüber entkräften.

- Warum sind die Finanzgesellschaften von dieser Vereinbarung ausgeschlossen?

J. Hulliger: Weil die vertragsschliessenden Parteien der Vereinbarung die Bankiervereinigung und die Nationalbank sind. Die Finanzgesellschaften sind dem Bankengesetz nicht unterstellt.

- Aus welchem Grund wurden die in der Vereinbarung enthaltenen Massnahmen nicht in Form eines Gesetzes verfasst?

J. Hulliger: Vor allem aus Zeitgründen. Ein Gesetz braucht mehr Zeit bis es in Kraft tritt.

Vizedirektor Käser: Die Vereinbarung musste getroffen werden, bevor die Chiasso-Affäre im Parlament zur Debatte kam.

Minister Zwahlen: Auch ohne gesetzliche Grundlage stehen genügend Mittel zur Verfügung, die die Durchführung der Vereinbarung garantieren.

- 5 -

J. Hulliger: Die Vereinbarung und ihre Anwendung wurden von einer Arbeitsgruppe in einem Bericht kommentiert. Dieser Bericht wird in Form eines Extraktes verteilt. Es wurde ausserdem, um Verstösse zu vermeiden, eine Schiedskommission eingerichtet, die sich aber noch nie mit konkreten Fällen befasst hat.

Vizedirektor Käser: Jede Verletzung der Vereinbarung wird der Eidgenössischen Bankenkommision mitgeteilt. Dem Bankier, der sich eines Vergehens schuldig gemacht hat, kann die Bewilligung zur Ausübung seiner Tätigkeit entzogen werden.

b) Möglichkeiten der Verbesserung des Informationsaustausches zwischen Banken und Posten

Minister Zwahlen: Eine schnelle Information ist nicht immer möglich weil einige Massnahmen lange geheim bleiben. Wenn sie dann veröffentlicht werden, müssen sie zuerst überdacht und kommentiert werden. Falsche, ungenaue oder unvollkommene Informationen richten mehr Schaden an als Mangel an Information.

- Warum erleichtern die neu erworbenen technischen Anlagen die Informationsübermittlung nicht?

Botschafter Martin: Die neue Maschine vereinfacht nur die Chiffrierarbeit, entlastet aber den Telexapparat nicht.

Minister Zwahlen: Da nicht alle Auslandposten mit Telexapparaten versehen sind, die den Text automatisch entziffern, ist der ordentliche Kurier dem Telex vorzuziehen.

- Man könnte die Zentrale in Bern entlasten, indem man die Information dezentralisiert. Man würde z.B. dem Posten Mexiko ein Telex schicken, mit dem Auftrag, die Nachricht an die ihm untergeordneten Stellen weiterzuleiten.

2. Die Schweizer Banken und das Ausland

Leitung: Herr Minister Zwahlen

Teilnehmer: Herr Direktor Robert Studer, SBG, Zürich

Herr Direktor Rudolf Merten, SBV, Zürich

Herr J.-L. Chapuis, stellvertr. Direktor der Schweizerischen Bankiervereinigung

Herr Jean-Daniel Vermeil, Secrétaire général du Groupement des Banquiers privés genevois

2.1. Referat von Herrn Direktor Studer

Die Schweizer Banken im Ausland: Entwicklung im Ausland, ihre Tätigkeit auf den grossen Finanzplätzen und dem Euromarkt

Zusammenfassung

Die Banken sind entgegen ihrem Image eher träge, sehr oft kam der Anstoss für ihre Tätigkeit im Ausland von aussen: der Zweite Weltkrieg führte zur Präsenz der SBG in New York; den Restriktionen auf dem Finanzsektor in der USA folgte der Euromarkt; die Expansion des Welthandels führte zur Expansion des internationalen Bankgeschäftes.

Zwischen 1960 und 1974 erhöhten die 4 grössten US-Banken die Anzahl ihrer Niederlassungen von 123 auf 460, was zur Reaktion der europäischen Banken führte, die dieser Expansion mit Bankengruppierungen auszuweichen suchten (z.B. EBIC, SFE, etc.). Die Schweizer Banken blieben solchen Gruppierungen fern und untermauerten diese Politik noch mit einem Abkommen zwischen den Grossbanken - nur bei länderspezifischen oder produktespezifischen Unternehmungen wurden Ausnahmen gemacht.

Vor allem die Schweizer Grossbanken zeigen eine grosse Auslandsverflechtung. Die Aktiven im Ausland betragen 86 Mrd, die Passiven 65 Mrd - was 50 % resp. 38 % der totalen Bilanzsumme der Grossbanken ausmacht. Die übrigen Banken haben mit 6 Mrd Auslandsaktiven bei einer Bilanzsumme von total 113 Mrd eine kaum ins Gewicht fallende Auslandsverflechtung.

Grundsätzlich kann man festhalten, dass die Geschäftspolitik der Schweizer Banken den folgenden Prinzipien gehorcht:

- die Schweizer Banken wollen Schweizer Banken bleiben
- das Hauptgewicht soll auch weiterhin auf dem "Whole Sale Banking" liegen
- das Auslandengagement soll in einem vernünftigen Verhältnis zur Bilanzsumme stehen
- in den Entwicklungsländern soll das Engagement zu Gunsten der schweizerischen Exportindustrie getätigt werden
- die Schweizer Banken konzentrieren sich auf die grossen Finanzplätze.

Je nach Umständen wählen die Banken die Präsenzform der Vertretung, Niederlassung, Tochterbank, Beteiligung oder Korrespondenzbank. Die Vertretungen wickeln keine eigentlichen Bankgeschäfte ab, sondern beraten Kunden über bestehende oder neue Märkte und informieren den Hauptsitz über die wirtschaftliche und politische Situation. Die Niederlassungen stellen eine aktive Präsenz dar; sie haben die Aufgabe Bankgeschäfte an Ort und Stelle zu tätigen und können dadurch das Transferrisiko reduzieren. In der Regel konzentrieren sie sich auf Grossgeschäfte. Wird die Form der Niederlassung aus lokalen Gründen - z.B. durch gesetzliche Vorschriften - verhindert, dann wählen die Banken die Präsenz der Tochterbank. Die Beteiligungen weisen Vor- und Nachteile auf. So wird unter anderem der Name einer Bank bei einem Missgeschick voll in Mitleidenschaft gezogen, auch wenn die Beteiligung weniger als 50 % beträgt. Die Korrespondenzbanken sind besonders wertvoll in den Ostländern oder in Entwicklungsländern.

Die Stärken der Schweizer Banken liegen auf dem Geldmarkt, im Devisengeschäft und auf dem Kapitalmarkt. Das Geldmarktgeschäft wird jedoch wegen der Eigenmittel- und Liquiditätsvorschriften nicht weiter ausgebaut. Das Geschäft mit den kommerziellen Krediten - obwohl diese im Steigen begriffen sind - muss als Schwachstelle bezeichnet werden.

Der Euromarkt wird seit der Herstatt-Affäre als gesünder betrachtet, das grosse Volumen von 300 - 400 Mrd Franken bedeutet indessen ein gewisses Risiko. Die Verschuldung der Ostblockländer beunruhigt die Schweizer Banken nicht sonderlich und auch die Währungsrisiken nicht, da man versucht, diese abzusichern.

Im Bankensektor werden keine weiteren Expansionswellen erwartet, da das internationale Bankgeschäft bereits ein bemerkenswertes Niveau erreicht hat.

2.2. Referat von Herrn Direktor Merten

Die Schweizer Banken und die Dritte Welt

Zusammenfassung

Anfangs 1953 wurde in Lateinamerika die erste Vertretung in Rio de Janeiro eröffnet; damit begann die Präsenz der Schweizer Banken in der Dritten Welt. Heute besteht über ganz Lateinamerika ein Netz von Bankinstitutionen. In den 60er Jahren erfolgte die Expansion nach Asien; die Schwerpunkte der Aktivitäten beschränken sich zur Hauptsache auf Japan, Hongkong und Singapur. Im Nahen Osten waren die Grossbanken anfänglich in Beirut etabliert, die Wirren im Libanon und die Erdölkrise führten zu einer Verlagerung in die umliegenden arabischen Staaten. Abgesehen von Südafrika ist die Bankenpräsenz in den schwarzafrikanischen Entwicklungsländern spärlich.

Die Vertretung ist die wichtigste Etablierungsform in den Entwicklungsländern, jedoch werden auch operative Geschäftsstellen

in den grossen Finanzzentren unterhalten. In das Lokalgeschäft will man sich nicht einlassen. Die Schweizer Banken haben also keine nennenswerten Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern, somit ist die Präsenz weniger problemgeladen als jene der multinationalen Industrieunternehmen.

Was die Tätigkeit der Vertretungen in den Entwicklungsländern betrifft, so können folgende Punkte hervorgehoben werden:

- die Tätigkeit in den LDC hat sich in den letzten 25 Jahren stark gewandelt und intensiviert
- das Kreditengagement in diesen Ländern hat beträchtlich zugenommen
- bei der Finanzierungstätigkeit erkennt man im wesentlichen die folgenden vier Aktivitäten:
 - a) Finanzierung des Exportes schweizerischer Kapitalgüter
 - b) reine Finanzkredite für produktive Zwecke
 - c) Festübernahme von Obligationen und Anleihen
 - d) Aussenhandelsfinanzierung.

Die Auswahl der Geschäftsbeziehungen in den LDC erfolgt aus rein sachlichen Gesichtspunkten und nicht nach politischen Kriterien. Als private gewinnorientierte Unternehmen wird die Tätigkeit nach kommerziellen Gesichtspunkten orientiert.

Die bisher gemachten Erfahrungen in den Entwicklungsländern - dies ist vor allem für die Tätigkeit in Lateinamerika gültig - sind überwiegend positiv. Die Verlustquote auf Kredite an Entwicklungsländer konnte bisher minimal gehalten werden.

Diskussion

- Bestehen Pläne, ob sich die Vertreter der Banken vermehrt in Afrika etablieren werden?

Direktor Merten: Die Präsenz der Schweizer Banken auf diesem Kontinent ist schwach. Das ist auf zwei Gründe zurückzuführen:

- a) Die privatwirtschaftlichen Banken müssen mit den staatlichen Banken konkurrieren, die oft Kredite mit subventionierten Zinssätzen offerieren, die nicht mehr kommerziellen Grundsätzen entsprechen.
- b) Die Präsenz der Banken geht meistens Hand in Hand mit derjenigen der Industrie.

- Ist der Wechselkurs fremder Währung, die im Ursprungsland nicht gehandelt werden dürfen, in der Schweiz Funktion von Angebot und Nachfrage?

Direktor Studer: Der Kurs wird durch den Markt bestimmt. Er liegt meistens zwischen dem Kurs auf dem Schwarzmarkt und dem offiziellen Kurs.

- 9 -

- Von den schweizerischen Kapitalexporten fliessen 1 1/2 Mrd Franken in französische staatliche Unternehmen. Ist es möglich, diese Kapitalexporte an Warenverkäufe zu knüpfen?

Direktor Studer: Falls die Anleihen in der Schweiz aufgenommen werden, müssen sie vorerst in \$ konvertiert werden, so entsteht kein Druck auf den Schweizerfranken. Weiter besteht bei ausländischen Anleihen eine vage Klausel, die die Berücksichtigung von schweizerischen Exporteuren verlangt.

- Ist die Verschuldung der Ostländer an der oberen Grenze angelangt?

Direktor Merten: Im allgemeinen präsentiert sich das Bild der Ostländer besser als jenes der Entwicklungsländer. Bis jetzt sind die Oststaaten (ausser Nordkorea) ihren Verpflichtungen immer pünktlich nachgekommen. Weiter sind die Bankinstitute der Staatshandelsländer oft mit sehr qualifizierten Leuten dotiert. Allgemein betrachtet man die Ostländer als kreditwürdig, und vermutlich wäre auch jede Schweizer Bank bereit, Kredite für die Exportanzahlungsfinanzierung zu geben.

- Rôle des banques dans la fuite des capitaux. Il existe par exemple des interdictions d'exporter des monnaies nationales, mais les banques les mentionnent dans les listes des cours.

Directeur Studer: Les banques ne jouent aucun rôle dans ce domaine. En général, il existe toujours des règles autorisant l'entrée et la sortie de petites sommes ou n'interdisant pas le commerce de monnaie nationale à l'extérieur. Il est en effet dans l'intérêt des hommes d'affaires que d'avoir un marché de monnaies étrangères. Ce que les banques peuvent faire est d'éviter les incidents en améliorant encore les informations pour les clients à l'aide de brochures sur les pays, par exemple. L'exportation de monnaies n'entraîne d'ailleurs aucune responsabilité pour la Suisse, car seules les conditions locales jouent un rôle. Finalement, il ne faut pas oublier que les banques exercent des activités normales à l'étranger. Il est donc faux de vouloir insister sur l'aspect négatif de leur rôle uniquement. La Convention de 1977 a freiné les banquiers

- 10 -

étrangers qui visitaient leurs clients à l'étranger. Si un employé d'une banque suisse donne son assistance pour faciliter des fuites de capitaux, il est licencié sur-le-champ. Il est cependant inévitable qu'il existe parmi les 70'000 employés de banques en Suisse quelques bêtes noires. L'acceptation d'un chèque est une question d'appréciation, mais le danger est grand: si le chèque n'est pas accepté, il sera présenté à une autre banque.

En guise de conclusion à cette question la formule suivante peut être retenue "Was ein Vergehen in einem Lande ist, ist vielmals mehr keines in der Schweiz".

- Quels sont les besoins spécifiques en information auxquels le service extérieur pourrait répondre?

M. Chapuis: Le service extérieur peut participer à deux flux d'informations:

a) celui qui fournit des informations sur la Suisse;
 b) celui qui procure des informations à la place financière suisse. Toutefois, l'important est surtout d'avoir des contacts suffisants avec ceux qui font l'opinion. A cela s'ajoutent les appréciations faites par les représentations diplomatiques et consulaires sur les modifications intervenant dans la situation économique et financière du pays et sur son évolution future, notamment dans le domaine de la législation. Si ces informations sont confidentielles, il existe notamment à l'Association suisse des banquiers des "filtres" qui font que les sources ne sont pas mentionnées.

- Selon un magazine français il y aurait en Suisse 400'000 comptes numérotés appartenant à des Français. Est-ce exact?

M. Vermeil insiste sur le fait que ce sont uniquement des estimations françaises, lui-même ne le sachant pas. Toutefois, on peut estimer que les fonds administrés par les banques suisses s'élèvent à frs 300 - 350 milliards si l'on comprend tous les dépôts dans les banques et la gestion des titres étrangers.

- Que fait-on pour endiguer les mouvements erratiques des cours de monnaies?

- 11 -

Directeur Merten: C'est la responsabilité des banques centrales qui peuvent agir seules ou demander la collaboration des banques du pays. Mais il ne suffit pas de prononcer de bonnes paroles et de ne rien faire, il faut de la discipline.

- Les banques peuvent-elles prendre des mesures pour éviter des dénonciations dues aux connaissances que des employés, non-suisse et en général frontaliers, pourraient utiliser contre des clients de banques suisses?

M. Chapuis: Il faut insister sur l'importance du secret bancaire. Le secret professionnel doit être gardé. Il est capital de punir d'office toute incitation à une dénonciation et de poursuivre les délits par négligence.

II. DIE EXPORTFOERDERUNG DES BUNDES

Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart, Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge, Handelsabteilung EVD (cf Beilage 1)

III. EXPORTFAELLE

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Mitwirkung der Herren Dr. H. Albers, Mitglied des Direktionsausschusses der Elektrowatt-Ingenieurunternehmung AG, P. Blöchlinger, Direktor der Autophon AG, F. Meyer, Administrateur-Délégué de la maison Hermes-Precisa S.A., J. Strasser, Ing. ETH, Vorsitzender der Konzernleitung der Firma Francke AG.

P. Blöchlinger: Die Autophon AG als Herstellerin von Nachrichtengeräten weist einen Konzernumsatz von 277 Mio SFr. (1977) auf und figuriert in der Rangliste der Schweizer Industrieunternehmen ungefähr auf Platz 50. Der Exportanteil an ihrer Produktion ist von 10% (1974) auf 25% (1977) gestiegen und soll 1980 40% erreichen. Die Hälfte des Exportabsatzes fliesst in europäische Länder mit eigenen Tochtergesellschaften, der übrige Exportanteil wird in ca. 30 Ländern abgesetzt.

- 12 -

Dabei wird kein neuer Markt aktiv bearbeitet, bis nicht im Lande selbst der nötige "After Sales Services" sichergestellt werden kann. Hauptexportartikel sind schlüsselfertige Nachrichtensysteme, so z.B. Funknetze für Sicherheitskräfte, Richtfunksysteme für Bahnen, Anzeigesysteme für Flughäfen, Bahnen, Banken, Börsen, Alarmübertragungssysteme der PTT etc. etc.; der Kundenkreis besteht aus Behördenstellen wie Militär, Polizei, öffentliche Transporte, PTT etc.

Was stellt der Referent für Forderungen an die Handelsabteilung des EVD und an unsere diplomatischen Vertretungen? (In Stichworten):

- Kein politisches Credo während der Arbeit (Fall in Südafrika)
- Persönliche Zeitopfer der diplomatischen und konsularischen Mitarbeiter
- Benützung der nachrichtentechnischen Infrastruktur in dringenden Fällen (Telefon, Telex, Kurier)
- Auskünfte und Informationen über landesinterne Verhältnisse oder über mögliche Partner. Rechtliche Abklärung bei Gesetzesänderungen
- Vermittlung von Kontakten zu Behördenstellen oder staatlichen Firmen
- Beratung und Mithilfe bei der Abwicklung schwieriger oder notleidender Finanztransaktionen
- Bei PR Aktionen auf behördlichem Niveau Mitwirkung, ev. auch Einladung entsprechender Persönlichkeiten für Cocktails oder Essen etc.
- Offizielle/offiziöse Präsentation von Einladungen nach der Schweiz, wenn dies durch die Grösse der Projekte oder durch die Umstände angezeigt ist
- Beobachtung des lokalen wirtschaftlichen Geschehens
- Vermittlung von lokalen Zeitungsinformationen.

Anhand von zwei Exportfällen (Thailand und Algerien) werden anfallende exemplarische Probleme gemeinsam diskutiert.

Zum Schluss stellt der Referent die SWISSCOM vor, den Zusammenschluss mehrerer Schweizer Firmen, die alle auf dem Gebiet der Nachrichtentechnik tätig sind.

F. Meyer: Die Hermes-Precisa S.A., die frühere Paillard S.A. - Familienunternehmung, ist ein 164 Jahre altes "Kleinunternehmen" (Meyer). Als Produzentin von Schreib- und Rechenmaschinen ist sie die kleinste der

- 13 -

sieben Firmen, welche auf dem Sektor der Office-Equipments das Weltoligopol besitzen (IBM als grösste Firma!). Mit der bekannten, 1975 erfolgten Umstrukturierung wurden 80% des Sortiments erneuert. Von der je zu 50% elektronischen und mechanischen Produktion entfallen 70% auf das Inland und 30% auf das Ausland. Das Unternehmen weist heute einen Aussenumsatz von 250 Mio Franken auf. Nach dem harten Kampf ums Ueberleben zeigt sich die Firmenleitung in ihrer Politik aggressiv-dynamisch und gibt sich für die Zukunft verhalten optimistisch. Die Markterschliessung im Ausland gestaltet sich entsprechend eher unkonventionell, wobei sich der Referent über die bisher beanspruchten Dienstleistungen unserer Aussenstellen sehr positiv äussert.

J. Strasser: Als grösster Hersteller von Spültischen ist die Firma weiter spezialisiert auf Badezimmermöbel, Haushalt- und Grossküchen, Spitaleinrichtungen, Architekturelemente und weitere Produkte aus rostfreiem Stahl. 2'300 Beschäftigte im In- und Ausland, eine konsolidierte Bilanz von 211 Mio Schweizerfranken. Von den zu 45% im Inland und zu 55% im Ausland produzierten Gütern werden 30% im Inland und 70% im Ausland abgesetzt.

Der Referent bezeichnet die Tätigkeit der Aussenstellen im Dienste der Handels- und Exportförderung als sehr gut (hebt dabei Lagos und Abu Dhabi hervor). Erwartet wird keine eigentliche Verkaufshilfe, sondern - vornehmlich in Entwicklungsländern - "Türöffner"-Dienste. Gefragt ist Hilfe vor allem bei der Vergabe von Staatsaufträgen und Kompensationsgeschäften, wo die Offizialisierung der Beziehungen besonders wichtig ist.

Die Dienstleistungen der Botschaften werden oft nicht in Anspruch genommen. Dies liegt nach dem Referenten am Umstand der mangelnden Kenntnis der von den Aussenposten zu erwartenden Unterstützung. Es sollten Informationen zur Verfügung gestellt werden, welche Auskunft darüber geben, welche Botschaft welche Leistung erbringen kann. Diese Dienstleistungen sollten sich auf Mithilfe bei der Markterschliessung beschränken sowie über grössere (staatliche) Projekte laufend informieren. Die Botschaften dürfen sich auf das Machbare beschränken, denn die

- 14 -

Industrie muss sich bewusst bleiben, dass der Hauptteil der Leistung im Exportgeschäft durch das Unternehmen selbst zu erbringen ist.

Dr. H. Albers: Die Elektrowatt-Ingenieurunternehmung AG (Elektrowatt - SKA) ist auf zwei grossen Gebieten tätig:

- a) Erzeugung von elektrischer Energie und
- b) Verkehr und Transport,

wobei je sämtliche anfallenden Aufgaben hinzukommen. Die Tätigkeit selber lässt sich arbeitstypologisch in vier Phasen aufteilen:

1. Erstes Konzept und Feasibility-Studie als Basis für den Vorentscheid des möglichen Bauherrn
2. Vorprojekt und Kostenvoranschlag als Basis für den Baubeschluss des Bauherrn einerseits und den Finanzierungsbeschluss andererseits (wichtig besonders auch dann, wenn internationale Finanzierungs-institute involviert sind)
3. Detailprojektierung
4. Oberbauanleitung, Montageaufsicht, Inbetriebnahme und Uebergabe an den Bauherrn.

60% der Arbeit liegt heute noch in der Schweiz. Bereits der Auftrags-eingang 1977 betraf aber ca. 90% Aufträge aus dem Ausland. 1985 dürften schätzungsweise 75% der Kunden aus dem Ausland kommen.

Dr. Albers erwartet von den Aussenposten:

1. Orientierung über Projekte, welche seine Firma interessieren könnten
2. Hilfe praktischer Art bei den ersten Gehversuchen in einem fremden Land im Frühstadium der Acquisition
3. Hilfe politischer Art, wenn man sich konkret um Aufträge bemüht, d.h. Offizialisierung der nötigen Kontakte
4. Keine "neutralistische" Zurückhaltung, wenn sich nur eine Schweizer Firma um ein in Frage stehendes Projekt interessiert.

Der Referent äussert sich sehr zufrieden über die bisherige Zusammenarbeit mit unseren Aussenposten.

Diskussion

Die Diskussion im Anschluss an die Exposés der einzelnen Unternehmensvertreter gestaltet sich recht lebhaft. Sie wird nachfolgend und in

- 15 -

ihren Grundzügen festgehalten.

- Soll die Masse der Schweizer Firmen überhaupt ferne Märkte bearbeiten oder nicht doch in Europa bleiben?

Botschafter Bettschart: Von den "fernen" Märkten sind die Ostmärkte am transparentesten. Die übrigen bieten viele Schwierigkeiten. 46% der Exporte gehen nach Baden-Württemberg, während die Exporte nördlich der Main-Linie minim sind. Hier und im übrigen OECD-Raum sind die PME's anzusiedeln.

F. Meyer: Beispiel: 1975 hat sich Hermes-Precisa S.A. aus den USA zurückgezogen. Nun liefert sie Kugelköpfe an "Olympia" in Wilhelmshaven, welche ihrerseits via ein gutes Verkaufssystem nach den USA exportiert.

- Die Vertreter der Industrie etc. gelangen nicht oder nicht rechtzeitig an unsere Botschaften.

Botschafter Bettschart: Verschiedene Firmen wissen bereits, dass wir nicht nur Feuerwehr spielen wollen (erstklassig ist Fa. Bühler/Uzwil). Die übrigen müssen es noch lernen, wobei sie weiter aufgeklärt werden sollen. Zuerst ist Schreibtischarbeit notwendig; wenn aber der Prioritätsmarkt da ist, muss man sich an Ort und Stelle begeben und dazu gehört auch ein Besuch unserer Aussenvertretung.

- Wie sollen unsere diplomatischen und konsularischen Vertretungen angesichts der Personalknappheit alle anfallenden Probleme der Exportförderung bewältigen können?

Botschafter Bettschart: "Wir müssen die Situation nehmen, wie sie ist und härter arbeiten als die anderen". Nicht ausser acht gelassen werden dürfen die rund 320'000 Auslandschweizer. Wieviele von ihnen sind selber Vertreter von Schweizer Firmen oder können als lokale Agenten beigezogen werden? Als Optimum sollte in jedem Land eine Handelskammer (unter Beizug von Auslandschweizern und Einheimischen) geschaffen werden. Nach Untersuchungen sind 89 Mitarbeiter unserer Aussenstellen ausschliesslich und rund 290 teilweise für den Aussenhandel tätig.

Botschafter Martin: Man muss die Proportionen bei allem verlangten guten Willen zur Kenntnis nehmen: Der Personalbestand des EPD beträgt 1'756 Mitarbeiter. Mit rund 1200 Mitarbeitern versuchen wir auf der

- 16 -

ganzen Welt die verschiedensten Dienste zu leisten, worunter auch die Bemühungen um die Exportförderung fallen.

- Was nützen die Berichte unserer Aussenvertretungen und wie werden sie verwertet?

Botschafter Bettschart: Die Privatwirtschaft sollte sich u.a. auf eine gutfunktionierende OSEC abstützen können. Die OSEC und ihre Länder-Dokumentation kann gerade im Falle der interessanten Entwicklungsländer nicht besser orientiert sein als die entsprechenden Botschaften. Deshalb sind deren Informationen sehr wichtig. So etwa über die Fragen, welche Projekte wann realisiert werden (u.U. Fünfjahrespläne). Die Handelsdelegierten selber können unmöglich eine Gruppe von Ländern gleichzeitig bearbeiten (ausser es geschehe für eine einzige Branche), ohne dass ihre Arbeit in Tourismus ausartet. Die Arbeit der diplomatischen und konsularischen Mitarbeiter ist auf jeden Fall wertvoll, auch wenn der fehlende Feedback im Sinne einer Orientierung über deren Wirkung bedauerlich sein mag.

Dr. Albers: Das dabei praktizierte "Milizsystem" hat den Sprecher als Mitglied der Delegation in die ASEAN-Staaten begeistert.

Botschafter Bettschart: Diese enge Zusammenarbeit zwischen den Behörden und der Industrie gewährleistet letztlich auch den immer wieder feststellbaren Praxisbezug der Entscheidungen unserer Beamten an der Aussenfront.

Beispiel einer Form der Zusammenarbeit: Die SWISS INFO in Tokio ist ein institutionalisiertes Gremium von Vertretern der Schweizer Firmen und der Botschaft, in welchem wertvolle Informationen im Zusammenhang mit dem äusserst komplizierten japanischen Markt ausgetauscht werden.

IV. DIE DIENSTLEISTUNGEN DER SGS

Präsentation der Dienste der Société Générale de Surveillance durch Herrn P. Berkovits, Directeur-général adjoint der SGS, 1201 Genève

Mittels eines Dokumentarfilms werden den Seminarteilnehmern die universellen Dienstleistungen der SGS vorgestellt, welche aus einem breiten Fächer von Quantitäts- und Qualitätskontrollen von Waren und allen Fragen im Zusammenhang mit ihrem Transport bestehen. Preiskontrollen will die SGS nach mehrfachen Erkundigungen von Seminarteilnehmern keine durchführen. Die SGS, vertreten in mehr als 150 Ländern, beschäftigt rund 7'000 Mitarbeiter, besitzt 53 Laboratorien und 291 Büros und weist einen Umsatz von rund 400 Mio Schweizerfranken auf. Die Mehrheitsaktionäre der Firma sind Schweizer. Konkurrenten kennt die SGS keine, ausser ein paar wenige, auf ganz bestimmte Waren spezialisierte Firmen. Der Referent bekennt, bis heute leider wenig mit den Ausenposten Kontakt gehabt zu haben. Deren Notwendigkeit sei aber gerade im Falle von Entwicklungsländern unbestritten.

V. EXPORTFAELLE

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Mitwirkung der Herren W. Buhl, Vizedirektor der Alesa (Alusuisse), J.H. Bächtold, Direktor der Liebi LNC AG, Ing. HTL E.P. Ernst, Liebi LNC AG, H. Furrer, Geschäftsführer der Interplan 4, Ing. V. Losinger, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates der Firma Losinger AG und Präsident der Gruppe der schweizerischen Bauindustrie.

M. Losinger: En général, les expériences avec le DPF ont été positives. Seul point critique: le critère d'efficacité et d'aide pour les exportateurs des représentations dépend de l'intérêt personnel et direct de la part de l'ambassadeur et/ou des diplomates pour les questions économiques.

Seuls 5% de l'ensemble de la branche sont destinés à l'exportation. Cette proportion est minime, mais elle a pourtant un caractère décisif: car si ces exportations ne représentent pas une fuite à cause de la récession, le but est cependant de conserver cette part à tout prix pour préserver l'équilibre de l'offre et de la demande. Ainsi il est inutile de provoquer une situation de concurrence artificielle dans

tous les pays (p.e. pays de l'OPEP).

Le problème pour ce type d'industrie est que la plupart du travail se fait sur place, donc que les risques sont plus grands, d'autant plus que la construction à l'étranger est très spécialisée.

Pour parer à ce genre de problèmes, les sociétés se groupent en pools de façon à combiner leurs capacités, et instaurent ainsi une certaine coopération internationale.

En Suisse, au contraire, il n'y a pas de stratégie nationale d'exportation, ce qui est une source de frustration pour les entrepreneurs suisses.

M. l'Ambassadeur Bettschart: Comme les risques dans ce secteur sont élevés, les entreprises qui veulent se vouer tout ou partie à l'exportation doivent remplir à priori de nombreuses conditions.

La pratique de l'exportation dans la construction démontre que spécialisation et exportation ne s'excluent pas automatiquement l'une l'autre.

M. W. Buhl: Les contrats en Suisse et en Europe n'étant pas assez gros, cette firme travaille en Afrique, en Amérique du Sud etc. La taille des contrats pose un problème de financement: en effet, l'obtention d'une commande dépend souvent de l'existence et des conditions de ce dernier.

Par exemple, un Ministère va être livré clé en main au Gabon: le contrat a été décroché grâce à l'aide financière de la France et de la Yougoslavie.

L'autre problème qui se pose est au niveau du franc suisse et des salaires en Suisse. La concurrence est très soutenue par l'Etat au moyen de la GRE, des représentations commerciales, etc. Les représentations suisses à l'étranger doivent participer à cet effort en jouant le rôle d'intermédiaires. La critique qui leur est adressée consiste en leur refus de fournir des informations sous le prétexte de secret professionnel, ainsi que les émoluments perçus contre la fourniture d'adresses.

- 19 -

M. H. Furrer: Cette firme a travaillé plus de 20 ans à l'étranger. Point critique quant au travail de représentations à l'étranger: il faudrait créer un instrument d'orientation et de conseil, de type check-list ou "Exportspiegel" qui rassemblerait toutes les informations et les distribuerait aux exportateurs suisses. Les firmes suisses pourraient en déduire leurs chances de succès à l'étranger, ce qui éviterait des pertes et des gaspillages.

Selon M. Furrer, l'efficacité des représentations est fonction:

- d'un team qui se complète dans le domaine commercial dans les pays où les exportations suisses sont concentrées.
- d'une classification, d'une coordination, et d'un filtrage des renseignements obtenus afin de fournir une "information active" et utile selon des critères de sérieux, de capacités financières, les industries qui en bénéficieraient, les chances d'aboutissement des projets, etc...

Le gouvernement pourrait rassembler ces informations provenant de l'étranger en une cartothèque et les distribuer aux exportateurs suisses qui en manifesteraient le désir. Une action de ce type serait certainement en mesure d'aider de nouvelles firmes à exporter; ce serait une aide efficace.

MM. Bächtold et Ernst: Le secteur de l'énergie solaire ne reçoit aucun soutien étatique, il est très avancé et concurrentiel. Liebi a obtenu un contrat en Arabie Séoudite; une joint venture a été créée où le Prince Mohammed Faisal détient 51% des actions, le reste appartenant à deux firmes suisse, dont Liebi.

Ce type de projet est un travail à long terme, de prestation de services, et qui nécessite du courage, car on ne peut pas exporter l'énergie solaire selon les méthodes traditionnelles.

Les états arabes pariant sur l'énergie solaire, le rôle des représentations est de devenir des "fans" de l'énergie solaire et de canaliser les enthousiasmes pour les rendre productifs, donc aider l'industrie suisse spécialisée dans ce champ!

D'autre part, les représentations devraient aider à la préparation des voyages et visites des hommes d'affaires suisses. Les émoluments sont

- 20 -

difficilement compris. La concurrence internationale étant vive, une coopération entre la Confédération et l'industrie est indispensable.

L'expérience de Liebi prouve que le succès est possible, également pour les PME, et que ce ne sont pas seulement les multinationales qui peuvent compter sur l'appui de la Confédération. Les "clés" de son succès sont:

- éviter tout intermédiaire qui fausserait le jeu
- voyager ad personam
- se concentrer sur certains pays, vu le niveau élevé du franc suisse
- créer un dialogue spécialisé et technique pour nouer les contacts
- obtenir l'appui de la Confédération et des représentations pour les problèmes de financement (résultats positifs à une exception près).

Discussion

La discussion est centrée sur les problèmes des émoluments et des informations:

- L'industrie privée doit payer une contrepartie pour les renseignements obtenus de la part des représentations: d'ailleurs ces émoluments sont demandés sur ordre du Conseil Fédéral.

M. l'Ambassadeur Bettschart insiste sur le fait qu'il faut tracer une limite précise entre l'aide que l'Etat peut fournir et les devoirs de l'industrie privée, selon notre système libéral. On ne peut donc offrir à titre gratuit que des informations générales qui sont transmises à l'OSEC, au Vorort, au VSM, etc.

Il ne faut pas oublier que l'Etat et les représentations ne peuvent effectuer aucune sélection de ces informations, leur devoir premier étant de rester neutres et impartiaux. La sélection doit être effectuée, si nécessaire, au niveau des organisations faitières.

- Les postes à l'étranger sont parfois mal informés, il faudrait y remédier.

M. l'Ambassadeur Bettschart: Afin d'accroître l'efficacité des collaborateurs en matière commerciale, la Division du Commerce a formé un groupe de travail sous la présidence de l'Ambassadeur Jolles. Le résultat devrait inclure une meilleure information des postes à l'étranger.

Il est noté durant la discussion que le système de répartition des risques par l'instauration de joint ventures est excellent pour le développement des exportations helvétiques et l'augmentation du nombre des industries suisses d'exportation.

VI. PRAESENTATION DER SCHWEIZERISCHEN ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG UND DER INTERESSENGEMEINSCHAFT EXPORTIERENDER PROJEKTIERUNGSBUEROS (IGEP)

Leitung: Fürsprecher M. Ludwig, Direktor der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, unter Beizug der Herren P. Addor, Generalsekretär und stellvertretender Direktor der OSEC Lausanne, R. Levkowitz, SZH Zürich und P. Chavannes, Geschäftsführer der IGEP.

1. Exposé de M. Ludwig (Résumé)

L'OSEC a été restructuré à cause de la récession, de façon à l'adapter à un accroissement de l'importance et de l'utilité de son nouveau rôle. Cette réorganisation doit permettre à l'OSEC d'offrir des services généraux et non plus ponctuels comme dans le passé.

La tâche de l'OSEC est de récolter le maximum d'informations sur les marchés concernant l'évolution des économies des différents pays par le biais des représentations officielles et de la presse internationale, puis de diffuser ces renseignements aux exportateurs. La documentation générale porte sur le monde entier et dépend surtout des représentations à l'étranger. Elle est à la disposition des entreprises elles-mêmes.

Les organes de diffusion sont le bi-mensuel "Informations Economiques", la collection des fiches documentaires, et le bulletin hebdomadaire de soumissions internationales. L'OSEC émet le voeu que ces appels d'offres soient transmis le plus vite possible. Il existe également des canaux de renseignements occasionnels qui traitent les informations confidentielles ou très spécifiques.

Les activités entreprises dans le domaine de la formation, par exemple les séminaires "d'export-marketing", sont utiles et appréciés.

Dans le cadre d'une discussion sur d'autres éventuels moyens d'action de l'OSEC en faveur des entreprises suisses, l'idée est émise d'un fichier concernant les anciens étudiants étrangers, surtout venant de PVD et ayant poursuivi leurs études en Suisse. En effet, ils ont de fortes chances d'être devenus des cadres dans leurs pays respectifs et pourraient servir en quelque sorte de tremplin aux exportateurs suisses. Le problème est que l'OSEC manque de fonds et de personnel pour mettre sur pied un fichier utilisable, c'est-à-dire sans cesse mis à jour. Un fichier de ce type a été établi à

l'Ambassade de Suisse en Iran ainsi qu'au Kenya. Une expérience du même genre a été réalisée en Egypte avec la coopération de l'Ambassade de Suisse: après des stages dans des entreprises suisses, des étudiants égyptiens sont restés en contact avec la Suisse et ont participé à une exposition de l'industrie suisse au Caire. Les résultats de cette expérience semblent se révéler positifs.

Discussion

M. l'Ambassadeur Bettschart approuve pleinement ce type d'action, car ces gens deviennent les meilleurs "ambassadeur de suisse". Il en va particulièrement ainsi pour les professions hôtelières, car la promotion des exportations est directement stimulée dans ce secteur-là si ces personnes ont été formées en Suisse et se sont accoutumées à utiliser du matériel suisse.

- Quelle est l'attitude à adopter si deux firmes suisses ou plus sont concurrentes sur un marché étranger et font appel aux services de l'Ambassade de Suisse du pays en question?

M. l'Ambassadeur Bettschart: En principe on doit s'en tenir au secret professionnel, mais la pratique dépend des circonstances: parfois il est bon d'inciter les entreprises concurrentes à accroître leurs chances en soumettant une offre commune; parfois il est préférable d'avertir la firme la moins bien placée de sa position réelle, et de la pousser à retirer son offre avant qu'elle ne se lance dans trop de frais et de travail; parfois le mieux est de mettre les firmes concurrentes en contact.

- Si une entreprise suisse vend des produits étrangers, faut-il l'appuyer?

M. l'Ambassadeur Bettschart: On ne l'appuiera dans ses efforts que si le produit n'est pas le rival d'un produit suisse. Pour ce qui est de l'OSEC, il est à noter qu'en principe n'en sont membres que les firmes suisses vendant des produits suisses. Le critère à garder constamment présent à l'esprit est que le but est d'aider les intérêts suisses.

- Quel est le rôle de l'OSEC dans les foires internationales?

M. l'Ambassadeur Bettschart porte l'accent sur le service avant-vente: il s'agit d'inviter ad personam les éventuels représentants

- 23 -

et/ou acheteurs après les avoir systématiquement répertoriés. L'échec de la foire du Caire est dû à l'absence d'une telle action. Le but consiste à attirer les "bons visiteurs"; si tel n'est pas le cas, la foire n'a pas atteint son objectif. D'autre part il faut ensuite être très actif dans le follow-up.

L'action de l'OSEC quant aux voyages organisés prête à des jugements mitigés. Pour leur assurer un maximum d'efficacité, ils doivent être minutieusement préparés, et prévus uniquement pour des pays et des produits dont on estime qu'ils donneront des résultats très appréciables.

2. Présentation de l'IGEP par M. Chavannes (Résumé)

L'IGEP est une association d'ingénieurs et d'architectes actifs dans le domaine de la construction et intéressés à l'exportation. Elle est un service de l'OSEC, bénéficie de son infrastructure à Lausanne, et y est compétente pour l'exportation des services. Cette tâche prend d'autant plus d'ampleur actuellement qu'avec la récession environ la moitié des 2'500 bureaux d'ingénieurs manque de travail. La raison en est que la plupart de ces firmes manquent d'expérience, qu'elles sont trop petites, donc que leurs structures ne sont pas adaptées à l'exportation, et qu'elles ne jouissent en général pas du soutien des pouvoirs publics. Elles sont ainsi, prises isolément, très vulnérables à la concurrence étrangère installée dans certains marchés depuis longtemps.

Environ 60 d'entre elles sont pour le moment membres de l'IGEP, qui vient d'être créée. Le but que l'IGEP s'est assignée est d'aider ces bureaux à s'implanter sur les marchés étrangères. Pour atteindre ce but, elle cherche à faire reconnaître la nécessité d'obtenir un appui mesuré de la part des pouvoirs publics.

Son rôle consiste à prendre des mesures de promotion collective; à coordonner les divers secteurs intéressés en agissant comme collecteur central; à filtrer et contrôler les informations rassemblées; et à constituer des "consortiums" de bureaux d'architectes-ingénieurs pour éviter leur concurrence et leur permettre de présenter leurs offres, groupés sous un "swiss label".

L'IGEP se dirige vers toutes les catégories de pays (de l'Est, industrialisés, PVD, etc...) en différenciant son approche selon leur spécificité.

Afin d'obtenir un minimum d'efficacité et d'utilité dans ce rôle, l'IGEP attend des représentations à l'étranger une aide pour:

- les questions domestiques: Visas, traductions, diffusion du concept "swiss label", préparation de voyages, etc.

- 24 -

- les questions pratiques: Communications de plans quinquennaux, de grands projets, d'appels d'offres, etc. qui devraient si possible être transmis avant leur publication officielle: ainsi les bureaux d'architectes-ingénieurs pourraient éventuellement participer à l'élaboration de ces plans.
- Actualisation des informations; feed-back.
Participation à la mise sur pied de commissions mixtes; facilitation et entretien de contacts Suisse/étranger.

Malgré les difficultés auxquelles les exportateurs suisses se heurtent dans les nouveaux marchés, la Suisse est avantagée dans les ex-colonies: en effet elle bénéficie du réflexe de rejet du colonisateur et/ou des importantes organisations anonymes mises sur pied par les grands Etats industrialisés. La Suisse a donc tout intérêt à conserver et à utiliser cet avantage, à savoir être moins grande, à travailler par le biais d'organisations de taille plus petite permettant des contacts personnels, et ainsi à jouir d'une certaine préférence de la part des PVD.

Discussion sur l'Erfolgskontrolle de l'OSEC et de l'IGEP

M. l'Ambassadeur Bettschart relève la difficulté de jauger les résultats des efforts de l'IGEP et de l'OSEC vu les problèmes rencontrés pour obtenir un feed-back efficace de la part des représentations à l'étranger. Cet obstacle provient en grande partie du fait que les PME sont réticentes à dévoiler ce qu'elles considèrent être leurs secrets d'affaires et ainsi ne coopèrent pas à un travail qui se tournerait pourtant tout à leur avantage. Il s'agit de quantifier les résultats autant que possible; par exemple: combien de cas ont été traités pendant une année par les représentations, par lettres, visites, etc. L'expérience de soumettre un questionnaire dans ce sens aux représentations va être tentée.

VII. PODIUMSGESPRAECH MIT VERTRETERN VON VERBAENDEN

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Mitwirkung der Herren
 Dr. M. Erb, Direktor des Vereins Schweizerischer Maschinen-
 Industrieller (VSM), Dr. P. Hutzli, Sekretär des Vororts,
 F. Nef, Direktor des Vereins schweizerischer Textil-Industriel-
 ler, Dr. R. Retornaz, Direktor der Fédération Horlogère und
 Dr. R. Ulrich, Schweizerische Gesellschaft für chemische
 Industrie.

1. Kurzreferat von Herrn Dr. Ulrich (Zusammenfassung)

Allgemeines

Von der schweizerischen Gesamtproduktion werden 80% exportiert. In einzelnen Sparten ist dieser Anteil 95% und mehr. Am schweizerischen Gesamtexport hat die chemische Industrie einen Anteil von 20%. Jedoch genügen die schweizerischen Exportstatistiken nicht, um die Auslandverflechtungen genügend exakt darzustellen. Zum Beispiel betragen die Exporte nach den USA nun 50%, trotzdem sind die USA eines der wichtigsten Märkte für die schweizerische chemische Industrie.

Die Zusammenarbeit zwischen der chemischen Industrie und der Diplomati

Es kann vorausgeschickt werden, dass die Industrie die Produkte selber absetzen muss, und auch das Marketing selber betreiben soll. Den Aussenposten kommt dennoch wesentliche Bedeutung zu:

- die schweizerischen Diplomaten kennen den lokalen Markt besser und sind mit dem lokalen Know-how bekannt.
- Sie sind mit der schweizerischen Struktur vertraut.
- Ihr Status ermöglicht ihnen Zugänge zu Regierungsstellen, die der Industrie oft verschlossen bleiben.

Die Zusammenarbeit soll, abgesehen von Einzelfällen, einer möglichst grossen Anzahl von Firmen zunutze kommen. Die chemische Industrie sieht die Zusammenarbeit vor allem auf dem Gebiet der Berichterstattung und der Behandlung von Einzelfällen. Die Berichterstattung ist wichtig für kleinere und mittlere Unternehmen, da diesen die Information über die Auslandmärkte schwerer zugänglich ist; für die Verbände ist sie wichtig, damit die Auskünfte an die Firmen weitergegeben werden können. Die Grossfirmen schätzen sie als Alternativberichte.

Die Form der Berichterstattung sollte die allgemeinen und spezifischen Probleme umfassen.

Die allgemeine Berichterstattung behandelt die wirtschaftliche und politische Situation eines Landes. Sie ist wesentliche Ergänzung zu Presseberichten.

- 26 -

Die spezifische Berichterstattung sollte über die folgenden Punkte Auskunft geben:

- Gesetzgebung und Massnahmen der Behörde (z.B. Protektionismus)
- Zahlungsverkehr und Kapitaltransfer
- Patentrecht und Markenschutz
- spezifische Massnahmen, die die chemische Industrie und ihre Produkte betreffen
- Massnahmen, die die Behandlung der ausländischen Industrienationen betreffen
- Konkurrenzbedingungen auf dem entsprechenden Markt
- für zentralwirtschaftliche Systeme ist die Adressenbeschaffung und die Analyse von Entscheidungs- und Planungsmechanismen dieser Behörden von Bedeutung.

Bei der Behandlung von Einzelfällen der Aussenposten waren die Erfahrungen überwiegend positiv, hier sei z.B. die Bildung des Swiss Club in Japan, die Berichterstattung und Aktion der Botschaft in China erwähnt, da hier der Zugang zu Informationen schwierig ist. In Jugoslawien hat die schweizerische Botschaft die Anstrengungen der westlichen Industrienationen koordiniert, um Massnahmen der jugoslawischen Behörde zu verhindern.

In folgenden Punkten sollten Verbesserungen angestrebt werden:

- die Berichterstattung in gewissen Ländern ist ungenügend
- eine raschere Uebermittlung von Ausschreibungen ist erwünscht
- die Behandlung von ERG-Schäden ist manchmal zu schleppend.

2. Kurzreferat von Herrn Direktor Nef (Zusammenfassung)

Entgegen der allgemeinen Ansicht besteht in dieser Branche keine Ueberproduktion. Gewisse Länder verzeichnen sogar einen Mangel an Textilien. Im Welthandel stellt man seit 1970 eine Umlenkung der Handelsströme fest. So betragen die Exporte der Industrieländer 1970 3 Mrd Franken. Heute führen sie für 3 Mrd. Textilien ein. Dies zeigt, dass die Industriestaaten und somit auch die Schweiz überschwemmt werden. Um dieser Ueberschwemmung Einhalt zu gebieten, schloss die EG mit mehr als zwei Dutzend Entwicklungsländern bilaterale Abkommen ab, mit denen die Importe in die EG eingeschränkt und kontrolliert werden sollen. Die Importe in die Schweiz stellen auch für die hiesige Textilindustrie eine Gefahr dar. Dieser Sektor fordert keinen Protektionismus, jedoch wäre es schon ein erheblicher Fortschritt, wenn man in der schweizerischen Aussenhandelspolitik in Zukunft einige wichtige Punkte wie die folgenden beachten würde:

- a) Wer die Schweiz frei mit Textilien beliefern will, darf den eigenen Markt den Schweizer Konkurrenzprodukten nicht völlig verschliessen, sondern es sind Importmöglichkeiten zu normalen Zoll- und anderen Bedingungen zu schaffen, die der nach Schweizer Spezialitäten bestehenden Nachfrage entsprechen.
- b) Schweizerische Zollpräferenzen für die Textileinfuhr werden für jene Entwicklungsländer aufgehoben, welche die unter a) erwähnte Voraussetzung nicht erfüllen, und für Staatshandelsländer werden auch in Zukunft keine solchen eingeräumt.

- c) Die bevorzugte Behandlung bei der Textileinfuhr in die Schweiz wird bei den einzelnen Staaten in dem Masse abgebaut, als sich ihre Textilindustrie in bezug auf Leistungsfähigkeit mit jener der traditionellen Industrieländer vergleichen lässt.
- d) Bei plötzlich verfügbaren zusätzlichen Importbehinderungen einzelner Länder ist die Schweiz auszuklammern. Wenn dies nicht unverzüglich erreicht wird, ist mit Retorsionsmassnahmen nachzuhelfen.

3. Exposé de M. Retornaz (Extrait)

La Foire de Bâle, tenu du 15 au 24 avril, a démontré une fois de plus combien les exportations horlogères sont sensibles aux cotations du marché des changes:

Les commandes pour les montres de marque mondialement connues ont été satisfaisantes, comparées à celles enregistrées en 1977. Ces articles bénéficient d'une notoriété reconnue et se situent dans une gamme de prix où les concurrents étrangers sont peu nombreux, et s'avancent avec prudence. Les consommateurs de ces produits en discutent aussi moins le prix que les acheteurs de montres vendues dans les milieux disposant d'un revenu moins important.

Une deuxième constatation a pu être faite à la Foire de Bâle, non seulement au niveau des exportateurs suisses, mais aussi de leurs collègues européens. Pour la première fois depuis 5 ans, l'expansion de la montre électronique ne se fait plus selon une progression géométrique: la montre à quartz à affichage à diodes luminescents (sur laquelle avaient misé les producteurs américains) ne trouve pratiquement plus acheteur si ce n'est à des prix de détresse. La montre à quartz à affichage à cristaux liquides n'est plus demandée comme article courant, servant uniquement à donner l'heure instantanée. De plus en plus, ces articles découvrent une niche plus spécialisée: celle d'un indicateur de temps courts, et de données mémoratives (rappel d'une date, ou bourdonnement rappelant une heure).

C'est la montre à quartz à affichage analogique (avec les aiguilles traditionnelles) - sur laquelle avaient misé les Suisses et, pour partie, les Japonais - qui prend le dessus.

Retour à la tradition: l'article le mieux vendu a été la montre mécanique à remontage manuel, suivi de la montre électronique à affichage analogique, elle-même suivie de la montre mécanique à remontage automatique.

L'Amérique latine, l'Afrique et le sud de l'Asie restent des marchés où la demande est faible. L'Europe et l'Amérique du nord sont stables, et le sud-est de l'Asie et le Japon sont en expansion. Les marchés du Proche-Orient commencent à donner des signes de saturation: il est évident que le nombre restreint de consommateurs de cette région ne peuvent, malgré leur pouvoir d'achat croissant, se procurer plus de montres qu'ils n'en peuvent porter.

- 28 -

Le séminaire d'aujourd'hui a pour principal objet de procéder à un examen contradictoire des instruments de l'expansion commerciale mis en place par la Banque nationale, et par les autorités fédérales pour permettre à l'industrie d'exportation de maintenir sa place sur les marchés étrangers.

La convention du 15 avril 1975, entre la Banque nationale suisse, l'Association suisse des banquiers et les associations horlogères a été une nouvelle fois prorogée. Elle permet d'escompter (et pour les banques de réescompter) les effets de change - lettres de change et billets à ordre - à des taux intéressants; les entreprises en ont fait un usage raisonnable ce qui leur a permis d'alléger leur trésorerie.

La convention du 14/22 novembre 1976 entre la Banque nationale suisse et les associations horlogères, viendra définitivement à échéance le 30 septembre de cette année - ce que l'on peut regretter - Elle permet de vendre à terme les devises (essentiellement des dollars et des DM) et d'assurer ainsi un cours fixe dans les relations entre fournisseur et client. Cette convention que nos industriels ont été relativement lents à utiliser (en raison de la novation qu'elle représentait) est actuellement employée à plein et a eu un effet bénéfique de stabilisation des cours.

Les efforts conjoints du Département politique, du Département fédéral de l'économie publique, du Vorort de l'Union suisse du commerce et de l'industrie, et de l'Office suisse d'expansion commerciale pour renforcer les missions diplomatiques existantes ou en créer de nouvelles ont été appréciées, comme aussi la mise en place de conseillers commerciaux.

Nous apprécions surtout les missions de goodwill dirigées soit par un Conseiller fédéral, soit par un haut fonctionnaire, soit par un membre du Vorort, ou de la présidence ou de la direction de l'OSEC, ou encore (s'il s'agit de missions de branches industrielles) par un industriel ou un directeur d'association.

Nous avons procédé à la critique des manoeuvres, récemment, en prévision d'une séance du Vorort qui avait ce point à son ordre du jour. Des améliorations peuvent et doivent être apportées aux formules actuelles; mais je voudrais surtout marquer ici le rôle capital que peuvent jouer les Ambassades et surtout leurs conseillers économiques, dans leur préparation et surtout dans leur follow-up. Nous dépendrons essentiellement de ce travail, et une toute récente expérience (en Australie et en Nouvelle-Zélande), très positive, me permet de dire que le succès en a été dû avant tout à la collaboration des deux Ambassades.

4. Kurzreferat von Herrn Dr. Erb (Zusammenfassung)

Die schweizerische Maschinenindustrie hat einen Anteil von 45% des schweizerischen Gesamtexports. Damit ist sie die wichtigste Exportbranche. Jedoch leidet auch sie unter dem verschärften internationalen Konkurrenzkampf. Auch stellt man eine Verschiebung nach schwierigeren Märkten fest - 1970 kamen noch 80% der Bestelleingänge aus industrialisierten Ländern.

Die verhärtete Marktsituation zeigt sich auch im Verhältnis zwischen dem Offertvolumen und den getätigten Geschäften: 1970 war es 7 : 1, 1977 stieg es auf 14 : 1. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass die Maschinenindustrie gleichzeitig mit ihren Produkten auch ein Paket von Dienstleistungen verkauft.

Diese schwierige Marktsituation erheischt eine vermehrte Zusammenarbeit mit den Aussenposten. Bei der Zusammenarbeit zwischen den Aussenposten und den Unternehmen bestehen die Probleme auf verschiedenen Ebenen:

- die Aussenposten sind schlecht ausgerüstet, die Arbeitsbedingungen sind ungenügend und oft steht den Aussenposten zu wenig Personal zur Verfügung
- die Kontaktfreudigkeit der Exporteure fehlt manchmal
- die Kontakte zur Schweizerkolonie sind zu wenig ausgeschöpft, obwohl die Schweizer im Ausland gut informiert sind und über wertvolle "Feldinformationen" verfügen, vor allem kennen sie die Unterschiede zwischen staatlichen Vorschriften und praktischer Anwendung derselben.

Im übrigen weist Herr Erb auf die Ausführungen der vorgehenden Referenten hin. Er ist der Ansicht, dass die Zusammenarbeit mit den schweizerischen Vertretungen gut funktioniert.

5. Kurzreferat von Herrn Dr. Hutzli (Zusammenfassung)

Auch dieser Referent ist mit den Ausführungen der Vorredner im wesentlichen einverstanden. Jedoch streicht er die Wichtigkeit der Berichterstattung und die kritische Situation der Schweizer Industrien heraus.

Die Wirtschaftsberichte der Aussenposten werden von neuem mehr geschätzt, und zwar nicht nur die allgemeinen Berichte, sondern auch die spezifischen. Man soll sich nicht beirren lassen, wenn Zeitungen die selben Informationen geben. Vor allem kleine Firmen haben keinen Apparat für sorgfältiges Studium der Presse und sind deshalb auf die Berichterstattung der Aussenposten angewiesen.

Die Aussenposten sollten vermehrt von der Information Gebrauch machen, die von den Wirtschaftsverbänden zur Verfügung gestellt werden.

Die Wirtschaftslage der schweizerischen Industrie präsentiert sich nicht so rosig, wie etwa die Aussenhandelsziffern von 1977 vermuten lassen. So wurde im ersten Quartal 1978 ein starker Bestelleingangsrückgang von 20% gegenüber dem letzten Quartal 1977 verzeichnet.

- 30 -

Dieser kann unter anderem sicher der veränderten Parität zwischen Dollar und Schweizerfranken zugeschrieben werden. Es ist verfehlt, wenn man annimmt, dass die Schweizer Industrie, die mit dem ersten Dollarsturz fertig geworden ist, auch den zweiten ohne Schaden zu nehmen ertragen kann. Mit dem ersten Kurssturz hat die Schweizer Industrie ca. 400'000 Arbeitsplätze verloren.

Diskussion

- Wie wirkt sich der Technologietransfer in die Dritte Welt auf die schweizerische Wirtschaft aus?

Dr. Erb: Die grosse Spezialisierung und der technologische Stand der schweizerischen Produkte geben der schweizerischen Industrie einen Vorsprung, der durch die Länder der Dritten Welt nur schwer aufgeholt werden kann.

Falls dieser Vorsprung auch zukünftig eingehalten werden kann, werden der Schweiz durch den Technologietransfer keine Probleme entstehen.

Direktor Nef: Es wird anerkannt, dass die Exporte der Textilmaschinenindustrie einen Bumerangeffekt haben können, weil die Produkte dieser Maschinen wieder abgesetzt werden müssen - es ist ein Paradox, die Maschinen zu exportieren und die Grenzen für deren Produkte zu verschliessen. Falls die schweizerische Industrie nicht liefern würde, wäre das Ausland sicher bereit, diese Exporte zu tätigen. Dazu kann eingewendet werden, dass die Arbeitsteilung zwischen den Industriestaaten sehr intensiv ist, und auch ein sehr reger Exportaustausch stattfindet.

Dr. Ulrich: Ein Unternehmen, das weltweit tätig sein will, verbindet damit auch einen Transfer der Technologie. Man ist diesem Transfer im Prinzip nicht abgeneigt, aber man will diese Technologie auch nicht unentgeltlich zur Verfügung stellen, wie häufig von den Entwicklungsländern gefordert wird.

- La structure de l'industrie horlogère est morcelée. Une concentration a été amorcée. Se poursuit-elle? Quels en sont les effets, notamment pendant la récession?

M. Retornaz: Le nombre d'entreprises a diminué (2'330 en 1956; 1'057 en 1976) par fusions, absorptions ou disparition. La concentration se poursuit, et le nombre d'entreprises qui représentent un pourcentage appréciable de la production est aujourd'hui relativement petit.

La concentration en grandes unités à nécessité, au début de la récession, des distances de freinage ou de déviation plus longues que pour les petites unités. La reprise sourit aujourd'hui davantage aux grandes unités, mieux structurées.

- La montre électronique est mal connue du grand public. L'information ne devrait-elle pas être mieux faite? Par ailleurs, la Suisse ne marque-t-elle pas le pas dans cette nouvelle technologie?

M. Retornaz: L'industrie horlogère suisse est familiarisée, depuis des décennies, avec la technologie de l'électronique, par l'équipement mis au point pour le chronométrage sportif, puis par la chronométrie de haute précision des horloges à césium. Dans l'horlogerie de petit volume, le Centre électronique horloger de Neuchâtel a présenté le premier modèle de montre à quartz au monde en 1969. Il est exact que les électroniciens américains ont été plus rapides à passer à une production de grande série. Ils ont distribué les montres électroniques par les canaux non-traditionnels, dont ils ont très mal formé le personnel de vente. Habitué à distribuer des articles de consommation, au fonctionnement desquels les consommateurs portaient moins d'intérêt, les électroniciens américains ont été surpris des critiques (sur le manque d'informations) formulées par le public habitué par le détaillant spécialisé horloger à un dialogue plus personnalisé.

L'horlogerie suisse a publié plusieurs documents d'information sur la montre électronique; ils sont à disposition du DPF pour diffusion.

- Certaines montres produites à l'étranger portent des marques à consonnance helvétique, ce qui induit le consommateur en erreur. Que peut-on faire?

M. Retornaz: Le cas classique des montres "Cornavin" qui recouvrent un produit soviétique illustre les difficultés de procédure. Dans la circonstance, la marque a été déposée aux Etats-Unis par une entreprise dont le nom ne soulevait pas la suspicion du fonctionnaire, puis mise à disposition des produits soviétiques. Le cas a été soumis à l'appréciation du Comité mixte soviéto-suisse et de la Commission mixte horlogère soviéto-suisse. Sans réponse satisfaisante du partenaire.

- 32 -

- On entend parler d'une baisse de la qualité des montres suisses. Qu'en est-il? Des efforts sont-ils entrepris pour l'améliorer?

M. Retornaz: Les statistiques des instituts de contrôle démontrent ce qui est vérifié par des sondages chez les porteurs que la qualité s'est améliorée et surtout homogénéisée de 1960 au début des années 1970 d'une manière spectaculaire. La progression s'est poursuivie dans les années 1970, mais selon une pente moindre, et ceci au moment où le consommateur et le distributeur devenaient, sous l'influence du consumérisme, toujours plus exigeant (et, par ailleurs, donnant sa propre définition de la qualité sur la base d'éléments subjectifs). Cela explique les critiques que l'on entend.

La durabilité de la qualité est, du reste, un concept qui tend à se substituer à la notion d'une vérification de la marche instantanée. Des machines ont été développés par la F.H. qui permettent de tester la fiabilité.

Il faut ajouter le souci d'assurer un meilleur service après-vente. Ces deux impératifs (améliorer une qualité durable et le service après-vente) ont une priorité dans le programme d'action.

VIII. EXPORTFAELLE (Private Exportförderung für PMEs)

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Mitwirkung der Herren R. Ernst, Präsident der Swissexport und Direktor der Firma Plascon AG, Dr. E. Goldberger, Exim-Index AG, welche insbesondere mit der Organisation der Kooperationsgemeinschaft Swissexport betraut ist, und Ing. P. Gutzwiller, Präsident des Interessenverbandes schweizerischer Exportunternehmungen (ISE) und Präsident des Verwaltungsrates und Direktor der Firma Aquametro AG.

1. Kurzreferat von Herrn Dr. Goldberger (Zusammenfassung)

Erfolg im Export ist nur durch das Zusammenwirken verschiedener Kräfte möglich. Es bedarf gründlicher Marktkenntnisse, einer intensiven Pflege der Kontakte, der Anpassung an die Marktgegebenheiten sowie einer ausreichenden Exportfinanzierung. In den Zeiten der Ueberkonjunktur schien vielen Unternehmungen eine intensive Bearbeitung der Auslandmärkte überflüssig. In der Folge verkümmerten

Kunst und Technik des Exportes. Wertvolle Auslandkontakte wurden vernachlässigt. Die Exportförderung wurde klein geschrieben, so dass zu Beginn der Rezession in der Schweiz überhaupt kein Exportförderungskonzept mehr vorhanden war. Die meisten Grossunternehmen sowie eine Anzahl mittlerer Betriebe pflegten jedoch trotz Hochkonjunktur weiterhin ihren Export, so dass sie auch in der jetzigen Weltwirtschaftslage keine diesbezüglichen technischen Probleme kennen. Ihnen gelingt es leicht, die Exportförderungsmaßnahmen des Bundes effizient zu nutzen. Für die im Export unerfahrenen Klein- und Mittelbetriebe (PMEs) hingegen ist eine gute Exportberatung als Ausgangsbasis für ihre Auslandsgeschäfte unabdingbar. Darin liegt die vordringlichste Aufgabe. Es sind in erster Linie die PME's, die Hilfe brauchen und zwar auch in verstärkter Masse von unseren Aussenstellen. Dies muss in einem spürbaren Einsatzwillen der Diplomaten zum Ausdruck kommen. Hin und wieder war in der Vergangenheit fehlendes Engagement und Interesse zu beklagen. Nur beides zusammen aber führt zur Kompetenz und damit zum Erfolg. Dabei ist stets zu prüfen, ob die Problemstellung überhaupt sinnvoll ist. Ansonsten ist sie zur Neuformulierung zurückzuweisen. Nur so kann von seiten der Aussenposten gute Dienstleistung geboten und damit eine Verärgerung des Anfragers in der Regel verhindert werden.

Die Exim-Index A.G. bzw. die Swissexport erbringen Dienstleistungen für die Exportförderung auf privatwirtschaftlicher Basis. Sie vermitteln Adressen und Informationen und versuchen intensiv die getätigten Erfahrungen auf dem Wege der Kooperation allen Kunden bzw. Mitgliedern zugänglich zu machen. Der kleine Unternehmer soll auf diese Weise die Chance erhalten, sich auch ohne eigenes Verteilersystem erfolgreich im Exportgeschäft bewegen zu können. Die Swissexport betreibt auch eine weltweite Werbung in ihrer Exportpublikation SWISSTRADE, in der regelmässig schweizerische Produkte vorgestellt werden. Im Gegensatz zu jenem der halbamtlichen OSEC wird zudem im Messekonzept der Swissexport den ausstellenden Firmen der Grossteil organisatorischer Aufgaben wie Standbau, Einladung der Interessenten u.a.m. abgenommen.

2. Kurzreferat von Herrn R. Ernst (Zusammenfassung)

Im Anschluss an die Ausführungen von Herrn Dr. Goldberger stellt R. Ernst als deren Präsident die Kooperationsgemeinschaft Swissexport eingehend vor.

Die Swissexport vereinigt ca. 500 schweizerische Klein- und Mittelbetriebe mit insgesamt 35'000 Beschäftigten. Ihre Mitglieder repräsentieren in etwa 10 Prozent des schweizerischen Exportvolumens. Die im Jahre 1973 auf Anregung von Dr. Goldberger geschaffene lose Gemeinschaft exportinteressierter Firmen wurde 1977 in die rechtliche Form eines Verbandes gekleidet. Damit erhielt die Swissexport eine eigene Identität und es war in der Folge möglich, die Dienstleistungen der Exim-Index A.G. für den Verband vertraglich abzusichern. Alle Dienstleistungen und Einrichtungen der Swissexport sind in einem Informationshandbuch aufgeführt. Die Mitglieder können in branchenbezogenen oder problembezogenen Arbeitsgruppen mitwirken.

- 34 -

Diese dienen als Forum für einen laufenden Gedanken- und Erfahrungsaustausch und haben schon in manchen Fällen zu erfolgreichen Gemeinschaftsaktionen geführt. Es werden zudem laufend Informations-, Diskussions- und Schulungstagungen über Exportfragen durchgeführt. Swissexport beteiligt sich an internationalen Messen und Ausstellungen (z.B. im Frühjahr 1977 in Kairo) oder führt selbst solche durch (z.B. die Swiss-Asean in diesem Frühjahr in Singapur). Geplant sind in nächster Zeit die Swiss-Hellas in Athen (1979) und die Far East in Hongkong (1980).

Die Swissexport ist eine Selbsthilfeorganisation. Die Hilfe der schweizerischen Aussenstellen wurde und wird in vielen Fällen angestrebt. Einige konkrete Vorfälle, die übrigens alle Zeugnis für die gute Zusammenarbeit mit den betreffenden Aussenposten ablegen, seien angeführt: Hilfeleistung bei Inkasso, Vermittlung konkreter Kontaktmöglichkeiten für Marktneulinge, Abklärung von Marktveränderungen, Kontaktherstellung zu staatlichen Stellen, Lösung zolltechnischer Probleme.

Diskussion

- Bestehen Erfahrungen mit dem Einsatz lokaler Agenten in der Dritten und Vierten Welt?

Dr. Goldberger: Exim-Index A.G. bzw. Swissexport setzen als lokale Agenten nur Korrespondenten ein, die über ein eigenes Informations- und Kommunikationsnetz verfügen. Es bestehen aufgrund strenger und klarer Auswahlkriterien gute Erfahrungen mit rund 60 lokalen Agenten. Wir schreiben unseren Korrespondenten ins Pflichtenheft, den Kontakt mit der schweizerischen Botschaft zu pflegen. Soweit die Botschaften Projekte im schweizerischen Gesamtinteresse evaluieren, sollten aber die entsprechenden Bemühungen nicht - wie dies z.B. Handelsrat von der Weid in Nigeria tat - der Swissexport bzw. ihrem Mitglied in Rechnung gestellt werden.

Botschafter Bettschart: Im angeführten Fall sollten tatsächlich keine Gebühren erhoben werden. Uebrigens hat die OSEC keinen Anspruch prioritär und besser behandelt zu werden. Die Dienstleistungen unserer Aussenposten stehen jedem schweizerischen Unternehmer in gleicher Weise zur Verfügung.

- Wäre es nicht sinnvoll, die Publikationen der Swissexport den einzelnen Aussenposten zuzustellen?

Dr. Goldberger: Diese Anregung ist im Prinzip bereits verwirklicht. Ich weise darauf hin, dass wir zurzeit 250'000 Adressen gespeichert haben und alle schweizerischen Aussenposten auf der Verteilerliste sind.

Botschafter Bettschart: Je nach Bedarf sollten der einzelnen Aussenstelle mehrere Exemplare einer Publikation zugestellt werden, wobei sie - um Doppelzustellungen zu vermeiden - darüber zu informieren wäre, wer in ihrem Residenzland die gleiche Publikation bereits erhalten hat.

- In der BRD stellt man immer wieder eine grosse Trägheit der schweizerischen Klein- und Mittelbetriebe fest. Insbesondere an Messen sind sie häufig untervertreten. Bemüht sich die Swissexport auch diesbezüglich um eine Intensivierung der Tätigkeit schweizerischer Firmen?

Dr. Goldberger: Messebeteiligung ist ein Weg der Exportförderung. Er birgt jedoch für kleine Unternehmungen grosse Probleme. Denn um eine Messe erfolgreich beschicken zu können, bedarf es eines gekonnten Messemarketings. Wir werden in aller nächsten Zeit mit entsprechenden neuen Dienstleistungen aufwarten, mit dem Ziele die Messebeteiligung für die PME's attraktiver zu gestalten. Der Schlüssel dazu liegt in der Kooperation (z.B. gemeinsame Beteiligung von 10 Firmen mit sich ergänzenden Produkten). Es gilt noch festzuhalten, dass die naheliegenden Märkte von den PME's bedeutend unterschätzt werden. Erstlinge fragen uns unverständlicherweise stets nach Adressen in OPEC-Ländern.

Botschafter Bettschart: Auch m.E. sollte und kann der Markt in der BRD durch unsere Exportindustrie noch weiter ausgeschöpft werden. Dies muss vorgängig geschehen, d.h. bevor in der Dritten und Vierten Welt nach neuen Märkten gesucht wird.

- Bietet Swissexport seine Mitglieder auch zur Teilnahme an regionalen Messen auf?

Dr. Goldberger: Wir konzentrieren uns in erster Linie auf Messen mit überregionalem Charakter oder auf eigentliche Fachmessen. Publikumsmessen hingegen sind u.E. für unsere Kunden nicht von grossem Interesse.

3. Kurzreferat von Herrn P. Gutzwiller (Zusammenfassung)

Der ISE entstand 1976 im Schosse der Swissexport. Die Initiative ging von Herrn Dr. Goldberger aus. Zurzeit umfasst der Verband 100 Mitglieder. Die Mitgliedfirmen gliedern sich nach Branchen (Maschinen- und Apparatebau, Chemie, Metallwaren und Kunststoffe).

Der Verband bezweckt die Mitglieder politisch zu formieren; er stellt eine politische pressure group dar. Die Lösung der Probleme der Exportindustrie soll auf dem Wege engerer Zusammenarbeit mit dem EVD, dem Vorort und der OSEC erfolgen. Unsere Aufgabe ist in erster Linie die Kontaktnahme und -pflege mit den Behörden. Wir streben auch eine enge Zusammenarbeit mit den schweizerischen Diplomaten und Handelsdelegierten an. Der ISE will denn auch aufgrund der Wünsche seiner Mitglieder ein Pflichtenheft für die Handelsdelegierten erarbeiten. Wir verlangen von den Aussenposten eine rechtzeitige Information und Kontaktvermittlung mit den Staatsstellen. Häufig ist zudem die Intervention unserer Aussenstellen auf politischer Ebene erforderlich, um den Auftrag für unsere Exportindustrie zu sichern. Für das, was wir fordern, sind die Botschaften und Konsulate zugegebenermassen zu wenig ausgebaut.

Daher will der ISE sich auch für die Bereitstellung zusätzlicher Mittel für deren Ausbau einsetzen. Ich möchte noch zwei konkrete Erfahrungen der Aquametro A.G. (Hersteller von Wasserzählern) anführen. In Indonesien wurde ein Staatskredit für eine Wasserversorgung gewährt. Durch geschickte Intervention der Schweizerischen Botschaft bei den indonesischen Behörden konnte die Aquametro A.G. einen Auftragserfolg buchen. Auf den Philippinen gewährte die Asiatische Entwicklungsbank einen Kredit für eine Wasserversorgung. Die Vergabe der Aufträge war jedoch bereits vor der öffentlichen Ausschreibung erfolgt. Hier wäre eine rechtzeitige Intervention bei der zuständigen politischen Instanz vonnöten gewesen.

Diskussion

Botschafter Bettschart: Es ist uns bekannt, dass die Vergabe von Aufträgen durch Staatsstellen häufig aufgrund direkter Beziehungen und gewisser Vertragsnebenleistungen bereits vor der offiziellen Ausschreibung stattfindet. Letztere erfolgt in diesen Fällen nur noch pro forma. Bei solchen Gepflogenheiten sind unsere Aussenposten häufig am Ende ihrer Möglichkeiten, nicht zuletzt deshalb, da der vom Parlament verhängte Personalstopp einen Ausbau unseres Personalbestandes verunmöglicht.

Botschafter Martin: Bei dem von Herrn Gutzwiller angeführten Vorfall auf den Philippinen gilt es zu berücksichtigen, dass bei der

- 37 -

Vergabe eines solchen Auftrages auch die Höhe der Beiträge an die Entwicklungsbank mitspielt. Unser bescheidener Beitrag setzt somit in etwa den Rahmen dessen, was wir erwarten können.

- Worin liegt die Abgrenzung zwischen dem ISE und der Swissexport?

P. Gutzwiller: Zurzeit bilden die Mitglieder der Swissexport zugleich den Hauptkern der Mitglieder des ISE. Die Tendenz geht allerdings dahin, dass eine immer grösser werdende Zahl von Unternehmen dem ISE beitreten, ohne Mitglieder der Swissexport zu sein. Die Hauptaufgabe des ISE besteht in der Schaffung einer politischen Infrastruktur für die Exportförderung. Der Verband bildet eine Art Stosstrupp mit dem Ziele, bei den Behörden Ideen zur Exportförderung durchzusetzen. Es geht uns um die Koordinierung aller diesbezüglichen Anstrengungen. Der Schwerpunkt der Tätigkeit der Swissexport hingegen liegt auf operativem Gebiet. Sie will Produkte verkaufen.

IX. DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE DES UNSICHTBAREN EXPORTS

Kurzreferat von Herrn Walter Leu, stellvertretender Direktor der Schweizerischen Verkehrszentrale (Zusammenfassung)

Die Tätigkeit der SVZ in der "Parallele" zur Exportwirtschaft versteht sich als humane, nichtquantifizierbare Form der Wirtschaft. Auch die SVZ betreibt Marktforschung, wobei diese mit Begegnungs- und schliesslich mit Menschenforschung gleichgesetzt wird ("Was denkt der andere über uns?"). Das Ziel der Tätigkeit ist die Weckung, Erhaltung und auch die Provozierung im Umfeld des Begriffes "Schweiz". Dabei setzt bereits die Mitarbeitsmöglichkeit der Aussenposten ein, welche die fehlenden (weil zu teuren und oft auch wenig objektiven) Meinungsumfragen durch aufmerksame Beobachtung der Massenmedien in den entsprechenden Ländern wettmachen können. Die SVZ selber strebt in ihrer Werbung (Aufwand für Prospekte, Plakate, etc. Fr. 200'000.-- = ca. 20% des Gesamtbudgets) eine möglichst grosse Langzeitwirkung an.

Zur Situation des Tourismus: Weltweit wurden 1977 dafür rund 800 Mia Schweizerfranken ausgegeben. Davon entfielen auf die Schweiz im Jahre 1976 5,5 Mia Schweizerfranken, im Jahre 1977 bereits 5,9 Mia Schweizerfranken, was 8% des Bruttosozialproduktes bedeutet.

- 38 -

Die Gründe für diesen Wiederaufschwung liegen u.a. in der geringen Inflationsrate und der Preisstabilität (Hotels haben seit 1974 praktisch gleiche Preise). Der Trend hin zum fernen "Exotischen" bekommt zwar auch die Schweiz zu spüren; sie kann sich aber solange behaupten, als es ihr gelingt, das Spezifische und die Qualität zu bewahren. Aus dieser Sicht ist u.a. auch der kategorische Imperativ der Landschaftserhaltung zu betrachten.

Zur Tätigkeit der SVZ: Die Aktivität der SVZ erfolgt in 3 Phasen:

a) Allgemeine Präsenz, b) Verkaufsförderung und c) Verkauf.

- a und b) Sie sind am wichtigsten. "Trotz Mängeln hat die Schweiz Qualitäten, die man kennen will". Wenn auch Superlative vermieden werden sollen, geschieht die Werbung doch offensiv, aktiv und positiv ("Die Schweiz ist das zweitbeste Land neben Ihrem eigenen").
- c) Die SVZ besitzt rund um die Welt ihre eigenen Agenturen mit ca. 250 Mitarbeitern. Zu erschliessen bleibt noch Australien, doch müssen auch hier vor einer Agenturöffnung die Fixkosten gesichert sein. Subsidiär wirken darüber hinaus die SWISSAIR und unsere diplomatischen und konsularischen Aussenposten.

Die SVZ organisiert neben den Schweizer Wochen ca. 60 Ausstellungen im Jahr, wobei es auch für sie gilt, die klassischen Märkte nicht aus den Augen zu verlieren. Dabei wird Kooperation mit schweizerischen Firmen, die im Ausland ausstellen, hochgeschrieben.

Diskussion

- Gibt es Regionalkonzepte für mittel- und langfristige Märkte, z.B. Iran?

Ja. So ist auch Korea ein zukünftiger Markt. Märkte werden aber nur dann bearbeitet, wenn das "Follow-up" gesichert ist.

- Gibt es Konzepte zur Entwicklung des Jugendtourismus?

Ja, denn die Jugend ist unsere Zukunft. Hingegen kann die SVZ keinen Verkauf betreiben, sondern nur informieren.

- Könnte die SVZ den Aussenposten "Schweizer" Neujahrskarten zu Grossistenpreisen zur Verfügung stellen?

Ja, es soll gelegentlich ein Zirkular herumgereicht werden, um das Bedürfnis abzuklären.

X. FRAGESTUNDE

Zur Beantwortung von Fragen stehen zur Verfügung:

die Herren Botschafter J. Martin

Minister J. Zwahlen

A. Glesti

- Est-ce que les banques ne pourraient pas remettre un formulaire qui permettrait d'ouvrir un compte à l'étranger?

M. le Ministre Zwahlen: Dans un pays où il existe un contrôle des changes, la légalisation des signatures est interdite. Il faudrait émettre des circulaires et les envoyer aux différents postes extérieurs, mais cela créerait des problèmes, puisque les techniques de légalisation sont très différentes selon les pays. Par exemple le problème a été évité dans quelques pays par l'appel à un avocat-conseil. A ce propos il faudrait étudier cette question sous l'angle du droit international public.

- Devrait-on demander aux banques d'exiger la légalisation de la signature?

M. le Ministre Zwahlen: C'est le problème de l'application de la Convention entre les banques et la Banque nationale de juin 1977. En effet, les banques pourraient invoquer l'inapplicabilité de la Convention s'il n'y avait plus de légalisation, et donc le seul moyen serait de demander l'autorisation aux autorités locales.

- D'après les exposés faits ici par les représentants de certaines industries, il semblerait que les banques suisses ne favorisent pas les industries et qu'elles se montrent réticentes dans le financement de leur projets.

M. le Ministre Zwahlen: Selon le point de vue des banques elles font plus que les industriels ne le prétendent et elles trouvent que ces derniers ne savent pas utiliser toutes les possibilités qu'elles leur offrent.

Ces derniers temps, il est vrai qu'on a demandé aux banques des financements qu'elles n'ont pas l'habitude de faire, dont celui des canaux de distribution. C'est pour cette raison que l'industrie

- 40 -

horlogère suisse a perdu le marché d'Amérique latine.

Les banques ont déjà beaucoup fait, mais il y a encore des améliorations à apporter, notamment donner aux petites entreprises les moyens de financement nécessaires.

- Peut-on s'attendre à une plus grande activité de la part des banques suisses?

M. le Ministre Zwahlen: L'attitude des banques suisses a changé. Elles ont perdu le goût du risque, contrairement aux banques américaines qui s'engagent beaucoup plus.

Du fait de l'excès de liquidités qui les pousse à s'engager dans de nouvelles affaires, l'attitude des banques suisses se modifiera, mais leur problème est qu'elles manquent d'agents spécialisés pour effectuer les contrôles nécessaires.

- Die schweizerischen Banken wurden im Moment der Rezession mit dem Binnenmarkt konfrontiert. Es hat Fälle gegeben, wo sie zu grosszügig waren.

M. le Ministre Zwahlen: On peut reprocher aux banques suisses, à la lumière de Chiasso, d'avoir pris des participations dans des affaires italiennes (achats en blanc) plus mauvaises que les plus mauvaises des affaires suisses.

- Les banques ne se spécialisent-elles pas trop sur le marché étranger des capitaux? Ne devraient-elles pas changer leur stratégie?

M. le Ministre Zwahlen: Les banquiers privés disent qu'ils ont pris de mauvais risques (chute des cours de la bourse). Par conséquent, leur risque a augmenté, ce qui implique qu'ils ne veulent pas ajouter à leur portefeuille des risques supplémentaires.

M. l'Ambassadeur Martin: De plus, dans les pays en voie de développement, les banques devraient aussi modifier leur comportement, notamment dans les taux et durée de financement, si on ne veut pas manquer encore plus d'affaires.

Les banques n'ont pas encore de vue globale: financement et commerce, elles s'y refusent même.

- 41 -

- Quels sont les rapports entre les banques suisses et les banques de développements?

M. l'Ambassadeur Martin et M. le Ministre Zwahlen: Les banques de développement veillent à ce que les placements soient répartis entre ceux qui ont fourni les fonds, car plus un pays donne, plus il recevra de commandes. La politique suisse vis-à-vis de ces banques doit être plus ouverte qu'à l'heure actuelle. Une possibilité serait d'y placer des diplomates pour y faire des stages, par exemple à l'IDA ou à la Banque Interaméricaine, etc.

Il existe des divergences avec la Coopération technique, la Suisse retirant des placements dans les banques de développement plus que n'importe quel pays. Un dollar placé lui aura rapporté deux à trois dollars de commande.

- L'unité de doctrine du DPF ne serait-elle pas mise en cause si l'on engagerait des gens du secteur privé?

M. l'Ambassadeur Martin: C'est sous la pression de l'extérieur pour l'augmentation des effectifs au service de la promotion des exportations que le DPF s'est résolu à engager des outsiders, lesquels ont quelquefois des difficultés d'intégration. L'unité de doctrine ne pourra être maintenue que si elle peut être imposée aux gens de l'extérieur. Une autre possibilité serait d'engager des assistants commerciaux qui pourraient être mieux dirigés.

Il existe actuellement cinq délégués commerciaux; si les agents du DPF avaient les mêmes moyens que ces délégués, il aboutiraient certainement au même résultat. L'expérience des délégués commerciaux n'est pas très encourageante, mais il est difficile dans la situation actuelle de faire ouvertement marche arrière. Le rendement des délégués commerciaux est difficile à évaluer, car ils ont été mis dans des parties du monde où il y avait déjà un volume d'affaires important.

En guise de conclusion, l'Ambassadeur Martin met en évidence l'existence au sein du DPF d'un grand good-will pour aider les exportations, mais c'est aux industriels d'en profiter.

XI. EXPORTFINANZIERUNG
 EXPORTRISIKOGARANTIE (ERG)
 INVESTITIONSRISIKOGARANTIE (IRG)

Leitung: Herr Dr. Hermann Hofer, Vizedirektor der Handelsabteilung EVD
 unter Mitwirkung der Herren Minister Zwahlen und G. Meyer,
 stellvertretender Direktor der Schweizerischen Bankgesell-
 schaft Zürich.

1. Referat von Herrn Dr. H. Hofer.

Die Schweizerische Exportrisikogarantie (ERG) (cf Beilage 2)

Discussion

M. le Ministre Zwahlen: Le DPF veut se rapprocher du problème de la GRE dont la politisation tant sur le plan suisse que sur le plan international s'accroît. L'Afrique du Sud peut en constituer un exemple: vu l'appréciation politique de la situation, la tendance y est au désinvestissement. Sur le plan international, les pressions pour une politique économique et interventionniste s'accroissent. Un élément nouveau a certainement été la politique du Président Carter relative aux droits de l'homme. Elle a été efficace pour ce qui est de l'Afrique du Sud (ex. le refus de la City Bank de continuer à travailler avec ce pays); le mouvement s'est poursuivi en Grande-Bretagne. Autre élément qui prend une importance déterminante: le Nigéria tend à devenir de plus en plus un partenaire économique non négligeable sur le continent africain. Sa politique de ne pas traiter avec des compagnies ayant des relations commerciales avec l'Afrique du Sud en fait le champion de la lutte contre cette dernière. Pour nombre d'Etats, le dilemme sur la politique à suivre en Afrique va croissant.

En réponse à différentes questions, M. Hofer donne les explications suivantes:

La Commission de la GRE a demandé à la Banque nationale suisse de reprendre à son compte les risques découlant des problèmes monétaires

- 43 -

La BNS est prête à souscrire à cette demande, sous certaines conditions:

- les intérêts pour l'obtention de la garantie devraient passer de 2,5% à 3,8% sur 5 ans;
- le seuil d'octroi de la garantie serait remplacé par une franchise qui s'étendrait au maximum sur 15 mois.

La Suisse participe aux discussions qui ont lieu dans le cadre de l'OCDE sur une harmonisation des garanties à l'exportation. Elle tient en effet à éviter un "credit-race" et cherche la solution dans un consensus dont les principes de base seraient les suivants:

- établir une différenciation entre les diverses catégories de pays (industrialisés, à économie étatique, pvd);
- exiger un dépôt de 15% de la valeur des exportations jusqu'au moment de la livraison;
- consentir des crédits de:
 - normalement 5 ans, maximum 8 ans pour les pays riches;
 - 8 1/2 ans pour les pays moyennement riches;
 - 10 ans pour les pvd;
- calculer le taux d'intérêt en fonction de l'aide de soutien de la part du pays, entre 7,5% et 8,5%.

La Suisse n'octroie aucune subvention aux intérêts à verser, sauf en ce qui concerne les crédits mixtes. En outre, nos taux d'intérêt sont en général inférieurs à 7 1/4%.

Tous les pays sont évalués selon le risque politique qu'ils présentent. L'Afrique du Sud peut encore être considérée comme un pays "normal". La GRE n'est pas accordée pour des livraisons à la Rhodésie du Sud. La Turquie est un risque comme aussi quelques pays africains; la GRE n'est pas accordée au Bangladesh; la Corée du Nord est un risque; le cas du Liban est quelque peu spécial: la Suisse veut l'aider et par conséquent la GRE couvre les risques jusqu'à concurrence de 60%, à court terme.

Il convient de signaler que des contacts existent entre les organisations de garantie à l'exportation des divers pays, qui échangent leurs expériences.

2. Referat von Herrn G. Meyer (Auszug)

Finanzierungsanforderungen des Exportgeschäftes

In der internationalen Konkurrenz kommt es oft sehr darauf an, zu welchen Finanzierungsbedingungen eine Ware geliefert wird. Die Exportfinanzierung hat in den letzten zweieinhalb Jahrzehnten unter den anderen Konkurrenzfaktoren, wie Qualität, Preis, Lieferfrist, Aufmachung, Verpackung, Ersatzteil-Reperatur- und sonstiger Service etc. deutlich an Gewicht gewonnen.

Der Vielfalt des Exportgeschäftes entsprechend kann die Exportfinanzierung in einer Vielzahl von Formen, Bedingungen und Laufzeiten erfolgen; sie kann vom Verkäufer, vom Käufer oder auch von dritter Seite vorgenommen werden. Damit entzieht sie sich einer praktisch brauchbaren und leicht eingängigen Definition mit zeitlicher oder funktioneller Abgrenzung.

Bei der Kontrahierung eines Exportgeschäftes stellt sich im Normalfall zunächst die Frage nach der finanziellen Ueberbrückung des Zeitraumes, in dem sich die Ware auf dem Wege vom Exporteur zum Importeur befindet. Die Ueberbrückung der Exportdauer genügt den Importeuren indessen häufig nicht. Bei Ge- und Verbrauchsgütern oder bei Halbfabrikaten und Betriebsstoffen, die im Einfuhrland in den Produktionsprozess eingehen, werden im allgemeinen kurzfristige Finanzierung^{en} verlangt, um die Zeit bis zum Zahlungseingang aus einem Weiterverkauf zu decken bzw. die Gebrauchs- oder Fabrikationsdauer oder einen Teil davon zu überbrücken. Bei diesen Waren kommen daher z.B. Finanzierungen von 30, 60, 90, 120, 150 oder 180 Tagen, verschiedentlich aber auch von einem Jahr und darüber vor.

Der Export von Maschinen und sonstigen Investitionsgütern erfordert dagegen in der Regel eine mittel- oder langfristige Finanzierung, die vielfach zwischen 4 und 10 Jahren liegt oder sogar einen noch grösseren Zeitraum umfasst.

Die längerfristige Finanzierung hat im Wettbewerb der Industriestaaten während der letzten Jahre ganz erheblich an Bedeutung gewonnen. Insbesondere in den Entwicklungsländern, wo die Kapitaldecke der Privatwirtschaft ebenso wie der staatlichen und kommunalen Stellen bei weitem nicht den Anforderungen eines zügigen technischen und wirtschaftlichen Aufbaus genügt, sind die Finanzierungsbedingungen für die Vergabe von Aufträgen nicht selten entscheidend. Die Finanzierungserfordernisse gehen meist weit über die Möglichkeiten der Lieferfirmen hinaus. Sie werden sich deshalb an ihre Bankverbindung wenden.

- 45 -

Die Lösung des Problems einer Ausführfinanzierung findet sich meistens aufgrund eines echten Vertrauensverhältnisses zwischen Exporteur und Bank und richtet sich nach: - den Bedingungen der ausländischen Konkurrenz, - der Kreditlaufzeit, - der Höhe der geleisteten Anzahlung, - der Höhe des Deckungssatzes der Exportrisikogarantie, - dem Vorliegen einer genehmen Bankgarantie, - der Bonität des Schuldnerlandes, - den Zinsselbstkosten und nicht zuletzt nach Umfang und Art des der kreditgebenden Bank durch den schweizerischen Exporteur zugewiesenen Geschäftsvolumens.

Das schweizerische Bankensystem hat bezüglich Zinshöhe und Laufzeiten für Exportfinanzierungen wesentliche Zugeständnisse bereits erbracht und insbesondere die Zinssätze herabgesetzt. Nachdem die Sätze der als hauptsächliche Finanzierungsbasis dienenden Kassenobligationen zurückgenommen werden konnten, sind auch die nach Schuldnerbonität und Risikoübernahme abgestuften Margenzuschläge auf 1 1/2 bis 2 1/4% ermässigt worden. Zurzeit kommt beispielsweise eine fünfjährige Exportfinanzierung auf etwa 4 1/2% - 5 1/2%. Es sind dies Kreditzinsen, die im Bereich der mittelfristigen Exportfinanzierung zurzeit von keinem anderen westlichen Industriestaat unterboten werden.

Die Leistungsverbesserungen bei der Exportrisikogarantie des Bundes haben es den Banken ferner ermöglicht, die Kreditbeträge zu erhöhen und die Kreditdauer zu verlängern. Zudem wurde mit der Nationalbank ein besonderes Refinanzierungsabkommen über langfristige Kreditengagements in Beträgen von jeweils mehr als 30 Mio abgeschlossen. Die Banken sind aufgrund dieser Vereinbarung in der Lage, auch ausgesprochene Grosskredite, die mehrere hundert Millionen Franken erreichen können, ohne Sorge um ihre eigene Liquidität zuzusagen.

Bei grösseren Investitionsgüteraufträgen verlangt die importierende Stelle dagegen fast in allen Fällen mittel- oder langfristige Finanzierungen, denen angesichts ihres beträchtlichen Umfangs und ihrer Laufzeiten hohe Bedeutung zukommen. Unter den Wettbewerbsfaktoren (Preis, Qualität, Ausstattung etc.) erhält die Frage der Finanzierung und ihrer Konditionen noch weiter zunehmendes Gewicht. Bei der Vergabe von Aufträgen geben die Finanzierungsbedingungen nicht selten den Ausschlag. Das gilt besonders für Aufträge aus Entwicklungsländern, die einen zunehmenden Anteil an den Investitionsgüterexporten der Industriestaaten absorbieren.

M. Meyer relève ensuite que la solution des problèmes de financement est un exemple de bonne coopération entre la Confédération, l'industrie et les banques.

M. le Ministre Zwahlen conclut en analysant la politique de taux d'intérêt appliqués aux crédits de financement: ils varient entre 4,5% et 5,5% pour 5 ans. Le problème est le taux réel qui doit être équilibré en fonction de l'inflation. Ainsi, lorsque dans

- 46 -

certaines pays les taux d'intérêt sont inférieurs au taux d'inflation, les conditions de financement peuvent être plus avantageuses qu'en Suisse; cela inciterait les exportateurs suisses à rechercher leurs sources de financement à l'étranger.

XII. GEBUEHRENTARIF

Leitung: Herr A. Lacher, Chef der Sektion Rekrutierung und Ausbildung des Personals EPD unter Beizug von Herrn W. Sollberger, Chef der Sektion für konsularische Angelegenheiten EPD.

W. Sollberger

Im November letzten Jahres wurden, teilweise auch aufgrund der Anregungen, welche von Teilnehmern der zwei ersten Exportförderungseminare in Spiez gemacht worden sind, die Vorschriften betreffend die Erhebung von Gebühren im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Angelegenheiten geändert. Wie Sie wissen, wurde die Ziffer 15 des GT suspendiert, Bemühungen die im Einzelfall nicht mehr als eine halbe Stunde Zeit in Anspruch nehmen, sind jetzt unentgeltlich. Es würde uns nun interessieren, ob diese Neuerungen von Ihnen als positive Massnahmen gewertet werden.

Die Finanzdelegation der eidgenössischen Räte hat sich mit den in Frage stehenden Änderungen einverstanden erklärt. Sie verlangt jedoch, dass wir sie periodisch über die finanziellen Auswirkungen orientieren. Wenn sich die Vertretungen an die neuen Vorschriften halten, so sollten die Einnahmen sich kaum verändern, die grössere Zahl von unentgeltlich behandelten Fällen müsste durch eine grössere Zahl von Fällen mit Gebühren von Fr. 40.-- kompensiert werden. Leider haben wir nun aber Grund zur Annahme, dass bei einer ganzen Anzahl von Vertretungen eine halbe Stunde erheblich länger als 30 Minuten dauert. Es erwartet zwar niemand, dass mit der Stoppuhr in der Hand gearbeitet wird, aber Sie und wir wissen, dass dann wenn korrekt vorgegangen wird, d.h. wenn man wirklich den Zeitaufwand aller beteiligten Mitarbeiter berücksichtigt, nur relativ sehr wenige Fälle in einer halben Stunde à 30 Minuten erledigt werden können. Eine allzulang Interpretation der Franchise von einer halben Stunde könnte u.a. zur Folge haben, dass die Finanzdelegation der Räte die Aufhebung der im November eingeführten Erleichterungen verlangt und das wäre sicher alles andere als erfreulich.

Ich habe bereits erwähnt, dass wir die Finanzdelegation periodisch über die finanziellen Auswirkungen der geänderten Vorschriften orientieren müssen. Dies kann nur aufgrund der Durchschläge

- 47 -

geschehen, welche wir von den Vertretungen erhalten. Wir wären deshalb dankbar, wenn Sie dafür sorgen wollten, dass wir ausnahmslos alle Durchschläge der in Frage kommenden wirtschaftlichen Korrespondenzen erhalten.

In der eingehenden Diskussion wird das Anliegen der Teilnehmer deutlich, in der Frage der Anwendung des Gebührentarifs nicht allzu sehr eingeengt zu werden.

A. Lacher nimmt den Wunsch der Teilnehmer zu Protokoll, die Verwaltungsdirektion möge ihre Anstrengungen zur Liberalisierung auf diesem Gebiet fortführen.

Beilage 1

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 8. - 12. Mai 1978

Referat von Herrn Botschafter P. BETTSCHART
Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge

Die Exportförderung des Bundes

Die Weltwirtschaftsrezession, insbesondere in den OECD-Ländern, wohin rund 92 % unserer Exporte gingen und noch immer gehen, traf die stark exportintensive schweizerische Wirtschaft im Jahre 1975 besonders stark. Rund ein Drittel unserer Güterproduktion wird exportiert, und zusammen mit dem Dienstleistungsexport der Ingenieurunternehmung, der Bauwirtschaft, der Versicherungen, Banken, des Fremdenverkehrs, usw. sind es bereits über 40 Prozent unseres Brutto-sozialproduktes, das im Verkehr mit dem Ausland erarbeitet wird. So verlor die Schweiz 1975 nach jahrelangem Anstieg 9,5 % ihrer Exporte (-2,5 Mrd Franken) in die OECD-Länder.

Dazu gesellte sich eine durch den Rückgang der Baukonjunktur (insbesondere Zusammenbruch der Hochbauwirtschaft) ausgelöste Binnenrezession. Wir verloren rund 340'000 Arbeitsplätze (ca. 13%), die industrielle Kapazitätsausnützung ging auf rund 75 % zurück und rund 250'000 Ausländer verliessen unser Land. Die damit verbundenen Produktions-, Export- und Konsumausfälle brachten im Jahre 1975 einen Rückgang des Bruttosozialproduktes von 7,6 % oder rund 8 Mrd Franken Nachfrageausfall.

Nachdem auch angesichts der prekären Bundesfinanzlage vom Staat nicht allzu entscheidende Nachfrageimpulse erwartet werden konnten, war es verständlich, dass eine Wiederbelebung

-2-

der Konjunktur nur von einer steigenden Auslandnachfrage zu erwarten war. Der Ruf nach vermehrter staatlicher Exportförderung wurde immer lauter. Was hat nun der Staat getan?

Vorausschicken möchte ich, dass die Schweiz immer und in jeder Situation eine exportförderungsorientierte Aussenhandelspolitik betrieben hat. Im Vordergrund stand die Schaffung von für unsere Exportwirtschaft möglichst günstigen Rahmenbedingungen in dem Sinne, um ihr freien Zugang zu möglichst vielen Märkten (frei von Handelshemmnissen aller Art, wie Zölle, protektionistische Massnahmen und nichttarifarisches Handelshemmnisse) zu sichern. Also: Liberalisierung und Konvertibilität. Ich darf in diesem Zusammenhang an das grosse Vertragswerk der EFTA und unsern Vertrag mit den EG erinnern, die uns per 1. Juli 1977 für Industrieprodukte einen grossen, von Zöllen befreiten Markt ^{mit einer Bevölkerung} von ca. 340 Mio gebracht haben. Daneben gehen die Bemühungen um Handelsliberalisierung über das GATT weiter, wo in der Tokio-Runde eben ein weiterer Abbau der Zölle und nichttarifarischen Handelshemmnisse unsern Exporteuren den Zugang zu den 90 GATT-Mitgliedstaaten erleichtern soll. Dazu kommen auch die Bemühungen innerhalb der OECD-Mitgliedstaaten und verschiedener, sich mit internationalen Wirtschaftsfragen befassenden Organen der Vereinten Nationen, bei denen die Schweiz Mitglied ist. Alle diese Bemühungen schweizerischer Unterhändler um möglichst günstige Rahmenbedingungen, bilden für unsere Exporteure gleichsam die unsichtbare Infrastruktur als Voraussetzung zum erfolgreichen Vermarkten ihrer Produkte und Dienstleistungen.

Nun aber zu den seit 1975 getroffenen Direktmassnahmen der staatlichen Exportförderung. 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 vom Direktor der Handelsabteilung geleitete Arbeitsgruppe "Exportförderung und Aussenwirtschaftsmassnahmen" eingesetzt. In ihr wirkten verschiedene an der Exportwirtschaft interessierte Vertreter mit,

-3-

so des Vororts, der Grossbanken, des Gewerkschaftsbundes, des EPD, der Nationalbank, der Eidg. Finanzverwaltung u.a.m., um die Zweckmässigkeit und Durchführbarkeit verschiedener vorgeschlagener Exportförderungsmassnahmen zu prüfen. Was war nun das Ergebnis?

Als erstes wurden die Leistungen unserer eigentlich einzigen hochkalibrigen staatlichen Exportförderungsinstitution, der Exportrisikogarantie verbessert. Diese Hauptinstitution der schweizerischen Exportförderungs politik wurde durch Bundesbeschluss vom 28. März 1934 als eine der Massnahmen "zur Krisenbekämpfung und Arbeitsbeschaffung" ins Leben gerufen. Sie versichert unter im Gesetz genannten Bedingungen die Exportrisiken bis zu 95 % - dieser Satz wurde wesentlich erhöht-. Zudem wurde auch die Möglichkeit der Versicherung des Währungsrisikos eingeführt. Die versicherte Garantiesumme belief sich am 30. April dieses Jahres auf 19,3 Milliarden Schweizerfranken (entsprechend einer Fakturasumme von Fr. 24 Mrd), wobei auf das Währungsrisiko ca. 5 Mrd. Franken entfielen.

Daneben hat sich als zweiter Schwerpunkt für eine koordinierte Handels politik die Handelsförderung im Sinne einer Unterstützung und Beratung der Klein- und Mittelbetriebe (PME's) ergeben, und dies insbesondere für die Erschliessung neuer Märkte, wozu viele Exporteure aufgrund der Umsatzrückgänge in ihren klassischen Abnehmerländern gezwungen sind. Da diese für viele Firmen Neuland darstellen, ergab sich die Notwendigkeit einer Verstärkung und Straffung der Dienstleistungen der am Exportgeschäft beteiligten Organisationen der Privatwirtschaft und der Behörden sowie deren Zusammenarbeit.

Dies betrifft insbesondere die Zentrale für Handelsförderung (eben letztes Jahr konnte sie ihr 50-jähriges Jubiläum feiern), welche organisatorisch restrukturiert und personell durch die Akquisition von in der Privatwirtschaft tätigen Mitarbeitern verstärkt wurde. Sie wird nebst der Durchführung von Messen, Ausstellungen und technischen Wochen den Beratungs- und Informations-

-4-

dienst verstärken und eigene Regionaldelegierte für Prospektionsreisen mit Mandaten der PME's in neue Märkte durchführen.

Zur Erfüllung ihrer Aufgaben ist die Zentrale für Handelsförderung auf eine enge Zusammenarbeit mit den Handelsdiensten der Botschaften angewiesen, die den Informationsfluss über allgemeine Wirtschafts- und Handelsfragen ihrer Residenzländer gewährleisten und sowohl die Regionaldelegierten der OSEC sowie auch einzelne Exporteure an Ort und Stelle beraten. Ich komme auf diesen Punkt noch zurück. Im Sinne einer wirksameren Unterstützung der Exportindustrie und der Dienstleistungsunternehmen hat das Eidg. Politische Departement innert kurzer Zeit eine Reihe von diplomatischen Vertretungen neu eröffnet oder personell stärker dotiert.

Zudem wurden die Handelsdienste der Botschaften in verschiedenen OPEC-Ländern, in denen die durch die Ölpreiserhöhung bedingte Kaufkraft eine riesige Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aller Art ausgelöst hat, verstärkt. Es sind bisher fünf aus der Privatwirtschaft rekrutierte Handelsdelegierte, welche der Schweizer Exportwirtschaft bei der Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten und lokalen Partnern behilflich sind. Sie und ihre Kollegen in andern Handelsdiensten werden immer häufiger durch lokal rekrutierte Handelsassistenten unterstützt.

Aufgrund der Tätigkeit der Arbeitsgruppe haben auch die Schweizerische Nationalbank und die schweizerischen Banken ihrerseits Massnahmen zur Erleichterung von Exportfinanzierungen getroffen. Dies besonders im Bereich der kurzfristigen Exportfinanzierung (Milderung von Liquiditätsschwierigkeiten einzelner Exportbranchen usw.) und der erleichterten Finanzierung langfristiger Kredite für Grosseexporte (Durchfinanzierung), wo die Banken auf die sonst übliche verteuernde Eurozinsklausel verzichteten und die Nationalbank Rediskontzusagen erteilte, um die Liquidität der Banken sicherzustellen. Es trat auch eine Regelung über die zusätzliche Erleichterung der Exportfinanzierungen mittelfristiger Bereiche in Kraft. Die Grossbanken erklärten sich bereit, für

-5-

Exportkredite bis zu zehn Jahren nach bestimmten Regeln während der ganzen Laufzeit den gleichen Zinssatz anzuwenden.

Die hohe Liquidität der Schweizerbanken, die Leistungsfähigkeit des schweizerischen Kapitalmarktes und ein im Vergleich mit ausländischen Industriestaaten niedriges Zinsniveau vermögen den Nachteil des hohen Wechselkurses des Schweizerfrankens etwas zu mildern.

Es wurde auch eine Informationsstelle für Exportfinanzierungsfragen in Bern geschaffen, welche in enger Verbindung mit den Banken und den exportwirtschaftlichen Organisationen die Beratung über Möglichkeiten und Bedingungen der Exportfinanzierung sicherstellt.

In der Handelsabteilung selbst wurde durch interne Umgruppierung ein eigener Dienst für Exportförderungsfragen geschaffen, dem es in erster Linie obliegt, die Koordination der getroffenen Massnahmen sicherzustellen und die Verbindung mit der Privatwirtschaft zur Beurteilung der Wirksamkeit der Massnahmen aufrechtzuerhalten. Er steht unter meiner Leitung.

Dies die wichtigsten Ergebnisse der genannten Arbeitsgruppe, welche übrigens ihre Arbeit fortsetzt, da sie sich als geeignetes Forum erwiesen hat, um die von aussen an verschiedene Amtsstellen und Institutionen herangetragenen Vorschläge und Begehren in koordinierter Weise auf ihre Tauglichkeit für die Exportförderung zu prüfen.

Lassen Sie mich auf die so wichtige Information und Beratung der schweizerischen Exporteure zurückkommen. Ich bin mir bewusst, dass diese für exportgewohnte Grossunternehmen mit eigenen Filialen in verschiedenen Ländern - ich denke hier an grosse Produktionsbetriebe, Welthandelsfirmen, Banken und Versicherungen - weniger wichtig oder gar überflüssig ist im Vergleich zu den unzähligen PMEs. Von den nicht ganz 10'000 Industriebetrieben, die

durch das Arbeitsgesetz registriert sind, weisen 70 % weniger als 50 Beschäftigte und 28 % zwischen 50 und 500 auf. Lediglich 166 haben mehr als 500 Arbeitnehmer! Aus der Betriebsstättenzählung der rund 290'000 nichtlandwirtschaftlichen Betriebe geht hervor, dass nur 84 über 1'000 Beschäftigte aufweisen. Für all diese Mittel- und Kleinbetriebe, die für ihre oft hervorragenden Produkte den Zugang zu für sie vollkommen neuen Märkten suchen, ist vor Inangriffnahme einer jeden operativen Tätigkeit in einem neuen Markt eine intensive Schreibtischarbeit notwendig, um vorerst einmal alle jene Länder auf eine Negativliste zu setzen, die zur Erschliessung nicht geeignet sind (Importrestriktionen, da Lokalproduktion, sehr starke internationale Konkurrenz, Konsumgüterimportverbot usw.). In erster Linie geht es darum, schon in dieser "Schreibtisch-Phase" interessante Märkte mit kalkulierbar hoher Chance auf die Prioritätenliste zu setzen. Dabei stehen verschiedenste Informationsquellen zur Verfügung: nebst der bereits erwähnten Zentrale für Handelsförderung und den Handelsdiensten der Botschaften, Generalkonsulate und Konsulate, der Exportfinanzierungsstelle in Bern, sind zu nennen die Länderdienste der Handelsabteilung des EVD in Bern, private Exportförderungsbüros und Kooperationsgemeinschaften (wie Swissexport, Exim-Index AG, JSE), die Handelsabteilungen der ausländischen Botschaften in Bern, Banken, ausländische Handelskammern in der Schweiz, schweizerische Welthandelsfirmen, Sekretariate von Verbänden und internationalen Organisationen usw., und schliesslich last but not least die Schweizerischen Handelskammern im Ausland.

Wo immer wir über solche Schweizer Handelskammern im Ausland verfügen, ist Information und Beratung sowie Erleichterung des Zugangs zu diesen Märkten relativ problemlos, weil die Sekretäre und ihre Mitarbeiter meist jahrelang in diesen Ländern tätig sind und über ausgesprochen gute Lokalkenntnisse verfügen. Leider finden wir diese aus verständlichen Gründen nicht oder nur selten in Ländern der Dritten und Vierten Welt, die für viele Exporteure als neue und oft nicht leicht zu erschliessende

-7-

Märkte in den Vordergrund gerückt sind, gehen doch rund ein Viertel unserer Exporte bei steigendem Trend in Entwicklungsländer, unter denen wir für die Zukunft immer wichtigere Handelspartner für unsere Exportwirtschaft erwarten dürfen.

Information und Beratung sowie Erleichterung des Marktzuganges ist in Entwicklungsländern ungleich schwieriger als etwa in den OECD-Staaten, die im allgemeinen durch ein gut ausgebautes System von Banken, lokalen Handelskammern und Branchenverbänden, Auskunftsteilen, Marktforschungsunternehmen und nicht zuletzt der Schweizerischen Handelskammern im Ausland transparent sind und deshalb dem Exporteur relativ rasch alle gewünschten Daten zur Beurteilung seiner Marktchancen zur Verfügung stellen können.

In den Entwicklungsländern liegt der Schwerpunkt der Informationsbeschaffung und Beratung bei den Handelsdiensten unserer Botschaften und Konsulate, die in ständiger Kontaktpflege und Zusammenarbeit mit lokalen Behörden, Handelskammern und Banken die notwendigen Informationen zu beschaffen suchen. Hierbei kommt unsern Auslandschweizern, die meist in leitenden Stellungen von Schweizerbanken, Welthandelsfirmen, Tochterunternehmen schweizerischer Produktions- und Dienstleistungsbetriebe stehen, und welche aufgrund ihrer oft langjährigen Fähigkeit an Ort und Stelle über ein nicht zu unterschätzendes Informations- und Erfahrungspotential verfügen, eine besondere Bedeutung zu. Wenn die Basis zur Gründung einer Schweizerischen Handelskammer nicht ausreicht, dann steht dieses Potential in den fast überall gebildeten Schweizer Vereinigungen - mögen sie nun Schweizer Gesellschaft, Swiss Business Luncheon Club, Circolo Suizo Economico, Schweizerischer Wirtschaftsrat usw. heissen - als Informations- und Beratungsorgan zur Verfügung, womit auch die Kontinuität gesichert ist, werden doch unsere diplomatischen Mitarbeiter im Rahmen der üblichen Requiriments nach einigen Jahren versetzt.

Bei der Inanspruchnahme des erwähnten Informations- und Erfahrungspotentials unserer Botschaften, das indirekt auch den Infor-

-8-

mationsfluss über die Zentrale für Handelsförderung, den Vorort und die Wirtschaftsverbände, den einzelnen ratsuchenden Unternehmungen zugute kommt, herrscht in der Schweiz bei PMEs oft eine falsche Vorstellung der Möglichkeiten der Handelsdienste unserer Botschaften. Und hier möchte ich mit Nachdruck eine scharfe Trennlinie zwischen den Aufgaben und Möglichkeiten der Botschaften einerseits und jenen der Privatwirtschaft andererseits ziehen. In unserem marktwirtschaftlichen Wirtschaftssystem liegt die volle Verantwortung, neue Initiative für Innovationen (seien es Produkte, Dienstleistungen, Produktionsmethoden oder Exportstrategien) zu entwickeln, beim Unternehmer und zwar mit allen Chancen und dem Risiko.

Besonders der eigentliche Akquisitionsprozess obliegt ihm.

Die Handelsdienste der Botschaften und Konsulate können daher keine Produkte und Dienstleistungen verkaufen, Maschinen demonstrieren, Pläne erklären, Verkaufsbedingungen und Preise oder gar Vertretungsverträge aushandeln. Dies ist Aufgabe der Unternehmer. Sie sind auch nicht in der Lage, Marktforschung zu betreiben oder gar konkrete Marktanalysen durchzuführen, weil ihnen dazu die fachliche Voraussetzung fehlt, ganz abgesehen davon, dass die bessere personelle Dotierung der Handelsdienste auch bei fachlicher Ausbildung nie ausreichend wäre. Systematische Marktforschung ist ein Beruf und bedarf für die Feldarbeit eines grösseren Stabes von Mitarbeitern, worüber die Botschaften aber nicht verfügen. Unternehmer müssen sich an lokale Marktforschungsgesellschaften wenden. Leider sind solche in Entwicklungsländern kaum anzutreffen, weshalb nach gründlicher Vorabklärung die persönliche Prospektionsreise des Exporteurs und seine Kontaktnahme mit lokalen Abnehmern oder Vertretern unumgänglich ist.

Aufgabe der Botschaften und Konsulate ist die Sicherstellung einerseits der handelspolitischen Berichterstattung und des allgemeinen Informationsflusses über wirtschaftlich relevante Beobachtungen. Des weitern pflegen sie je nach Land die Kontakte

-9-

zu den Behörden als Auftraggeber, zu lokalen Wirtschaftsorganisationen, Banken und zu den bereits erwähnten Institutionen schweizerischer Repräsentanten. Für die konkrete Hilfe an exportsuchende Unternehmer steht heute die Suche und Vermittlung von guten Partnern absolut im Vordergrund, kann doch ein PME unmöglich mit einer eigenen Vertriebsorganisation in einem neuen Markt beginnen. Dazu fehlen ihm die finanziellen und personellen Mittel. Diese Vermittlung von brauchbaren, erfolgsversprechenden Partnern - seien es nun Direktabnehmer, Generalvertreter, Joint-venture-Partner, Lizenznehmer u.a. - droht aber in den wenig transparenten Entwicklungsländern - ich spreche nicht von den Industrieländern - zu einem sehr schwer zu lösenden Problem zu werden. Es geht darum, aus den oft Hunderten oder Tausenden zur Verfügung stehenden und von lokalen Handelskammern publizierten Adressen, die für Schweizer Exporteure empfehlenswerten auszusuchen. Dabei kann man kaum auf Auskünfte von Handelskammern oder Banken zählen, da diese meist nicht informiert sind oder Informationen nicht weitergeben. Auskunftsteile sind kaum vorhanden oder unzuverlässig, auch lokale Vermittlungsbüros gibt es kaum. Die Mitarbeiter der Botschaften müssen daher in aktiver Feldarbeit mühsam das vorhandene Adressenmaterial sichten. Dabei stellt sich oft heraus, dass die publizierten Adressen, resp. Unternehmer überhaupt nicht existieren, ihren Betrieb eingestellt haben, unbedeutend sind oder aus sonst irgendwelchen Gründen nicht empfohlen werden können. Bei der Qualifikation eines solchen Partners ist das Botschaftspersonal nicht nur auf die eigene Menschenkenntnis und Beurteilungsfähigkeit, sondern vor allem auf die so schwer kontrollierbaren Selbstauskünfte des Ueberprüften angewiesen. Damit entstehen natürlich neue Unschärfen, die erst beim Besuch durch einen Schweizer Exporteur an den Tag kommen und oft als ... Kritik ... auf die Botschaft zurückfallen.

Für diese sehr zeitintensive Feldarbeit zum Aufbau einer Dokumentation fehlt in den Aussenstellen das Personal und zudem kann man sich mit Recht auf den Standpunkt stellen, dass dazu

-10-

ein akademisches Studium und die ganze Ausbildung zum Diplomaten nicht notwendig ist. Wir greifen daher - wie schon erwähnt - immer häufiger zu lokal rekrutiertem Personal, welches die Landessprache spricht, über entsprechende Ortskenntnisse verfügt und vor allem auf Dauer den Kontakt zu für Schweizerfirmen potentiell brauchbaren Partnern zwecks Feststellung der Mutationen aufrechterhält. Um Ihnen eine Vorstellung über die Arbeitsintensität zu geben - man denke auch an die schwierigen Verkehrsverhältnisse in Grossstädten der Dritten Welt - diene der Hinweis, dass in einem Ostasienland (Indonesien) ein solcher lokal rekrutierter Handelsassistent während zehn Monaten Feldarbeit, zu 50 % unterstützt durch den Handelsdelegierten, aus hundertenden von Adressen durch persönliche Besuche und Interviews lediglich 60 für Schweizer Firmen empfehlenswerte aussieben konnte!

Es ist selbstverständlich, dass die Qualität des Vertretervermittlungsdienstes der Zentrale für Handelsförderung von der Qualität der Feldarbeit an der Front abhängt. Wenn die OSEC beschlossen hat, ab 1. Januar dieses Jahres nur noch kontrollierte Adressen zu vermitteln, da können Sie sich die dadurch induzierte Arbeit an den Botschaften vorstellen.

Wir haben auch festgestellt, dass Kritiken an die Adresse der Zentrale für Handelsförderung oder die Handelsdienste der Botschaften, sie seien zu einer aktiven Exportförderung nicht befähigt, sich meistens auf diese mangelnde Fähigkeit der Vermittlung guter Partner reduziert. Angesichts der Ihnen nun dargelegten Schwierigkeiten erscheinen solche Kritiken allerdings in einem anderen Licht. Man könnte sich auch ernsthaft die Frage stellen, ob die eigentliche Vertretervermittlung überhaupt noch zum Aufgabenbereich einer Botschaft gehört. Faute de mieux sind wir aber bestrebt, diesen Dienst auszubauen, denn er ist auch wichtigste Voraussetzung zum erfolgreichen Arbeiten der Regionaldelegierten der Zentrale für Handelsförderung, welche Reisen mit Mandaten, resp. eigene Gruppenreisen von Exporteuren in verschiedene Länder durchführen sollen, um diesen den Zugang zu erleichtern.

-11-

Bei all den erwähnten Exportförderungsmassnahmen des Bundes musste dieser aus Zeit- und Kostengründen auf bestehende Strukturen zurückgreifen, wobei er versuchte, diese so rasch wie möglich zu verbessern und zu aktivieren.

In Ergänzung zum bereits dargelegten Instrumentarium möchte ich noch auf die flankierenden Massnahmen der gemischten Kommissionen und Goodwill-Missionen hinweisen, sowie auf verschiedene Exportkonsortien, bei deren Bildung die Handelsabteilung Geburtshelferdienste leistet.

Bei den meist einmaligen Goodwill-Missionen, denen Vertreter von Behörden und der Privatwirtschaft angehören, dokumentiert die Schweiz bei möglichst hohen Regierungsstellen ihr Interesse an einer Intensivierung des gegenseitigen Handels, wobei abgesehen von grossen staatlichen Investitions- und Infrastrukturalprojekten im allgemeinen keine konkreten Exportfragen zur Sprache kommen.

Die gemischten Kommissionen hingegen sind Dauerinstitutionen und setzen sich - wie der Name sagt - aus Regierungsvertretern der beiden Länder (bei nicht staatswirtschaftlichen Ländern meist ergänzt mit Vertretern der Privatwirtschaft) zusammen. Sie haben die Aufgabe, zwischenstaatliche, oft konkrete Probleme der gegenseitigen Handelsförderung bilateral zu besprechen und im Falle von neuen Märkten - ganz besonders bei OPEC-Ländern + China - können sie direkt der Erleichterung des Zuganges für Vertreter der Privatwirtschaft zu Regierungsstellen und auch Institutionen des Privatsektors. Sie haben sich bisher mit verschiedenen Ländern als wertvolles Exportförderungsmittel bewährt.

Beilage 2

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 8. - 12. Mai 1978

Kurzreferat von Herrn Dr. Hermann HOFER, Vizedirektor der Handels-
abteilung EVD

Die Schweizerische Exportrisikogarantie (ERG)

1. Es geht heute nicht darum, Sie mit der Bedeutung und den Funktionen der ERG bis in alle Einzelheiten vertraut zu machen. Meine Aufgabe besteht vielmehr darin, Ihnen darzulegen, wie Handelsabteilung und ERG-Kommission Ihren Einsatz als wichtige Informationsstelle für die Beurteilung von Exportrisiken sehen, sei es dass wir von Ihnen einen allgemeinen Lagebericht erwarten, sei es dass wir für ein konkretes Geschäft auf Ihre Abklärungen und Auskünfte angewiesen sind. Es sei hier gleich vorweggenommen, dass diese Zusammenarbeit sich bereits recht gut eingespielt hat; im Namen der ERG-Kommission danke ich Ihnen dafür bestens.
2. Ich darf davon ausgehen, dass Ihnen die Grundzüge und der Zweck der ERG bekannt sind, weshalb ich mich auf einige kurz gefasste Hinweise beschränke (zur Komplettierung Ihrer Akten liegen hier noch einige Gesetzestexte auf).

Ueber die ERG kann sich der Exporteur gegen Risiken absichern, die weder von ihm noch vom Importeur beeinflussbar sind und für die er bei der Privatassekuranz keine Deckung finden kann. Es betrifft dies die sogenannten politischen Risiken (Krieg, bürgerliche Unruhen, Konfiskationen, Schuldenkonsolidierungen, Transferschwierigkeiten, Zahlungsverweigerungen staatlicher Besteller usw.) sowie die Währungsrisiken. Diese Garantie des Bundes wird für den Export von Waren und Dienstleistungen gewährt und ist wertmässig pro Geschäft nach unten nicht und nach oben nur in Ausnahmefällen begrenzt.

3. Neben dem eigentlichen Versicherungsaspekt kommt jedoch der ERG noch eine weitere wesentliche Funktion bei der Finanzierung eines Exportauftrages zu. Bekanntlich verfügt die Schweiz über keine staatliche Exportkreditbank (im Gegensatz zu den meisten übrigen Industriestaaten); der Exporteur muss deshalb seine Geschäfte über seine Bank finanzieren, die ihm in der Regel einen Kredit nur bei Vorliegen der ERG gewährt und in gewissen Fällen nur bis zur Höhe des Deckungssatzes bevorschusst. Der Exporteur bleibt im Ausmass des Selbstbehaltes am Risiko beteiligt.
4. Der maximale Deckungssatz beträgt 95 % des Lieferwertes; in der Praxis bewegt er sich zwischen 70 und 90 %. Im Jahre 1977 lag der wertgewogene mittlere Garantiesatz bei 85,2 %.

Bei der Festlegung des Deckungssatzes durch die ERG-Kommission sind die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und politische Lage eines Landes, die Finanzierungsbedingungen, die Sicherheiten, die der Abnehmer bietet, die bereits gemachten Erfahrungen, seien es eigene oder die anderer Mitglieder der Berner Union, und die Höhe des Engagements bestimmend. Der Garantiesatz wird somit aus verschiedenen Kriterien gebildet, die zusammengefasst ein Resultat ergeben, das gelegentlich die Meinung aufkommen lässt, es liege im Vergleich mit den für andere Länder festgelegten Garantiesätzen eine ungleiche Behandlung vor. Ich empfehle Ihnen deshalb, eine Diskussion über die Höhe des Deckungssatzes, wenn immer möglich zu vermeiden, da die Entwicklungsländer diesen Satz, übrigens aus verständlichen Gründen, als Ausdruck ihrer Kreditwürdigkeit betrachten. Aus den gleichen Ueberlegungen sind Länderlisten, sei es über die Deckungssätze, sei es über die Garantieverpflichtungen des Bundes, der Oeffentlichkeit nicht zugänglich.

5. Aber nun zur Frage, in welchem Ausmass und von wem wird die ERG beansprucht?

- 3 -

Zunächst ein paar Vergleiche:

Ende 1972 betrug die Garantiesumme 3,8 Mrd Franken
 " 1977 " " " 16,2 " "

Ende April erreichte die Garantiesumme 19,3 Mrd Franken.

Diese letzte Zahl entspricht einem Fakturawert von 24,2 Mrd Franken, ein nachdrücklicher Beweis für die Leistung der ERG als Exportförderungsinstrument.

Ausserdem sind von den grundsätzlichen Zusagen, die von der Kommission abgegeben wurden, noch 25 Mrd Franken ausstehend. Die "grundsätzliche Zusage" ist ein Entgegenkommen gegenüber dem Exporteur, der damit vor Abgabe einer Offerte erfahren kann, ob und unter welchen Bedingungen er mit dem Erhalt der Garantie rechnen kann. Erfahrungsgemäss führen jedoch weniger als 20 % der grundsätzlichen Zusagen zu Garantieverfügungen.

6. Im vergangenen Jahr erreichten die eröffneten Garantien (nach Abzug der Annullierungen) einen Fakturawert von 8 Mrd Franken gegenüber 7,6 Mrd Franken 1976. Gemessen am schweizerischen Gesamtexport von 42,1 Mrd Franken entsprechen die 1977 erteilten Garantien einem Fakturawert von 18,9 % gegenüber 20,4 % im Vorjahr.

7. Ursprünglich als Hilfe an die Maschinenindustrie ins Leben gerufen, war die ERG während langer Zeit vorwiegend eine Stütze des Investitionsgüterexportes. In den letzten Jahren, nicht zuletzt wegen der Währungsrisikoabsicherung, ist hier ein deutlicher Wandel eingetreten. Dazu einige Zahlen:

Vom Nettozuwachs an Garantien 1977 in der Höhe von 8 Mrd Franken (Fakturabetrag) entfallen auf

				<u>1973</u>
Produktionsgüter (Maschinenindustrie)	4'799 Mio Fr.	60,2 %		(86,5)
Konsumgüter	2'188 " "	27,4 %		(12,6)
Bauwirtschaft	571 " "	7,2 %		-
Ingenieurleistungen	389 " "	4,9 %		(0,7)

- 4 -

Gemessen am Gesamtexport nach Branchen zeigen die 1977 eröffneten Garantien folgendes Bild:

Produktionsgüter	26%
Chemie	21%
Textilien	7%
Uhren	6%
Landwirtschaft	1%
Uebrige	1%

Bauwirtschaft/Ingenieure: statistische Vergleichszahlen fehlen.

8. Nach der geographischen Gliederung steht Afrika mit 21 % an der Spitze, mit je rund 16 % folgen die EWG-Länder und Asien. Die Oststaaten blieben bei 13 %, während USA/Kanada auf 11 % zurückfielen. Nach Lateinamerika mit 9 % bilden die EFTA-Länder mit 4 % den Schluss.

Der hohe Anteil der EWG, aber auch von USA/Kanada, ist wiederum auf die Fremdwährungsgarantien zurückzuführen, sind doch hier die eigentlichen politischen Risiken eher als gering einzuschätzen.

Bei dieser Gelegenheit sei erwähnt, dass vom Gesamtengagement des Bundes von 16,2 Mrd Franken Ende 1977 die Fremdwährungsgarantien rund 3,5 Mrd Franken ausmachten (sie sind Ende April auf 5 Mrd Franken gestiegen).

Auf Entwicklungsländer entfallen 9 Mrd Franken = 55 % (48 %)

9. Zu den Risiken. Der rapide Anstieg der Garantiesumme, ich rufe in Erinnerung 3,8 Mrd Franken 1972, 16,2 Mrd Franken 1977 und heute nach 4 weiteren Monaten über 19 Mrd Franken, erfüllt uns, vorab die ERG-Kommission, mit Sorgen. Einmal sind die Risiken kaum fassbar, weshalb an Stelle der Privatwirtschaft der Staat einspringen muss und andererseits stimmt das Verhältnis: Höhe des Engagements/risikoreichere Geschäfte/Rückstellungen nachdenklich. Mit einem Deckungssatz von 2,8 % im Verhältnis Rückstellung/Engagement stehen wir im internationalen Vergleich noch recht gut da und bis heute, Ende April 1978, konnten die Schäden immer aus den laufenden Gebühreneinnahmen

- 5 -

gedeckt werden; eine Situation, die in den kommenden Monaten ändern wird. Andererseits lassen sich unter den Schäden, die auf uns zukommen, einzig die Währungsverluste mit einiger Zuverlässigkeit errechnen. Sie sind, bei einem Dollarkurs von Fr. 1,95 als Basis, heute auf rund 800 Mio Franken zu veranschlagen (Auszahlung auf 5 Jahre verteilt). Die Schäden stiegen erwartungsgemäss letztes Jahr weiterhin an. Von den 79,3 Mio Franken Auszahlung entfielen 55,5 Mio Franken auf Kursschäden.

Mit zunehmender Sorge erfüllt uns die steigende Verschuldung der Entwicklungsländer. Die Rezession hat die Konkurrenzbedingungen weltweit verschärft und auch unsere Exportindustrie gezwungen, auf risikoreichere Märkte auszuweichen. Das ERG-Engagement ist dadurch bei einer Anzahl von Entwicklungsländern in einen kritischen Bereich gestiegen, kritisch, weil die Wahrscheinlichkeit von Schuldenkonsolidierungen bei einzelnen sich immer wie bedrohlicher abzeichnet. Es darf hier auf die bereits eingeleiteten Verhandlungen mit der Türkei hingewiesen werden.

Eingespannt zwischen der Aufgabe, der Wirtschaft Arbeitsplätze zu sichern und der Verantwortung, die Risiken für den Bund in einem vertretbaren Rahmen zu halten, sind die Handelsabteilung und die ERG-Organen, noch vermehrt als bisher, auf Ihre Mitarbeit angewiesen. Ohne Ihnen eine unzumutbare Verantwortung überbinden zu wollen, sind wir Ihnen für jedes Beurteilungselement dankbar, das es der Kommission erleichtert, sich in kritischen Fällen zu einem Entscheid durchzurufen, möge er nun positiv oder negativ ausfallen.

Und nun noch ein paar Worte zur ERG-Praxis: Der Exporteur reicht sein Garantiesuch oder eine grundsätzliche Anfrage bei der ERG-Geschäftsstelle in Zürich ein, die den Fall nach einer ersten Prüfung an die Mitglieder der ERG-Kommission weiterleitet. Beim weitest- aus grössten Teil handelt es sich um Geschäfte, die im Rahmen der bestehenden ERG-Praxis keine Probleme aufwerfen. Dafür bedürfen die wenigen problematischen einer umso genaueren Prüfung. Um was es sich hier handelt, sei nur stichwortartig angedeutet:

- 6 -

- Die politische und wirtschaftliche Lage des Bestellerlandes sollte eine minimale Stabilität aufweisen;
- die Zahlungsbedingungen müssen angemessen sein (Anzahlung und Dauer der Abschlagszahlungen bei Lieferungen auf Kredit);
- die Kreditwürdigkeit des Bestellers, wenn es sich um ein staatliches Unternehmen oder einen Betrieb of public utility handelt, sollte ausreichend sein (Delkredere);
- Exporterfahrung und genügend eigene Finanzkraft sollten beim Exporteur vorhanden sein (im zweiten Fall hilft oder bremst die Bank);
- der Gesuchsteller muss im schweizerischen Handelsregister eingetragen sein und beim Liefergut muss es sich um Schweizerware handeln.

Insbesondere bei der Beurteilung der Aspekte, die ausserhalb unserer Landesgrenzen liegen, wissen wir Ihre Lageberichte sehr zu schätzen; dies gilt vor allem für Lieferungen nach Entwicklungsländern.

Was die Lieferbedingungen anbelangt, so spielt die Informationspolitik innerhalb der "Berner Union" befriedigend. Dennoch ist es sehr erwünscht, wenn Sie uns Informationen über das Vorgehen der ausländischen Konkurrenz beschaffen können, u.a. auch über die Finanzierungsbedingungen, wobei wir uns bewusst sind, dass es sich hier um eine graue Zone Ihrer Tätigkeit handelt, die zu begehen nicht immer einfach ist. Es sei hier noch einmal betont, wie wichtig Ihre Berichte über die wirtschaftliche und politische Lage für die Beurteilung der Risiken durch die Handelsabteilung und die ERG-Kommission sind. Dazu gehören Auskünfte über Eigenheiten und Gepflogenheiten einzelner Märkte sowie die Kreditwürdigkeit staatlicher Besteller oder Garanten. Ich denke hier nicht zuletzt an die OPEC-Länder. Einem Neuling im Auslandgeschäft stellen wir regelmässig die Frage, ob er das betreffende Land besucht und auf Ihrer Botschaft vorgesprochen hat. Oft geht es um Geschäfte von

- 7 -

x Millionen Franken, die der Unternehmer im Schadenfall schon wegen der Eigenhaftung im Ausmass des Selbstbehaltes nicht verkraften könnte.

Es würde zu weit führen, noch mehr in die Einzelheiten zu gehen. Meine Hinweise sind als Ergänzung im Bereich der ERG zu den Ihnen vertrauten "Richtlinien des EPD zur Wahrung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen im Ausland" zu verstehen und sollten als Anregung zur nachfolgenden Diskussion dienen.

*

*

*