

a.254.313 - LR/es

3003 Bern, den 28. Juli 1978

4. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 26. - 30. Juni 1978

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

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

von Anne Bauty, Diplomatenstagiaire

B. Imhasly "

Ph. Jaccard "

H.B. Kunz "

Regula Ochsenbein "

M. Peter

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

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
I. SCHWEIZERISCHE KONJUNKTURLAGE UND -AUSSICHTEN	1
II. BANKFRAGEN	4
III. DIE SCHWEIZER BANKEN UND DAS AUSLAND	14
IV. DIE EXPORTFOERDERUNG DES BUNDES	21
V. EXPORTFAELLE	22
VI. EXPORTFAELLE	29
VII. PRAESENTATION DER SCHWEIZERISCHEN ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG UND DER IGEP	35
VIII. PODIUMSGESPRAECH MIT VERTRETERN VON VERBAENDEN	43
IX. PRIVATE EXPORTFOERDUNG FUER KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN (PME)	47
X. DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE DES UNSICHTBAREN EXPORTS	51
XI. EXPORTFINANZIERUNG EXPORTRISIKOGARANTIE (ERG) INVESTITIONSRISIKOGARANTIE (IRG)	53
XII. FRAGESTUNDE	58

BEILAGEN

- 1 Eröffnungsreferat von Herrn Dr. Waldemar Jucker,
Delegierter des Bundesrates für Konjunkturfragen
und Arbeitsbeschaffung
"Schweizerische Konjunkturlage und -aussichten"
- 2 Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart,
Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge,
"Die Exportförderung des Bundes"
- 3 Exposé de M. Jean-Pierre Enzen, chef de section ONST,
Zürich
"L'Office national suisse du tourisme (ONST) au
service des exportations invisibles"

M. l'Ambassadeur Martin souhaite la bienvenue aux participants et déclare ouvert le 4e séminaire de Spiez consacré à l'économie et à la promotion des exportations. Il est heureux de retrouver des visages connus et d'autres moins connus avec lesquels il se réjouit de faire connaissance. L'Ambassadeur Martin pense que nous nous trouvons encore au creux de la vague de la récession; il est donc important de poursuivre ces séminaires, car la promotion des exportations reste indispensable. Il faut être conscient des nombreuses tâches qui incombent à nos missions à l'étranger. Parmi les priorités, la promotion des exportations vient au premier plan. Les séminaires de Spiez ont leur origine dans le rapport "Floriaan" et existent depuis 2 ans. Divers articles de presse ont mis en doute l'efficacité du Département dans le domaine de la promotion des exportations, ce qui a motivé une réplique appropriée. Aujourd'hui, le public se rend mieux compte de ce que nous faisons à l'étranger. On peut même aller jusqu'à affirmer que ces articles, loin de nous desservir, nous ont quelque peu aidé; au Parlement, le Conseiller fédéral Aubert a pu expliquer en détail ce que l'on faisait pour la promotion des exportations.

I. SCHWEIZERISCHE KONJUNKTURLAGE UND-AUSSICHTEN

Eröffnungsreferat von Herrn Dr. Waldemar Jucker, Delegierter des Bundesrates für Konjunkturfragen und Arbeitsbeschaffung (cf Beilage 1)

Diskussion

- Kann das Exportvolumen durch vermehrte Importe gesteigert werden?

Exporte ohne Importe sind in einem Land, das mit seiner verarbeitenden Industrie in höchstem Masse in der internationalen Arbeitsteilung integriert ist, unmöglich. Es kann jedoch nicht nachgewiesen werden, dass in der Schweiz die auf dem günstigen Wechselkurs beruhenden Importzunahmen der letzten Zeit zu einer Erhöhung der Exporte führten.

- Welches sind voraussichtlich die Auswirkungen der Konjunkturprogramme des Bundes, insbesondere des Impulsprogrammes?

Durch die drei bereits durchgeführten Konjunkturprogramme wurde vorwiegend das Baugewerbe stimuliert. Die Programme konzentrierten sich auf öffentliche Investitionen (Offerte von Subventionen an Kantone und Gemeinden) in der Hoffnung, dass die privaten Investitionen nachziehen würden. Nach Abschluss der Programme scheint sich zu bestätigen, dass das Absinken der öffentlichen Bauinvestitionen kein Absinken im privaten Bausektor zur Folge hat.

Zum Impulsprogramm (zur Zeit in Vernehmlassung) ist zu sagen, dass es ein Experiment darstellt. Es beruht auf der Ueberlegung, dass der Know-how-Multiplikator höher ist als der Multiplikator der öffentlichen Investitionen. Das Beispiel der USA zeigt, dass die amerikanische Wirtschaft trotz einer tieferen Investitionsquote als in der Schweiz dank ihrer Technologie eine gute Stellung einnimmt. Dies lässt die Folgerung zu, dass Know-how und Investitionen oft substituierbar sind. So hat sich auch in einem Fall der schweizerischen chemischen Industrie gezeigt, dass die Produktion von Antibiotika allein durch eine bessere Steuerung der Produktionsabläufe und nicht durch Neuinvestitionen in die Produktionsanlagen merklich erhöht werden konnte.

Das Impulsprogramm soll die Anwendung von bestehendem und neuem Know-how fördern und beschleunigen. Der heutige Technologieanwendungseingpass, wie er etwa im Defizit von "soft-ware"-gegenüber "hard-ware"-Spezialisten zum Ausdruck kommt, muss überwunden werden, da die Schweiz als Produzent von hochspezialisierten Gütern auf rasches Einkreuzen neuester Technologien angewiesen ist.

Ein Nachteil für die Schweiz ist, dass sie aus finanziellen Gründen keine Technologieförderung im grossen Stil (wie etwa die USA, die BRD oder Japan) betreiben kann. Sie muss sich deshalb auf kleinere Bereiche wie bessere Auswertung des bestehenden Datenmaterials (Nutzung auch ausländischer Datenbanken!) beschränken. Die Pflege der Forschung in Spezialbereichen wird übrigens bereits von anderen Staaten nachgeahmt (z.B. BRD).

Vorteilhaft für die Schweiz ist, dass sie keine Massenproduktionsindustrie (Ausnahme: Uhren) besitzt, die heute besonders krisenanfällig wäre (vgl. Autoindustrie). Was oft als Nachteil empfunden wurde - das Fehlen von Grundstoffindustrien - erweist sich heute als Vorteil.

M. le Ministre Zwahlen voit une conséquence déroulant du "programme d'impulsion" dans les pays de l'CCDE où le chômage frappe 17 mio de personnes. En Suisse, ce programme est adapté à notre situation, qui est une situation de plein emploi. Mais les autres pays voient leurs "programmes d'impulsion" limités par un niveau de chômage élevé. Il est à craindre qu'ils développent des programmes visant moins à développer la technologie qu'à résorber le chômage. Ceci risque de créer des divergences au plan international.

M. Kaeser signale qu'un développement trop poussé de l'informatique produit une réaction négative du secteur tertiaire, car l'augmentation de la productivité qui en résulte constitue une menace pour l'emploi.

Im Anschluss an die Kommentare zum Impulsprogramm geht Dr. Jucker noch auf einige Aspekte des "Phasing" ein. Er betont vor allem, dass nächstes Jahr die Geldmengenzunahme durch Notenbankinterventionen nicht mehr im gleichen Masse spielen könne wie letztes Jahr, als die Inflation dank des hohen Frankenkurses trotz Geldmengenüberhang in Grenzen gehalten werden konnte. Künftig kommen zur Erreichung des Liquiditätsziels Steuer-senkungen oder höhere Ausgaben in Frage. Beide Massnahmen haben in etwa dieselben Auswirkungen. Der Unterschied liegt bei den Folgekosten, welche bei den Mehrausgaben höher sind als bei Steuersenkungen. Der Bund tendiert daher auf Mässigung auf der Ausgabenseite, um hohe marginale Steuerbelastungen (wie das beispielsweise in Schweden der Fall war) zu vermeiden.

II. BANKFRAGEN

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

M. le Ministre Zwahlen précise que le document distribué par le service économique et financier est celui du 3e séminaire de Spiez. Il a cependant été complété par le texte de l'initiative du parti socialiste sur les banques du 21 mai 1978 et par un texte sur la révision interne des banques. Le Ministre Zwahlen rappelle brièvement les grande lignes du document et propose de sérier les questions dans l'ordre suivant:

1. Les banques en Suisse et à l'étranger (p. 2-14)
2. Image des banques suisse à l'étranger (p. 15-24)
3. Quelques problèmes d'actualité après l'affaires de Chiasso (dès pa. 25)
4. Possibilités d'améliorer l'échange d'informations.

Discussion

- Quelle est la source où il est dit que les pays de l'OPEP ont investi davantage en Suisse qu'ils n'ont accepté de crédits?

M. Käser se réfère à un ouvrage publié par la BNS, "Schweizerisches Bankwesen im Jahr 1976" et donne une récapitulation des actifs et passifs par pays. Il précise que la BNS n'a pas encore de groupe OPEP dans sa statistique, mais dans la catégorie où les pays producteurs de pétrole sont rangés, l'engagement net total envers ces derniers s'élève à environ 13 milliards de francs suisses.

M. le Ministre Zwahlen spécifie que très souvent, les flux de capitaux en provenance de pays de l'OPEP peuvent être puisés dans des statistiques étrangères.

- Quelles est la fonction, en termes généraux, de la Banque pour les Règlements Internationaux?

M. Käser répond que la BRI a été créée entre les deux guerres pour le contrôle de la dette de guerre allemande. Elle a joué un rôle de trustee lors d'accords financiers internationaux comme le plan Marshall. Une activité typique de la BRI est d'être la banque des banques centrales. Elle ne traite pas avec les gouvernements et ses seuls interlocuteurs sont les banques centrales. Des études économiques et financières, des statistiques font aussi partie de son champs d'activité. Son rapport annuel est lu et largement commenté. Elle a développé un système de récolte de données sur les euromonnaies et exerce parfois une activité de surveillance en matière d'expansion des crédits d'endettement international, même si cette dernière est parfois controversée. Les réunions mensuelles du conseil d'administration de la BRI, formé des directeurs des diverses banques centrales, sont toujours attendues avec intérêt, car elles constituent un forum de discussion privilégié. Enfin la BRI a pu mettre sur pied des accords techniques, comme l'accord sur l'or par exemple.

M. le Ministre Zwahlen aimerait mentionner le problème du rôle occulte que l'on attribue parfois à cette banque. Les séminaires organisés par la BRI permettent d'organiser des rencontres très fructueuses avec les actionnaires des pays de l'Est, qui apprécient particulièrement l'aspect informel. Ceci peut conduire à la création de ce mythe d'occultisme, qui en réalité n'est pas fondé.

- Quelle est la différence entre une filiale et une représentation?

M. Disler répond que la distinction se fait dans leurs sphères d'activités. Les deux institutions doivent compter avec l'autorisation de la Commission fédérale des banques; celle-ci est accordée sur la base de la réciprocité. La filiale doit remettre son bilan

à la Banque nationale une fois par année; le capital minimum est de deux millions de francs. Il ne faut pas oublier que la CFB est essentiellement un organe technique alors que les aspects politiques qui sont en rapport avec les demandes d'établissement relève de la compétence du DPF. Le dialogue entre le Département et le Secrétariat de la Commission est très suivi.

- Quelles sont les possibilités de détourner l'obligation de verser des intérêts négatifs sur les avoirs des banques centrales en Suisse?

M. le Ministre Zwahlen rappelle que les banques centrales étrangères pouvaient avoir des comptes auprès des banques commerciales. Depuis le 3 mars, ces avoirs sont soumis aux mêmes conditions que les fonds étrangers: s'ils dépassent la somme de 5 millions de francs, un intérêt négatif annuel de 40% est perçu. Cette mesure de la BNS a une portée en politique étrangère, car des banques centrales du tiers monde avaient ouvert des comptes en Suisse et certaines se sont trouvées très gênées par cette disposition de notre banque d'émission. Comme aucun aménagement n'était prévu, ces banques centrales étrangères ont réduit leurs avoirs et les ont placés ailleurs. La BNS veut empêcher une trop forte appréciation du franc et la possibilité pour certaines banques centrales de revenir en Suisse lorsque les taux d'intérêt deviennent plus avantageux. Il doute de la portée de cette mesure, car elle est peu en harmonie avec les intérêts de notre politique étrangère. Quant à la possibilité de détourner des fonds en les virant au nom du chef de la mission diplomatique, elle a été utilisée, mais les banques centrales concernées ont été remises à l'ordre.

- La limitation à l'importation de devises étrangères a été réintroduite dernièrement. En France, cette mesure semble peu crédible; des contrôles existent-ils effectivement?

M. Käser répond que l'application de cette mesure ne donne pas lieu à des contrôles massifs, mais plutôt à des sondages réguliers. Ils

ont en moyenne un cas par semaine. Le nouvel arrêté prévoit des dispositions répressives plus sévères (confiscation totale), mais celles-ci ne peuvent pas toujours être appliquées, étant donné la distinction qu'il y a entre le passeur et le propriétaire. A l'heure actuelle, la même personne réunit généralement les deux fonctions.

M. le Ministre Zwahlen ajoute que l'Administration n'aime pas prendre une telle mesure car elle est très stricte. Afin de ne pas risquer des incidents diplomatiques, il vaudrait mieux l'abolir. Lorsque cette mesure était pour la première fois en vigueur, l'Administration s'était rendue compte que l'argent venait de loin (Grèce, Turquie, etc.).

M. Käser répond que la répartition géographique est surprenante; elle comprend toute la zone méditerranéenne, l'Océan indien, quelques pays d'Afrique et d'Amérique du Sud. Quant à la mesure de la BNS, il partage l'avis du Ministre Zwahlen en ce qui concerne son caractère impopulaire. Il est certain qu'on l'abrogera avant peu de temps.

- Peut-on envisager la création d'un organisme auquel pourraient s'adresser les gens ayant des problèmes avec les banques suisses?

Pour M. Käser, le secrétaire de la Commission fédérale des banques admettrait qu'il peut faire le "mur des lamentations". Mais il ne faut pas perdre de vue que c'est un organisme restreint et que des retards sont donc possibles.

M. le Ministre Zwahlen pense que les deux organismes les mieux adaptés sont la Commission fédérale des banques et l'Association suisse des banquiers.

- Welches sind die Massnahmen der Nationalbank zur Verhinderung der Internationalisierung des Schweizerfrankens?

Herr Thurnheer: Grundsätzlich ist einmal zu beachten, dass die Nationalbank ihre Bestimmungen im Ausland nicht durchsetzen kann. Trotzdem hat sie einen gewissen Einfluss auf Banken, die im Ausland tätig sind. Das gilt z.T. auch für ausländische Banken, die ja auch wieder von Nationalbanken abhängig sind.

Die Einflussnahme der Nationalbank beruht hauptsächlich auf ihrer Ueberzeugungskraft. Daneben kann sie steuerliche Anreize bieten oder Hemmnisse einführen.

- Was wird unternommen, um bessere Statistiken über das Wirtschaftsleben zu erhalten?

Herr Thurnheer: Die statistischen Unterlagen sind im Bankensektor relativ umfangreich. In Wirklichkeit erhält die Nationalbank wahrscheinlich mehr Zahlenmaterial als sie publiziert.

Schlecht sind die Statistiken im Bereich der Industrieunternehmen und der Finanzierungsgesellschaften. Seitens der Nationalbank sind aber Bestrebungen im Gange, die Lage zu verbessern.

- Wie ist die Aeusserung Bundesrat Chevallaz' vor dem Parlament zu verstehen, dass im jetztigen Zeitpunkt eine Aenderung der strafrechtlichen Regelung im Bankengesetz kein vordergründiges Problem sei? Könnte nicht gerade durch diese Aenderung der Kritik am Bankgeheimnis die Spitze genommen werden?

Herr Hulliger: Zuerst muss festgehalten werden, dass die Verletzung des Bankgeheimnisses auch in anderen Ländern strafrechtlich sanktioniert wird (so z.B. in Frankreich, den Niederlanden und Oesterreich). Art. 47 des schweizerischen Bankengesetzes unterscheidet sich jedoch von anderen nationalen Regelungen vor allem dadurch, dass auch die fahrlässige Offenbarung mit Strafe bedroht und das Delikt zudem von Amtes wegen verfolgt wird.

Betreffend die Auffassung des Bundesrates zu dieser Frage kann immerhin darauf hingewiesen werden, dass dieser einer Modifizierung von Art. 47 BG in Richtung eines bloss zivilrechtlich ausgestalteten Schutzes des Bankgeheimnisses nicht ablehnend gegenübersteht.

So erklärte Bundesrat Chevallaz im letzten Jahre anlässlich der Beantwortung verschiedener einschlägiger parlamentarischer Vorstösse wörtlich:

"Le Conseil fédéral estime qu'il ne saurait être question d'abolir le secret bancaire qui, dans tous les Etats fondés sur le droit, est protégé par la loi dans des conditions déterminées, mais il ne lui semble plus y avoir de raisons valables de lui accorder une protection plus stricte qu'au secret professionnel du médecin ou de l'avocat, dont la violation n'est poursuivie que sur plainte et n'est punissable que si elle est intentionnelle. Le Conseil fédéral admet l'opportunité d'un amendement dans ce sens lors d'une revision partielle ultérieure de la loi sur les banques."

Das Problem wird übrigens zurzeit von einer vom EFZD eingesetzten Studienkommission, der auch Mitglieder der Nationalbank und der Eidgenössischen Bankenkommission angehören, im Rahmen der Revision des Bankengesetzes diskutiert.

- Kann das schweizerisch-amerikanische Rechtshilfeabkommen als Präzedenzfall für andere bilaterale Abkommen gelten?

Herr Hulliger: Das schweizerisch-amerikanische Rechtshilfeabkommen ist ein Abkommen mit vielen Besonderheiten und kann deshalb nicht unbesehen als Modell für andere bilaterale Abkommen herangezogen werden. Dieses Abkommen wurde vor allem auch abgeschlossen, um den Kampf gegen das organisierte Verbrechen wirkungsvoller führen zu können. Die Schweiz kann aufgrund dieses Abkommens den USA u.a. auch bei einfachen Steuerdelikten in Fällen des organisierten Verbrechens Rechtshilfe leisten. Die Beweislast im Einzelfalle liegt allerdings bei den amerikanischen Behörden. Es liegt dann im Ermessen der Schweiz, ob diese Beweise als rechtsgenügend akzeptiert

werden oder nicht. Insofern mag es etwas erstaunen, dass das Abkommen nur gegen anfängliche massive Widerstände seitens der Schweizer Banken und anderer interessierter Kreise durchgesetzt werden konnte.

Bei Initiativen seitens von Drittstaaten für den Abschluss von bilateralen Rechtshilfeabkommen ist die Schweiz grundsätzlich bereit zu verhandeln, hält sich aber zurück, wenn der andere Staat eine Rechtshilfe in Steuersachen postuliert.

Auch auf dem Gebiete der fiskalischen Amtshilfe (i.e. Kooperation zwischen den nationalen Steuerbehörden) wird schweizerischerseits zurückhaltend taktiert. So werden beispielsweise aufgrund unserer Doppelbesteuerungsabkommen mit Drittstaaten in der Regel keine Auskünfte gegeben, die dazu dienen, einen Steuerpflichtigen nach dem internen Recht des anderen Vertragsstaates zu veranlagern, da diese gemäss schweizerischer Auffassung nicht zur Durchführung des Abkommens benötigt werden. Allerdings muss zugegeben werden, dass es zunehmends schwieriger wird, diese Position gegenüber anderen Ländern zu vertreten.

Interessant ist in diesem Zusammenhang die neueste internrechtliche Entwicklung auf steuerlichem Gebiet: Gemäss Bundesgesetz über Massnahmen gegen die Steuerhinterziehung vom 9.6.1977 kann das Bankgeheimnis in den Fällen der qualifizierten Steuerhinterziehung (Steuerbetrug) betreffend die direkte Bundessteuer (Wehrsteuer) aufgehoben werden; diese Möglichkeit ist übrigens auch in den einschlägigen Gesetzen verschiedener Kantone (darunter BS, GE und ZH) vorgesehen. Diese Entwicklung könnte zu einer flexibleren Position der Schweiz auch auf internationaler Ebene führen.

- 11 -

- Wurde bei der Einführung der Nationalbankmassnahmen zum Schutze der Währung im Frühling dieses Jahres das nötige Fingerspitzengefühl gezeigt? Hat man nicht vor allem Anleger langfristiger Gelder mit dem Negativzins unnötig verärgert?

M. le Ministre Zwahlen précise que les réactions négatives ont surtout été enregistrées chez les banques commerciales, qui ont eu des négociations délicates pour annoncer cette mesure aux banques centrales étrangères ayant des fonds en Suisse. Elle a surtout été ressentie par celles qui ont des créances de longue date. Le DPF a fait des ouvertures à la BNS, vu le mauvais effet sur la politique étrangère. Cette dernière a été d'accord d'examiner cas par cas la nécessité d'un assouplissement. Il ne faut pas oublier que la mesure ne s'applique qu'à l'échéance du placement.

- Bedeutet die Notwendigkeit zur Namensangabe bei der Eröffnung eines Nummernkontos, dass die Banken verpflichtet sind, unter Umständen den Namen des Kontoinhabers bekanntzugeben?

Herr Hulliger: Die Banken müssen bei Nummernkonten und gewöhnlichen Konten die Namen angeben, wenn kriminelle Tatbestände vorliegen. Das Spezifische am Nummernkonto ist, dass nur wenige Bankangestellte das Konto kennen. An und für sich könnten alle Konten in Nummernkonten umgewandelt werden.

- Le Conseil fédéral a-t-il déjà arrêté une philosophie au sujet de l'initiative du Parti socialiste sur les banques?

M. Käser répond que cette initiative n'a pas encore été lancée, et qu'il faut attendre de la voir aboutir pour que le Conseil fédéral prenne position. Plusieurs points de l'initiative font déjà l'objet d'une étude. Il faut laisser la procédure suivre son cours, mais s'il y a une révision de la loi sur le secret bancaire, elle n'interviendra que dans des cercles de relations essentiellement nationaux. Dans cette matière, l'aspect international n'est pas prépondérant.

M. le Ministre Zwahlen souligne qu'il est difficile de faire valoir l'aspect international dans ces révisions législatives, alors que l'évolution actuelle devrait faire tendre à un certain parallélisme.

- Wie sind die Kontakte zwischen dem Finanz- und Wirtschaftsdienst und anderen Stellen, vor allem der Nationalbank?

Herr Thurnheer: Es finden viele Gespräche mit der Finanzverwaltung, der Bankenkommission, der Nationalbank, etc. statt. Manchmal hat man allerdings das Gefühl, man werde weniger von anderen orientiert als umgekehrt.

M. le Ministre Zwahlen ajoute qu'en ce qui concerne les relations entre les banques centrales, il faut procéder par cercles concentriques. La BNS et la Bundesbank se téléphonent chaque jour; il y a des relations privilégiées. Les contacts sont moins fréquents avec l'Europe méridionale et de l'Est. Il n'y a pratiquement pas de relations avec les pays en développement. Le problème n'est pas encore pleinement ressenti par la BNS. Les relations monétaires sont presque exclusivement dominées par les grands pays. Le DPF peut certainement jouer un rôle dans la sensibilisation de la BNS à ce problème. Les relations sont excellentes avec le Département des finances et de nombreux contacts techniques existent avec la Commission fédérale des banques.

- Lorsqu'on envoie un rapport, faut-il joindre les actes fondamentaux?

M. le Ministre Zwahlen répond que les rapports sont particulièrement appréciés par le Service économique et financier notamment celui annuel paraissant dans les "Informations économiques" de l'OSEC. Dans l'ensemble, ces rapports sont bien faits. Il faudrait développer la partie sur les investissements et trouver des informations plus précises sur les banques. Lorsque des rapports sont

- 13 -

envoyés, il est utile d'y joindre les pièces fondamentales. La législation bancaire est toujours très utile, plus particulièrement celle qui est faite pour attirer les fonds étrangers. Il est intéressant de suivre la concurrence que se font en Extrême-Orient Hong-Kong et Singapour.

- Comment sont les relations entre les divers organes de la Confédération (DPF, BNS, Administration fédérale des finances) à la lumière de la mesure prise par la BNS et la Commission fédérale des banques?

M. le Ministre Zwahlen rappelle tout d'abord qu'en ce qui concerne l'établissement de banques, il demeure favorable à une solution politique, c'est-à-dire que le Conseil fédéral devrait être compétent. Il est regrettable que cette compétence appartienne aujourd'hui à la Commission fédérale des banques, car cela cause de nombreuses difficultés, vu que l'appréciation est de stature politique. La réciprocité est discutée afin de voir si l'on peut atténuer le principe. La position actuelle est défensive; à l'époque, il s'agissait de conserver à la place financière suisse son renom, mais la loi ne permet pas de réaliser cet objectif, car elle donne la possibilité à des banques de 2e et 3e ordre de s'installer chez nous. En ce qui concerne les fonds étrangers, la BNS est compétente. La législation stipule qu'elle doit tenir compte des intérêts du pays. Les trois départements ^(DFEP, DFED et DPF) sont consultés, mais leur avis ne lie pas la BNS; en général, cependant, elle en tient compte. La position est difficile, car si elle est souveraine légalement, en pratique elle ne l'est pas.

III. 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 Y. PICTET, Pictet & Cie, Genève

1. Referat von Herrn Direktor Studer

Die Schweizerbanken im Ausland (Zusammenfassung)

Die Expansion der Banken war das Resultat eines Drucks von aussen. Auf die Ausweitung der Tätigkeit der US-Banken im Ausland (von 120 auf 460 Filialen in den letzten 15 Jahren) reagierten die meisten europäischen Banken mit der Bildung von Konsortien. Die Schweizer Grossbanken wollten aber selbständig bleiben, trotz ihrer grossen Auslandverflechtung (rund 50% der Aktiven von 80 - 90 Mrd Franken und 38% der Passiven gehen auf das Auslandgeschäft zurück).

Grundsätzlich beruht die Auslandstätigkeit der Grossbanken auf folgenden Prinzipien:

- Sie sind gewillt, spezifisch Schweizer Banken zu bleiben.
- Sie konzentrieren sich auf wholesale -, nicht auf retail banking.
- Sie begnügen sich mit einer aktiven Präsenz auf den grossen Finanzplätzen.
- Ihre Engagements in der Dritten Welt beschränken sich auf die Unterstützung der schweizerischen Exportindustrie (vgl. Referat Merten).

Formen der Präsenz im Ausland

- Vertretungen: ca 20pro Grossbank. Sie betreiben keine direkten Bankgeschäfte, sondern lediglich Kundenberatung und orientieren den Hauptsitz über die Entwicklung im Gastland. Eine Zusammenarbeit mit den diplomatischen Vertretungen betrachten die Banken auf dieser Ebene als wünschbar.
- Niederlassungen verkörpern die aktive Präsenz der Banken und wickeln an Ort und Stelle Geschäfte ab. Die Gesamtbank haftet mit Name und Kapital.
- Tochterbanken sind eigene Aktiengesellschaften im Ausland. Diese Form der Präsenz wird gewählt, wenn gesetzliche Bestimmungen keine Niederlassung erlauben oder zur Vermeidung eines Rechtsdomizils für die Gesamtbank, die nicht mit ihren Eigenmitteln haftet.

- Beteiligungen. Die Schweizerbanken halten sich in der Regel von Vereinigungen fern, da die Verantwortlichkeiten innerhalb derselben oft nicht geklärt sind. Ausnahmen bilden regional und sektoriell begrenzte Konsortien.
- Korrespondenzbanken sind vor allem in den Entwicklungsländern und Oststaaten wertvoll.

Stärken und Schwächen der Schweizerbanken im Ausland

Die traditionelle Stärke liegt im kurzfristigen Devisen- und Interbankgeschäft und neuerdings auch im (Euro-) Kapitalmarkt. Die Position der Banken im Geldgeschäft wird geschwächt durch die rigorosen Eigenmittel- und Liquiditätsvorschriften. Das kommerzielle Geschäft ist im Gegensatz zum Devisengeschäft eher schwach, nimmt jedoch zu.

Die zukünftige Entwicklung der Präsenz im Ausland wird nicht stürmisch verlaufen, höchstens im Tempo der letzten Jahre.

2. Referat von Herrn Direktor Merten

Die Schweizerbanken und die Dritte Welt

Es sind vor allem die Grossbanken, die sich in diesen Weltgegenden engagieren. So hat der Schweizerische Bankverein bereits seit anfangs der 50er Jahre in Südamerika (Rio de Janeiro, Buenos Aires, Sao Paulo, Lima) Stützpunkte errichtet, so dass heute ein Netz von Verbindungen über ganz Lateinamerika besteht. Die gleiche Bank hat in Panama zudem eine Tochterbank mit über 100 Angestellten gegründet.

In Asien setzte diese Entwicklung v.a. im Fernen Osten (Japan, Hong Kong, Singapur) einige Jahre später ein. Im Nahen Osten konzentrierte sich die Präsenz der Schweizerbanken anfänglich auf Beirut; heute befinden sich die Vertretungen in den Erdölkündern (Iran, Bahrein und auch Aegypten). Auf dem afrikanischen Kontinent sind die Schweizerbanken mit Ausnahme von Südafrika nur sehr spärlich vertreten.

Als Präsenzformen wählen die Banken meist Vertretungen: dies, weil die Gesetze der betreffenden Länder oft keine andere Form erlauben und weil die Schweizerbanken meist auch nur operative Stellen unterhalten wollen. Daneben zählen Korrespondenzbanken in diesen Ländern zu den hauptsächlichsten Kunden und Partnern der Schweizerbanken im Geschäft mit der Dritten Welt.

Im grundsätzlichen Unterschied zur schweizerischen Industrie tätigen die Banken nur unbedeutende Direktinvestitionen in der Dritten Welt.

Die Tätigkeitsformen haben sich gewandelt. Meist bestehen sie aus dem kurzfristigen Geschäft zwischen Drittländern und Handelsfirmen. Die Kreditengagements haben seit der Erdölkrise schlagartig zugenommen; vom Gesamtvolumen geht aber nur knapp ein Fünftel in die Dritte Welt und davon wiederum ca 70% nach Lateinamerika. In der privaten Entwicklungsfinanzierung spielen

die Banken eine nicht unbedeutende Rolle.

Unter den konkreten Arbeitsformen gilt es besonders auf die Finanzierung des schweizerischen Kapitalgüterexportes hinzuweisen. Reine Finanzkredite werden für produktive Zwecke (z.B. Infrastrukturaufgaben im Elektrizitätssektor) mittelfristig (d.h. für nicht mehr als 8 Jahre) gewährt. Oft werden Projekte dieser Art von Bankengruppen verschiedener Länder, meist unter der Führung von US-Banken, finanziert (syndicated loans). Bei von der Weltbank oder anderen Entwicklungsbanken vorbereiteten Projekten leisten Schweizerbanken Mitfinanzierung.

Fortgeschrittenere Entwicklungsländern (z.B. Mexiko) öffnen die Schweizerbanken den Zugang zum Kapitalmarkt durch die Festübernahme von Obligationenanleihen und leisten damit einen Beitrag zur weiteren Entwicklung.

Die Aussenhandelsfinanzierung für Entwicklungsländer erfolgt meist in Zusammenarbeit mit lokalen Korrespondenzbanken und ist auf 180 Tage Kreditlaufzeit beschränkt. Oft handelt es sich dabei um Geschäfte, die mit der Schweiz nichts zu tun haben (z.B. die Finanzierung des Exports von Kolumbien nach Bolivien.)

Die Bilanz der Bankbeziehungen mit der Dritten Welt ist weitgehend positiv. Die Schuldnermoral dieser Länder ist im allgemeinen gut. Beziehungen mit der Privatkundschaft aus diesen Gegenden beschränken sich nicht nur auf die Oligarchie, viel öfters handelt es sich dabei um Auslandschweizer und Ausgebürgerte; die Bedeutung der Fluchtgelder ist daher zu relativieren. Die Schweizerbanken richten ihre Präsenz auch in diesen Gegenden auf Dauer aus und gehorchen nicht reinem Opportunismus.

3. Exposé de M. Pictet (Résumé)

A l'étranger une banque privée est toute banque non étatisée alors qu'en Suisse c'est une banque spécialisée dans la gestion de fortune. La forme juridique de la banque privée est celle d'une société de personnes ou en commandite; elle a été adoptée afin de donner une assurance aux clients, étant donné que les associés de la banque sont responsables au deuxième degré par la totalité de leur fortune. En Suisse, il y a environ 50 établissements bancaires privés dont 27 sont des sociétés en commandite.

Les banques privées ne sont pas tenues de publier leur bilan lorsqu'elles ne font pas appel au public pour les emprunts. Elles offrent de multiples services tels que conseils en placement, courtage de devises et titres, conseils juridiques, création de sociétés off- et onshore, fiduciaires, tenue de comptabilité, études sur les sociétés suisses etc.

L'avantage de ces établissements est qu'ils n'ont pas le souci du prestige d'une grande banque, et ce qui est souscrit est placé directement dans le portefeuille. La clientèle privée constitue encore la majorité malgré l'augmentation constante de celle que forment les institutions. Le capital total géré par

- 17 -

les banques privées s'élèvent à 30 - 40 mia de francs sur un montant global de 300 mia.

Le vrai problème pour les banques privées est la prolifération des projets de loi qui risque de soustraire au profit d'autres places financières certaines activités bancaires.

Diskussion

- Sind die Banken bereit, Informationen über ihre Kontakte mit Behörden in Staatshandelsländern an die entsprechenden diplomatischen Vertretungen zu übermitteln?

Direktor Studer: Im Prinzip sollen diese Kontakte bestehen, tatsächlich sind sie in den letzten Jahren auch intensiver geworden. Dabei stellen sich allerdings zwei Probleme: Oft werden Treffen mit staatlichen Behörden nur ganz kurzfristig angesetzt, so dass keine Zeit für die Information der schweizerischen Vertretung bleibt. Andererseits muss wegen der Konkurrenzsituation zwischen den Schweizerbanken von der diplomatischen Vertretung grösste Diskretion über solche Besuche erwartet werden.

Direktor Merten: Bei Kontakten auf der Ebene der Geschäftsleitung sind die Botschaften immer dabei; bei operationellen Kontakten war es bisher nicht so: die Botschaften können in Zukunft auch hierüber informiert werden.

M. Chapuis: Des contacts plus suivis seraient utiles. Prochainement, une communication de l'Association des banquiers à ce sujet sera transmise aux banques.

M. Pictet: Pour les affaires de gestion de fortune la collaboration avec la représentation diplomatique ne s'impose pas.

- Finanzieren Schweizerbanken "window-dressing"-Operationen für Zahlungsbilanzen von Staatshandelsländern und umstrittene Projekte?

Direktor Merten: Die Banken sind bei "window-dressing"-Operationen, z.B. über den Jahreswechsel, höchst zurückhaltend, eigentliche

Zahlungsbilanzkredite an Drittweltländer werden nur ausnahmsweise gewährt.

Direktor Studer: Bei der Finanzierung umstrittener Projekte kann sich die Bank nicht auf politische Kriterien abstützen.

- Unterstützen die Banken auch Kredite mit Laufzeiten von 10 - 15 Jahren?

Direktor Merten: Im Prinzip sind die Banken nicht bereit, eine Kreditlaufzeit von 8 Jahren zu überschreiten. Ausnahmen werden nur bei der Finanzierung schweizerischen Kapitalgüterexporte (Grossprojekte) gemacht. Auch hier würde allerdings die Dauer der ERG-Deckung nicht überschritten. Für Kredite, die in keinem Zusammenhang mit der schweizerischen Volkswirtschaft stehen und meist in Fremdwährungen gewährt werden, sind die Fristen kürzer.

- Können Kredite von Schweizerbanken bei politischen Verhandlungen mit Staatshandelsländern als Druckmittel eingesetzt werden?

M. Chapuis: Les banques n'ont pas les moyens d'utiliser le crédit comme mesure de rétorsion. Toute pression de ce genre sur un pays serait rendue impossible par la concurrence internationale entre les banques.

- Quelle est la politique des banques envers l'Afrique du Sud?

Direktor Studer: Die Banken können ihre langjährigen Beziehungen nicht über Nacht abbrechen: ein Boykott würde zudem der schwarzen Bevölkerung am meisten Nachteile bringen, da die Industrie ein eher liberales Element in der südafrikanischen Gesellschaft darstellt.

M. Chapuis: Les autres banques européennes sont tout aussi fortement représentées en Afrique du Sud que les banques suisses.

- 19 -

- Wie pflegen die Banken ihr Image im Ausland? Gibt es Ansatzpunkte für eine Entwicklungshilfe auf dem Bankensektor?

Direktor Studer: Es werden jährlich Seminarien für Bankangestellte v.a. aus der Dritten Welt durchgeführt. Einige Banken beschäftigen auch ausländische Praktikanten.

Die Schweizerbanken versuchen ihr Image zu verbessern, der Neid der anderen ist aber auch ein Grund für das ungünstige Image.

Direktor Merten: Das Image ist schlecht und kaum korrigierbar; im übrigen leidet das Geschäft nicht darunter.

M. Chapuis: Les banques suisses ne font pas de publicité dans des pays qui interdisent l'exportation de capitaux. Les représentations diplomatiques sont appelées à communiquer les abus à l'Association des banquiers.

M. le Ministre Zwahlen: Conclusions

1. Conclusions techniques

Le débat très vif a montré l'importance des questions bancaires; un prochain séminaire devrait peut-être réserver plus de temps à ces questions, éventuellement avec l'inclusion de la Commission fédérale des banques et de la Banque nationale.

La participation des banques elles-mêmes témoigne de la tendance de renforcer les liens entre milieux bancaires et le DPF. Cette tendance est aussi le résultat du développement des affaires bancaires à l'étranger et dans les pvd en particulier.

2. Conclusions pour le DPF

a) On remarque une interrelation croissante entre les exportations de biens. Ceci ne contribue toutefois guère à la solution des problèmes globaux: quant aux pvd nous sommes un peu à bout d'arguments; l'aide publique stagne; dans les négociations sur un Fonds commun et la stabilisation des prix pour les produits de base il n'y a pas de percée.

- 20 -

- Ce qu'il faut, c'est une percée conceptuelle; peut-être le Comité plénier pourra y contribuer, surtout en ce qui concerne le transfert des ressources dans les pvd en y incorporant les flux privés. La nécessité d'un tel transfert est évident pour les investissements en matière d'énergie 80% des investissements pour le pétrole se font dans les pays développés (Mer du Nord p.ex.) ce qui, du point de vue économique est irrationnel, car il s'agit là d'investissements beaucoup trop "chers".
 - Un autre domaine de l'interrelation renforcée sont les problèmes des pays endettés et avec des balances de paiements défavorables, comme p.ex. le Portugal et la Turquie.
 - Les liens entre les banques et les autorités quant aux activités du FMI et les divers consortia internationaux pour des pays spécifiques sont évidents.
- b) Il y a aussi politisation croissante. Souvent les décisions sur le plan financier ont un impact sur la politique extérieure. Il est indéniable que l'"Anlageverbot" a eu des répercussions négatives à l'étranger pour la Suisse, car il est contraire à l'idéologie libérale: un manque de libéralisme en matière monétaire est en contradiction avec celui qui est propagé en matière du commerce.
- Les relations économiques avec les pvd et les pays de l'Est sont également politisées. Ceci se voit p.ex. dans les négociations avec la R.D.A. D'une part il y a des exportations de capitaux considérables vers la R.D.A. D'autre part, celle-ci ne débloque pas les comptes appartenant à des Suisses non-résidents dans ce pays; si l'on pouvait en tenir compte dans les négociations d'exportations de capitaux vers la R.D.A. cela serait hautement souhaitable.
 - En ce qui concerne l'Afrique du Sud, la politique du DPF est en convergence avec celle des banques: il faut une politique de mesure; il n'est pas nécessaire que les banques

réduisent leurs affaires subitement comme pensent le faire certaines banques américaines et anglaises: il n'est pas judicieux non plus que les banques suisses sautent dans la brèche.

- Pour les relations avec l'ONU et la politisation accrue qui s'y développe, la Suisse est déjà largement impliquée. Cela s'est vu clairement dans la récente réunion de la Commission sur les sociétés transnationales à Vienne. Ici aussi, il n'y a pas symétrie, mais une certaine convergence de vues entre les banques et le DPF.

- c) La place financière suisse: il est indéniable qu'il existe un malaise, une méfiance même de la part de l'opinion publique à l'égard des banques, surtout dans le domaine fiscal. Le débat n'est pas clos: d'une part, il y a l'opinion de M. Jucker qui veut équilibrer les différents secteurs économiques, ce qui justifie l'introduction de la TVA; d'autre part, il y a l'argument de M. Chapuis, qui voit dans les diverses mesures fiscales le danger d'une perte de la substance économique, car les affaires (et les recettes fiscales) risquent de passer de la Suisse à l'étranger.

Force est de constater que l'image de marque de la Suisse à l'étranger souffre de l'image des banques et de la pratique du secret bancaire en particulier. Cette image peut être renforcée par l'usage restrictif de l'entraide judiciaire.

IV. DIE EXPORTFOERDERUNG DES BUNDES

Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart, Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge, Handelsabteilung EVD (cf Beilage 2).

V. EXPORTFAELLE

Leitung: Herr Botschafter P. Bettschart, unter Beizug der Herren Dr. H. Albers, Mitglied des Direktionsausschusses der Elektrowatt Ingenieurunternehmung AG, Zürich, P. Blöchliger, Direktor der Autophon AG, Zürich, F. Meyer, Administrateur-Délégué der Hermès-Precisa S.A. J. Strasser, Vorsitzender der Konzernleitung Franke A.G. Aarburg.

Dr. Albers erläutert anhand der Aufzählung verschiedenster Beispiele die Vielfalt der von seiner Firma durchgeführten Projekte, die vorzüglich auf zwei Gebieten tätig ist, nämlich a) Erzeugung von elektrischer Energie und b) Verkehr und Transport.

Der Arbeitsablauf zur Durchführung eines Projektes lässt sich in vier Phasen einteilen:

1. Feasibility-Studie (technische und wirtschaftliche Machbarkeit des Projektes);
2. Vorprojekt und Kostenvoranschlag als Ausgangspunkt für Verhandlungen zur Finanzierung;
3. Detailprojektierung, die für die Ingenieure am arbeitsintensivsten ist und sich überschneidet mit
4. Bauleitung an Ort und Stelle. Inbetriebnahme und Uebergabe an Bauherrn.

Projekte werden oft in Zusammenarbeit mit lokalen Partnern durchgeführt, um eine optimale Arbeitsteilung zu gewährleisten. Die Elektrowatt kennt keine regionale Bevorzugung, hat aber einen wesentlichen Markt in der Schweiz (60%), der für ihr Ueberleben wichtig ist. Diversifizierung war notwendig, um 1. die Risiken zu verteilen und weil 2. selten mehrere Grossprojekte im selben Land bestehen, um die es zusätzlich eine grosse Konkurrenz gibt.

Voraussetzung für die Konkurrenzfähigkeit sind: hochqualifiziertes Know-how, technisch einwandfreie Arbeit und finanzielle Konkurrenzfähigkeit. Ebenso notwendig ist viel Geduld, um in Entwicklungsländern an Projekte heranzukommen. Rückschläge müssen in Kauf

genommen werden, weshalb ein "home market" mit stetigen Einkünften sowie eine bestimmte Betriebsgrösse wichtig sind.

Albers erwartet von den Aussenposten, mit denen seine Firma Kontakt suchte und bis jetzt auch nicht enttäuscht wurde:

1. Orientierung über neue Projekte, um die die Vertretung oft früher weiss als die interessierte Firma, der es an lokalen Kenntnissen nicht selten mangelt;
2. Herstellung von Kontakten mit Regierungsinstitutionen, die Projekte vergeben.

F. Meyer: Hermès-Precisa stellt Schreibmaschinen, Rechenmaschinen und Kleincomputer her und ist von den sieben Firmen, die das Weltoligopol auf dem Gebiet der Office-Equipments innehaben, die kleinste. Seit der grundlegenden Umstrukturierung von 1975 (80% des Sortiments wurden erneuert) ist die Firma dank ihres hohen technischen Know-hows für Schreibmaschinen noch konkurrenzfähig, nicht aber auf dem Gebiete von Kleincomputern, die eine sehr kurze Lebensdauer haben. (Nur eine grosse Firma wie IBM kann es sich leisten, veraltete Modelle zu verkaufen). Die Firmenpolitik richtet sich nach dem Motto: kleineres Sortiment, Arbeitsteilung mit anderen Firmen, Lizenzvergaben, um die Produktion des ganzen Sortiments zu sichern. Wichtig ist auch der Service für die eigenen Produkte: auf einen produzierenden Arbeiter entfällt eine halbe Arbeitskraft, die für den Service verantwortlich ist. Dennoch führt die Firma wegen des hohen Frankenkurses einen fast ausgeweglosen Kampf. Die Notwendigkeit, eine breitere Auslandsbasis für ihre Produkte zu finden, beschäftigt sie. Hermès stellt heute 75% ihrer Produkte im Inland und 25% im Ausland (Ungarn, Brasilien, BRD) her und hat eine gute Verkaufsorganisation. Die Firmenstruktur ist "volksdemokratisch", d.h. es gibt keine Aktienmehrheiten. Als Ziele für 1978 setzte sich die Firma ein Wachstum von ungefähr 25%. Die Gewinnerwartung liegt bei 12-20 Mio Franken. Sorgen um ihre Zukunft macht sie sich wegen des hohen Frankenkurses und wegen der Notwendigkeit ständiger technologischer Innovation.

Angesprochen auf die Kontakte mit den schweizerischen Vertretungen, bezeichnet es Meyer als charakteristisch, dass seine Firma beim Vertrieb ihrer Produkte wenig Kontakte hat - im Gegensatz zu einer Firma, die sich z.B. mit Kraftwerkbau beschäftigt. Er bezeichnet die mangelnde gegenseitige Information zwischen Firmen und Auslandvertretungen als lösbares Kommunikationsproblem.

J. Strasser: Als grösster Hersteller von Spültischen hat sich die Franke A.G. im weiteren auf Badezimmermöbel, Haushalt- und Grossküchen, Spitaleinrichtungen, Architekturelemente und weitere Produkte aus rostfreiem Stahl spezialisiert, wobei Luxusprodukte in der Schweiz und Massenprodukte im Ausland hergestellt werden. Die Firma hat 2'300 Beschäftigte im In- und Ausland und eine konsolidierte Bilanz von 211 Mio Franken. Von den zu 45% im Inland und zu 55% im Ausland produzierten Gütern werden 30% im Inland und 70% im Ausland abgesetzt.

1974/78 machte die Firma wegen Rezession und Fehlern des Managements im Ausland harte Zeiten durch und führte in der Folge eine Restrukturierung mittels Abbau von Arbeitsplätzen und Betriebsschliessungen durch. Sie hat sich für ein massvolles Wachstum entschieden, das durch folgende Massnahmen gewährleistet werden soll:

- 1) Neuinvestitionen für Grossküchengeräte;
- 2) Rationalisierung und Automatisierung, um den Lizenzverkauf ausbauen zu können;
- 3) Marktaufbau.

Langfristig ist eine Erhöhung der Investitionen in den USA vorgesehen.

Seit der Rezession sind viele Firmen gezwungen, ihren Absatz auf Auslandmärkten zu suchen, die aber nicht unbedingt weit entfernt sein müssen. Erst wenn man in der Nachbarschaft keine Erfolge hat, wendet man sich in der Regel an weiter entfernte Märkte. Ungenügende Auslanderfahrung führt allerdings oft zu Misserfolgen.

Die Erschliessung eines neuen Marktes erfolgt in zwei Phasen:

- 1) die Firma versucht, sich über bestehende Banken, Firmen, die Handelsabteilung oder die Vertretung ein Bild des Landes zu machen;
- 2) es folgt die Abschätzung des Marktpotentials und die Organisation des Marktes und auch die Kontaktaufnahme mit den Vertretungen, die bei der Vermittlung potentieller Partner, bei Vertragsverhandlungen sowie bei der juristischen Beratung hilfreich sein können.

Strassers Firma hat bis jetzt mit den Auslandvertretungen gute Erfahrungen gemacht. Wegen der begrenzten Möglichkeiten der Vertretungen (Mangel an Zeit und Personal) werden aber Projekte oft nicht eingehend genug verfolgt und es wird zu wenig insistiert, um an einen Auftrag heranzukommen. Allerdings ist es zu viel verlangt, wenn Firmen von den Vertretungen die Erkennung von Marktlücken erwarten.

P. Blöchlinger: (das Kurzreferat wurde an die Teilnehmer verteilt)
In Ergänzung zum Kurzreferat über Exportererfahrungen ist noch folgendes hinzuzufügen:

- Blöchlinger betont, dass die von verschiedensten Firmen geleistete Arbeit in Entwicklungsländern oft unpublizierte Entwicklungshilfe ist, die nicht entsprechend honoriert wird. Es besteht höchstens die Hoffnung, dass der Kunde erhalten bleibt.
- Anschliessend an das Referat nennt Blöchlinger einige Beispiele für schlechte Erfahrungen mit Auslandvertretungen.
 - 1) Der Schweizer Botschafter in Kairo schlug beim Besuch einer Schweizer Parlamentarierdelegation eine ägyptische Einladung aus, weil sie auf einen Samstag fiel.
 - 2) In Oslo war der Schweizer Botschafter bereit, die Autophon bei Verhandlungen mit der norwegischen Armee zu unterstützen, da er über die entsprechenden Kontakte verfügte, wurde dann aber vom EMD zurückgepiffen.

Diskussion

Botschafter Bettchart: Für ihn ist die Hermès-Precisa ein Beispiel für eine Firma, die sich durchkämpfen musste, der dies auch gelang und somit wird überleben können. Ihre Probleme sind charakteristisch für die Situation vieler Schweizerfirmen. Wenn eine Firma ihr Glück auf neuen Märkten sucht, sollte sie sich zuerst auf transparenten und wenig risikoreichen Märkten (OECD-Länder) engagieren. Kleine Firmen sollten daran gehindert werden, sich in nicht-transparenten und risikoreichen Märkten zu engagieren (Entwicklungsländer, OPEC-Staaten). Kontakte zwischen Firmen und Vertretungen könnten noch erfolgreicher sein, wenn die Firmen sich voranmelden würden.

- Welche Konkurrenzvorteile hat die Elektrowatt im Vergleich zu ähnlichen Unternehmungen im Mittleren Osten? Muss sie bei der Bestimmung der Gewinnmargen nicht äusserst flexibel sein?

Dr. Albers: Die Elektrowatt muss mindestens gleich gut und darf nicht teurer sein als die ausländische, u.a. die britische Konkurrenz. Die Engländer haben guten Ingenieure, die weniger hohe Ansprüche stellen als die Schweizer; zudem arbeiten sie mit dem billigen Pfundkurs. Die Elektrowatt hat eine Filiale in London, die stark forciert wird. Angestrebt werden Mischpreise, d.h. Preise, die gemischt sind mit den Preisen von Billigpreisländern. Oft muss die Gewinnmarge fast ganz aufgegeben werden. Eine harte Konkurrenz besteht vor allem mit Firmen, deren Staaten aufwendige Exportförderung betreiben. Eine Chance gibt es oft nur bei internationalen Projekten der Entwicklungszusammenarbeit.

- 27 -

- Informationen über die Angebote/Möglichkeiten einzelner Firmen werden in der Volksrepublik China sehr begrüsst. Wäre es aber nicht wünschenswert, über die Möglichkeiten des Consulting Engineering besser zu informieren? Könnten Schweizer Firmen ihre Interessen in Peking nicht besser verteidigen, wenn sie sich zu einem Pool zusammenschliessen würden?

Dr. Albers: Es stimmt, dass die in der Schweiz weilende chinesische Delegation nicht richtig verstand, worum es beim Consulting Engineering geht. Für Ingenieurunternehmen ist es gang und gäbe, dass sie sich an einigen Orten bekämpfen, anderswo aber zusammenarbeiten.

Direktor Blöchlinger: Solche Pools werden abgeschlossen. Diejenige Firma, die am stärksten vertreten ist, übernimmt in der Regel die Führung, was im Interesse der Effizienz nötig ist. Angestrebt wird eine optimale Arbeitsteilung.

Botschafter Bettschart: Die Schweizer Firmen haben ein Interesse daran, besser über ihr Angebot und die Möglichkeiten der Lieferung von "soft ware" zu informieren, da die Oeffnung der Volksrepublik nach aussen offenbar ernsthaft gemeint ist.

- Arbeitet die Elektrowatt mit osteuropäischen Staaten in Gemeinschaftsprojekten in Drittstaaten, d.h. vor allem in der Dritten Welt, zusammen?

Dr. Albers: Es gibt praktisch keine Zusammenarbeit. Die Elektrowatt hat sich bis jetzt kaum darum bemüht, hätte aber nichts dagegen, solche Möglichkeiten in Betracht zu ziehen.

- Wie objektiv oder offen ist das Consulting der Elektrowatt. Werden Schweizer Firmen bevorzugt?

Dr. Albers: Unabhängigkeit ist wichtig, denn Bevorzugungen würden der Firma das Leben kosten. Die Bevorzugung von Schweizer Firmen geschieht eher unbewusst. Oft werden Maschinen von Schweizer Firmen verwendet, aber die Elektrowatt betreibt keine Exportförderung.

- Warum werden von den Vertretungen nur Handlanger- und Zulieferer-dienste verlangt? Warum sollte die Unterstützung nicht über Information und Kontakterleichterungen hinausgehen? Wo einzelne Firmen zu schwach sind, wäre eine kollektive Zusammenfassung der Kräfte durch die Vertretung eigentlich sinnvoll.

J. Strasser machte vor der Zusammenstellung seines Referates eine Umfrage via aargauische Handelskammer. In den Antworten kamen Kritik und sehr divergierende Anforderungen an die Vertretungen zum Ausdruck. Einhellig wird keine Einmischung resp. dirigistische Staatswirtschaft gewünscht. Die Firmen wollen u.a. aus Konkurrenzgründen keine Koordination über die Vertretungen. Diplomaten können auch nicht in einer Person Spezialisten auf den verschiedensten Gebieten sein. Von Vorteil wäre eine realistische Beratung kleiner Unternehmen, die ihre Möglichkeiten überschätzen.

Botschafter Bettschart zeigt sich erfreut, dass die Schweizer Wirtschaft keinen "Molochstaat" will und tritt für den Grundsatz ein: soviel Staat, wie nötig und so wenig Staat, wie möglich. Die Firmen sind für ihre Promotionen selbst verantwortlich. Schweizer Unternehmer sind individualistisch und äusserst misstrauisch. Sie haben eine derartige Furcht, bei der Bildung von Konsortien ihre Selbständigkeit zu verlieren, dass sie nicht einmal zur Bildung komplementärer Konsortien bereit sind. Viele kleine und unabhängige Unternehmungen und, damit einhergehend, auch eine gewisse Kleinkariertheit sind die Stärke der schweizerischen Wirtschaft.

F. Meyer findet es interessant, dass laut Strasser bei so vielen Firmen negative Klischeevorstellungen über die Vertretungen vorherrschen und rät diesen, ihr Image besser zu verkaufen. Im übrigen weist er darauf hin, dass in Ländern mit andersartigen Wirtschaftssystemen Beratung und Hilfe sehr erwünscht sind.

J. Strasser vergleicht die Lage schweizerischer und amerikanischer Firmen. Während erstere über eine relativ gute Infrastruktur und ein ausgebautes Informationsnetz verfügen, sind letztere, mit der Ausnahme der Multinationalen, im Export vollkommen hilflos.

VI. EXPORTFAELLE

Leitung: Herr Botschafter P. Bettschart, unter Beizug der Herren
W. Buhl, Vizedirektor der Alesa, Zürich
J.H. Baechtold, Direktor der Liebi LNC AG, Bern,
H.R.A. Suter, Vorsitzender der Geschäftsleitung der
Firma Suter & Suter AG, Basel und Vertreter der USSI,
J. Chevallaz, Direktor der Ecole Hôtelière Lausanne

Vizedirektor Buhl: Die Alesa ist ein Ingenieurdienstleistungsunternehmen und gehört zum Alusuisse-Konzern. Sie tritt als Generalunternehmer oder Berater auf. Ihre Tätigkeit ist weltweit. Die Alesa engagiert sich stark auf den Märkten der Dritten und Vierten Welt.

Das Hauptproblem der Alesa ist die Akquisition. Der harte Konkurrenzkampf auf dem Gebiet des internationalen Engineering kommt z.B. darin zum Ausdruck, dass 1977 72 Offerten ausgearbeitet wurden, von denen dann drei zum Erfolg führten. Da Offerten in der Regel sehr umfangreich sind, verteuert dieser aufwendige Acquisitionsprozess die Leistungen des Unternehmens beträchtlich. Dazu kommt, dass das hohe schweizerische Lohnniveau und der starke Franken die Kalkulation belasten.

Buhl ist der Ansicht, dass die Alesa durch die Vermittlung unserer ausländischen Vertretungen beim Einkauf von Dienstleistungen schneller zum Ziel käme. Vor allem bei Dreiecksgeschäften zeigt diesbezüglich die Erfahrung bei anderen Ländern positive Ergebnisse.

- 30 -

- Inwieweit kann die Alesa von anderen Alusuisse-Unternehmen, z.B. Motor Columbus, profitieren?

Die Informationen innerhalb des Konzerns sind gut. Es gibt keine gegenseitige Konkurrenz, die Kommunikation ist geregelt, die Firmen helfen sich gegenseitig aus.

Direktor J.H. Baechtold: Liebi ist der einzige Hersteller von Parabolkollektoren zur Umsetzung von Sonnenergie. Das Unternehmen exportiert seine Produkte weltweit. Ein wichtiger Markt sind die ölexportierenden Länder des Mittleren Ostens, die stark am Import neuer Technologie interessiert sind.

Das Fehlen staatlicher Unterstützung ist für Baechtold mit ein Grund für den Erfolg des Unternehmens. Die Hilfe der diplomatischen und konsularischen Vertretungen der Schweiz für das Unternehmen im Ausland ist zufriedenstellend. Baechtold ist der Meinung, dass die Vertretungen nur dann nützlich für die Industrie sein können, wenn von ihnen das Mögliche verlangt werde.

- Nützt Liebi auch die Erdwärme zur Gewinnung von Energie (eine Frage, die für Griechenland von Interesse ist)?

Ja, alle Formen von Wärmeaustausch werden erforscht.

- Ist Liebi im Mikro- und Makrobereich tätig?

Der Mikrobereich wird bereits beherrscht, auf dem Makrobereich wird systematisch gearbeitet. Vor allem auf dem Gebiet von Kraftwerken und Wasserstoffgewinnungsanlagen gibt es gute Resultate.

- Wie steht es mit der Abnützung der Anlagen?

Die Erfahrung diesbezüglich ist noch gering. Es werden laufend Studien mit Universitäten durchgeführt. Aufgrund der bisherigen Praxis ist Optimismus am Platz, da die bestehenden Anlagen einwandfrei funktionieren.

- Wie hoch sind die Investitionskosten für eine Anlage?

Für ein 5-Zimmereinfamilienhaus betragen die Durchschnittskosten 8 - 10'000 Franken, was rentabel ist. Im Makrobereich ist die Rentabilität noch problematisch.

- Wären die Kollektoren im Ausland nicht billiger herstellbar? Sind sie ein Produkt für ein Land wie die Schweiz, das auf die Spezialisierung von Produkten neuester Technologie angewiesen sind?

Liebi forscht weiter auf dem Gebiet der Sonnenenergie. Sobald neue Technologien gefunden sind, werden die Parabolspiegel nicht mehr in der Schweiz hergestellt.

H.R.A. Suter: Die Stärke von Suter & Suter im Auslandgeschäft ist der Verkauf von Spezialitäten, die besondere Problemlösungen erfordern. Der Bau von Banken, Büros, Spitälern, Industrieanlagen gehören hauptsächlich in das Tätigkeitsgebiet der Unternehmung. USSI (Union de Sociétés Suisses d'Ingénieurs-Conseils et d'Architecture) ist eine Vereinigung, der schweizerische Beratungs-, Ingenieur- und Architekturbüros angeschlossen sind. Sie haben sich speziell fürs Auslandgeschäft zusammengetan, um ihre Aktivitäten zu koordinieren, den Behörden gegenüber gemeinsam aufzutreten, gemeinsame Kalkulationsgrundlagen zu schaffen oder Verträge aufzustellen. Suter ist mit seinen Erfahrungen im Umgang mit Vertretern des diplomatischen und konsularischen Dienstes zufrieden. Für ihn sind die Pressevorwürfe gegen die Diplomaten nicht gerechtfertigt. Er betont, dass die Vertretungen für ihn Gesprächspartner und nicht Handelsvertreter sind. Wertvoll ausserhalb Europas sind vor allem die persönlichen Empfehlungen der Botschaften. Ein Problem sieht Suter dann, wenn sich mehrere Schweizer Firmen für ein Projekt melden. Obwohl er das Problem der Einzelempfehlungen in einer solchen Situation sieht, fragt er sich, ob es nicht

möglich wäre, gezielt abwechslungsweise verschiedene Firmen zum Zuge kommen zu lassen.

Botschafter Bettschart geht auf das Problem der Empfehlungen kurz ein. Für ihn muss je nach Situation ein Weg gefunden werden. Fest steht, dass die Botschaft keine Vorauswahl treffen kann. Es auf alle Fälle besser, wenn sich die Firmen untereinander absprechen.

Im weiteren weist Botschafter Bettschart auf das Problem der kleinen Ingenieurfirmen im Exportgeschäft hin. Die Erfahrung hat gezeigt, dass unerfahrene Firmen dem Ruf anderer Firmen derselben Branche aus demselben Land sehr schaden können (Beispiel: Arpagaus in Lybien). Er betont aber, dass unsere Vertretungen auch diesen Firmen die gebührende Unterstützung zukommen lassen müssen.

- Wie gehen Sie bei Finanzproblemen in der Dritten Welt vor?

Es gibt keine Standardlösungen. Man sucht die Finanzierung sowohl über schweizerische wie ausländische Banken sicherzustellen. In Billigländern Europas stellen sich Nationalbanken hinter Projekte. Das kommt in der Schweiz nicht vor.

- Wie gewinnen Sie Aufträge?

Durch örtliche Präsenz. Aus Referenzprojekten gehen weitere Projekte hervor. Tenders versuchen wir zu vermeiden. Es ist besser, vor dem Ausschreibungsprozess an ein Projekt heranzukommen, sonst haben Länder, die billiger anbieten können, einen Vorsprung.

Botschafter Bettschart: Die Risiken in Entwicklungsländern für Baufirmen sind enorm. Rennt der Baukostenindex davon, wird er oft aus innenpolitischen Gründen nicht mehr publiziert und der Ueberblick geht folglich verloren. Das sind dann Fälle, wo die ERG

zum Zuge kommt.

J. Chevallaz est heureux de pouvoir participer à ce séminaire que l'on ait ressenti l'importance pour le pays du savoir faire de l'hôtellerie. Ils n'exportent rien d'autre que des services. Le département de la formation professionnelle, créé en 1966, répond à un besoin. Son objectif principal est la formation professionnelle à l'étranger. Les prestations offertes sont nombreuses: étude d'une conception générale de formation professionnelle hôtelière, création de programmes à tous les niveaux, conception de cours individuels, recyclage d'enseignants, collaboration à la création de nouvelles écoles hôtelières, élaboration de systèmes de gestion et programmes d'enseignement, etc. Ils collaborent avec la Direction de la coopération au développement et de l'aide humanitaire dans de nombreux cas concrets: mandats, évaluations, contrôles (Nairobi, Bandung, Tchad). Indépendamment, ils sont chargés par le Brésil de développer une nouvelle école hôtelière dans la région de Sao Paolo. Comme le contact avec ce pays n'est pas permanent, ils cherchent sur place les meilleurs collaborateurs possibles, qui sont leurs anciens élèves. L'organisation a envoyé un collaborateur au Mexique pour superviser un projet d'école hôtelière que le Gouvernement doit soumettre à la Banque mondiale. Un contrat vient d'être signé avec Caracas pour une étude de profil hôtelier. En Afrique, la Côte d'Ivoire leur a donné pour mandat de former certains cadres, et à l'heure actuelle, une quinzaine d'entre eux sont en stage à Lausanne, où ils bénéficient d'un programme spécial. Cette formation en Suisse n'est en fait pas la politique fondamentale de l'organisation. Ils reçoivent volontiers les enseignants de ces pays, qui viennent d'abord comme élèves, puis comme assistants de professeurs afin de recevoir avant tout une formation pédagogique: mais dans la règle, ils préfèrent intervenir sur place. Un important mandat vient d'être confié par

Manille pour la création d'une école hôtelière, sur quoi M. Chevallaz précise que son propos n'est point de faire le tour de tous les dossiers. Il pourrait encore citer des demandes en provenance de l'Equateur, du Népal, de la Jordanie, mais le principe dominant est de ne pas disperser les efforts et les moyens.

La collaboration avec les ambassades s'est en tout temps avérée positive, plus particulièrement dans les domaines de l'information et des contacts avec les autorités. La concurrence est très vive lorsqu'il s'agit de réaliser des projets, car elle dispose d'importants moyens, comme l'intervention gratuite des pouvoirs publics par exemple.

- Existe-t-il une concurrence entre l'Ecole hôtelière de Lausanne et celle de Glion?

M. Chevallaz fait remarquer que l'Ecole hôtelière de Lausanne est reconnue par les pouvoirs publics, ce qui l'oblige à avoir 51% d'étudiants suisses. Ce chiffre est facile à atteindre aujourd'hui; la proportion de Suisses est de 58-60%. En outre, plus aucune inscription ne peut être prise jusque et y compris 1983. L'Ecole de Glion est un organe privé plus orienté vers la théorie. La clientèle provient du monde entier et l'Ecole compte une proportion de 98% d'étrangers.

VII. PRAESENTATION DER SCHWEIZERISCHEN ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG UND DER IGEP

Leitung: Herr Fürsprecher M. Ludwig, Direktor der SZH, unter Beizug der Herren M. de Schoulepnikov, Leiter des Sitzes Lausanne und stellvertretender Direktor, R. Levkowicz, Koordinator für Exportförderungsfragen und Chef des Vertretervermittlungsdienstes am Sitz Zürich, P. Chavannes, Geschäftsführer der Interessengemeinschaft exportierender Projektierungsbüros, Lausanne, sowie Dr. H. Plüss, Präsident der schweizerischen Handelskammern im Ausland.

Botschafter Bettschart: Die OSEC befindet sich in einem etwas schmerzhaften Umstrukturierungsprozess. Dies ist das Resultat der Veränderungen, die in der Schweiz durch die Rezession nötig gemacht wurden. Zur Zeit der Hochkonjunktur wurden die Leistungen abgebaut, der Personalbestand gekürzt; heute, wo die Dienste der OSEC dringend gebraucht werden, zeigen sich die Folgen. Deshalb sollte man der OSEC für den Anpassungsprozess genügend Zeit geben.

Direktor Ludwig: Das Prinzip der Reform kann so formuliert werden: Dynamisierung der Dienstleistungen; das Angebot soll nicht mehr punktuell sein, sondern gebündelt werden.

Die Tätigkeitsbereiche sind folgendermassen gegliedert:

1. Informationen über die Schweiz durch den Pressedienst und mit Hilfe von Publikationen
2. Informationen über Auslandmärkte für Schweizer Unternehmen.
3. Spezifische Exportberatung und Aussenhandelsförderung (wichtigster neuer Bereich; siehe Exposé M. de Schoulepnikov)
4. Bezugsquellennachweis
5. Messen und Aktionen
6. Berufsausbildung (neu), Sachbearbeiter-Kurs, Seminarien für Exportleiter und Marketingfachleute.

M. de Schoulepnikov désire donner des renseignements sur les activités du siège de Lausanne, et s'étendre surtout sur les innovations qui ont été récemment introduites.

Premièrement, un nouveau type de publications a vu le jour à L'OSEC: le "Business Guide". Il s'agit d'un guide à l'usage des exportateurs, destiné à fournir des renseignements pratiques sur la manière la plus efficace d'approcher un marché étranger. L'OSEC a déjà publié deux "Business Guides", l'un sur la République démocratique allemande, le second sur l'Union soviétique et compte en publier d'autres. Ces guides sont conçus de manière pragmatique. Dans l'ouvrage sur l'Union soviétique, par exemple, on décrit le cheminement long et compliqué d'une demande d'achat provenant de la Sibérie, et, inversement, le cheminement de l'offre présentée par un fournisseur suisse à l'URSS. Tous les organes soviétiques compétents pour prendre les décisions aux divers stades de la procédure y sont décrits. Ces guides complètent donc les "fiches documentaires" de L'OSEC, qui, depuis longtemps fournissent des données purement statistiques sur les pays étrangers. M. de Schoulepnikov estime que la collaboration des ambassades de Suisse est indispensable à L'OSEC pour l'élaboration des "Business Guides".

Une deuxième innovation est constituée par l'activité nouvelle du Département de promotion du commerce extérieur. En période de haute conjoncture, ce département déployait exclusivement une activité de renseignements. Depuis le début de la période de basse conjoncture, il s'est révélé nécessaire de dynamiser cette activité au profit d'une recherche et d'une diffusion efficace de projets à réaliser à l'étranger. Il s'agit aujourd'hui, bien plus qu'hier, de motiver les producteurs suisses, de les grouper et d'organiser des plans d'action régionaux prévoyant notamment des expositions, la venue de délégations spécialisées etc.

Cette nouvelle orientation amène évidemment des problèmes nouveaux. Il y a tout d'abord l'élément humain: il s'agit de recruter et de former des délégués possédant une certaine expérience commerciale et capables de parler dans une langue donnée. Il faut ensuite élaborer une véritable méthodologie de préparation de ces missions à l'étranger. Divers types de missions ont été mis au point, notamment la mission de "goodwill" (dirigée par la Division du commerce et englobant les associations économiques faïtières du pays) et la délégation d'industriels suisses. Cette dernière sorte de mission requiert une sérieuse préparation de la part des entrepreneurs, c'est pourquoi des séances plénières d'information générale doivent d'abord être organisées, puis un programme de rendez-vous est mis sur pied. Dans les pays dirigistes, la procédure est relativement simple, car tous les organes sont centralisés. Dans les pays à économie semi-dirigée, L'OSEC envoie d'abord le délégué compétent pour la région concernée afin qu'il prenne contact avec les industriels locaux à la recherche d'un partenaire suisse.

Ensuite, les projets récoltés sont distribués aux entreprises suisses. Comme exemples de ce type de mission, on peut citer celle qui a amené dernièrement dix-huit industriels en Chine, et la mission organisée en Jordanie en juin dernier.

Ici également, une étroite collaboration avec les ambassades de Suisse est d'une importance capitale, notamment en ce qui concerne les informations politiques, les listes de soumissions, les expositions et autres manifestations à l'étranger.

M. Chavannes présente la "Communauté de bureaux d'études exportateurs suisses".

Il rappelle que la SIA (Société des ingénieurs et architectes) a créé en son sein un groupe spécialisés baptisé "Groupe des travaux à l'étranger", dont le but est d'informer les bureaux suisses sur la manière d'obtenir des mandats à l'étranger et les obstacles à surmonter dans de telles entreprises. Cependant, la SIA ne faisant pas de publicité, un autre groupe a décidé de se constituer à partir de la même idée; c'est ainsi qu'en 1977, la Communauté de bureaux d'études exportateurs suisse fut fondée réunissant sous son égide une soixantaine de bureaux.

Cette communauté reçoit une aide de la Confédération et elle est rattachée à l'OSEC. Il faut souligner que cette institution ne fait pas concurrence à l'USSI, elle joue bien plutôt un rôle complémentaire. En effet, l'USSI, de par sa structure, ne peut pas s'occuper de tout. Dans les cas où une mobilité particulière est nécessaire, la communauté est mieux à même d'offrir ses services. C'est également le cas lorsque quelqu'un a besoin immédiatement d'un spécialiste dans une branche déterminée.

Les critères d'admission à la communauté peuvent être qualifiés de très sévères. Une telle sélection est nécessaire pour sauvegarder le bon renom du "Swiss label". Pour être admis, il faut tout d'abord être membre de la SIA, mais également avoir dirigé un bureau avec succès pendant cinq ans au moins, et pouvoir présenter des références de réalisations importantes.

Dr. H. Plüss:

Auch für die Handelskammern gilt, dass ihre Dienstleistungen zur Zeit der Hochkonjunktur wenig beansprucht wurden; erst die Rezession zeigte wiederum die Abhängigkeit der Schweiz vom Ausland und die Wichtigkeit der Exporte, besonders für die mittleren und kleinen Unternehmen. Dies betrifft nicht nur die Behauptung der traditionellen Märkte, sondern auch die Erschliessung neuer Märkte.

Die Handelskammern bilden, vor allem im Vergleich mit anderen Ländern, ein relativ dünnes Netz. Ihre Verstärkung ist notwendig; dies kann aber nur langfristig durch eine Bewusstseinsbildung im Parlament, in der Wirtschaft und in der öffentlichen Meinung geschehen. Was aber schon jetzt gemacht werden kann, ist eine Verstärkung in den Beziehungen zwischen den verschiedenen Organisationen und der OSEC.

Die Handelskammern sind, in Zeiten wirtschaftlicher Schwierigkeiten, aus privater Initiative entstanden. Ihre Funktion liegt in der Vermittlung von Kenntnissen und Beziehungen von Mitgliedern für Mitglieder. Mitglieder sind dabei auch Firmen, die eine solche Organisation gar nicht nötig hätten.

Organisatorisch wird unterschieden zwischen den eigentlichen Handelskammern, die eine permanente Geschäftsstelle unterhalten und den "Korrespondenz-Mitgliedern", die eher informelle Zusammenschlüsse sind, und die sich auch nicht Handelskammern nennen, sondern "Wirtschaftsrat", "Wirtschaftsorganisationen" etc. Es besteht bei einigen dieser Gruppen die Tendenz, zu Handelskammern zu werden. In den Beziehungen zwischen den Handelskammern und der OSEC (resp. den Botschaften) gab es früher Ueberschneidungen. 1974 wurde jedoch ein gemeinsamer Aufgabenkatalog aufgestellt und eine Aufgabenteilung vorgenommen. So übernimmt die lokale Handelskammer etwa die Aufgabe der OSEC, wo diese nicht vertreten ist (z.B. Landeswerbung, Mit-Organisation von Messen etc.); wo beide Organisationen bestehen, vertritt die Handelskammer die private Interessenwahrung; für handelspolitische Massnahmen sind die diplomatischen Vertretungen zuständig, wobei auch hier die geschäftstechnische Abwicklung durch die Handelskammern getätigt wird.

Die Handelskammern werden durch Mitgliederbeiträge finanziert sowie durch ein Entgelt, das für Dienstleistungen erhoben wird.

Diskussion

- Handelskammern befinden sich in den traditionellen Märkten: ist es nicht so, dass die schwierigeren neuen Märkte auf den Staat abgeschoben werden, der die "Schneeräumungsarbeiten" durchführt, der das Nest baut, in das sich die Privatwirtschaft dann hineinsetzt?

Dr. Plüss: In staats- oder planungswirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften ist es für private Organisationen schwierig, Fuss zu fassen - z.B. im Iran, wo jedoch die Errichtung einer Handelskammer geplant ist. Dabei spielt auch das Paradox hinein, dass die Handelskammern eigentlich für mittlere und kleine Unternehmen nützlich sind, die in vielen Ländern gar keine eigene

Interessenvertretung haben und deshalb nicht zur Gründung einer Handelskammer an Ort und Stelle beitragen können.

Direktor Ludwig bestätigt die Auffassung, dass sich die Tätigkeit der Handelskammern meist in den traditionellen Märkten abspielt, während es eine wichtige Aufgabe der OSEC ist, die schwer zugänglichen Märkte zu erschliessen.

- Welche Dienstleistungen kann ein schweizerischer Unternehmer von den Korrespondenz-Mitgliedern erwarten?

Dr. Plüss: Korrespondenz-Mitglieder führen keine ständige Geschäftsstelle; ihre Aufgabe liegt in der Förderung von Beziehungen

- "business lunches", Einladungen etc. Allerdings gibt es hier
- wie auch bei den Handelskammern - starke lokale Unterschiede.

- Könnte die OSEC nicht versuchen, den diplomatischen Vertretern zu berichten, wann gegebene Informationen zum Abschluss von Geschäften geführt haben? Diese Art Erfolgskontrolle könnte dem Diplomaten die Möglichkeit geben, seine Methoden zu optimieren.

Direktor Ludwig: Solche feedback-Informationen sind schwierig, da die OSEC über Geschäftsabschlüsse oft auch ungenügend informiert wird. Einfacher ist es bei Messen, etwas schwieriger bei Ausschreibungen. Die vorhandenen Möglichkeiten sollen in Zukunft verstärkt ausgeschöpft werden. Dasselbe lässt sich auch für das Gegenteil, die "Frühwarnung" im Sinne von Vorausinformationen über mögliche schweizerische Geschäftsinteressen im Gastland sagen: die personelle Dotation der OSEC reicht dafür nicht aus.

- Liegt die Importhilfe z.B. für Entwicklungsländer noch immer in der Hand der OSEC?

Direktor Ludwig: Ja, diese Hilfe konzentriert sich vor allem auf den Bezugsquellennachweis; die Nachfrage nach dieser Dienstleistung erhöht sich ständig.

- 40 -

- Falls es zu einem Konflikt zwischen der OSEC und dem Bund kommt, kann der Bund dann seine Meinung durchsetzen?

Direktor Ludwig: Die OSEC ist ein privatrechtlicher Verein, den der Bund finanziell stark unterstützt; in der bisherigen Geschichte der OSEC hat der Bund seine Wünsche noch immer durchsetzen können.

- Quel est l'accueil fait aux informations provenant des ambassades?

M. de Schoulepnikov: On peut dire que les informations des ambassade alimentent toutes les publications et documentations de l'OSEC. Particulièrement intéressantes sont les informations qui font état de projets à un stade préliminaire, et qui sont de ce fait le plus souvent de nature confidentielle. L'OSEC peut alors immédiatement en faire part aux entreprises suisses.

M. Ludwig: L'OSEC est de plus en plus souvent obligée de sélectionner elle-même les firmes suisses à contacter dans des cas concrets.

M. l'Ambassadeur Bettschart: En temps normal, les représentations doivent informer les entrepreneurs par l'entremise de l'OSEC. Elles sont cependant autorisées, en cas d'urgence, de s'adresser directement aux firmes intéressées et d'en informer l'OSEC ensuite.

M. de Schoulepnikov: Une nouveauté a été introduite au siège de Lausanne, dans le cadre de la dynamisation des activités de l'OSEC. Désormais chaque ambassade a un interlocuteur privilégié de l'OSEC à sa disposition lorsqu'il est nécessaire d'agir rapidement; cet interlocuteur est le délégué régional de l'OSEC.

- L'OSEC a-t-il prévu un plan d'action au Kenya?

M. de Schoulepnikov: L'OSEC est obligé de déterminer les priorités en gardant à l'esprit le fait qu'il ne forme qu'une petite équipe en face de tâches infinies dans le monde entier. Pour fixer les plans d'action, OSEC, Division du commerce, Vorort et associations économiques faitières se réunissent et passent en revue les régions pays par pays. Actuellement, des visites ont été faites dans les pays de l'Est, les pays arabes, d'Amérique latine, mais non encore en Afrique noire.

M. Ludwig: Des entrevues d'information sont prévues prochainement au sujet du Kenya. D'autre part, l'OSEC participera activement à la Foire internationale de Nairobi de 1980 en y aménageant un stand d'information.

- Quels sont les problèmes liés à la formation et à l'expatriation des experts de la "Communauté de bureaux d'études exportateurs suisses"?

M. Chavannes: En règle générale, il est difficile d'envoyer des experts suisses à l'étranger. De plus, les salaires y sont généralement très faibles.

Au sujet de la formation professionnelle, il est peut-être nécessaire de rappeler d'abord quels sont les principaux aspects d'un "Package-deal". Il y a en premier lieu le financement du projet, qui varie selon les pays (parfois, le maître d'ouvrage manque soudain de capitaux, après d'énormes investissements, et demande aux entrepreneurs une aide financière). Puis il y a l'étude du projet, et enfin sa réalisation. A ce stade apparaît souvent le problème de la formation professionnelle: il arrive que le pays ne dispose d'aucune personne qualifiée pour utiliser convenablement l'ouvrage achevé.

Un autre problème peut faire son apparition, celui, juridique, de l'arbitrage lors de différends entre des firmes suisses et les autorités locales. Suivant la langue du pays, il n'est pas facile de trouver un avocat. On peut prévoir d'avance dans le contrat, un tribunal d'arbitrage déterminé, par exemple à Paris. La SIA tient à disposition, pour des cas de litige, une liste de spécialistes qui sont en tout temps prêts à assumer la responsabilité d'expert.

M. l'Ambassadeur Martin rappelle que les informations en matière de projets d'Etat sont d'autant plus utiles qu'elles parviennent aux entreprises plus tôt, d'où l'importance que revêt la présence de Suisses au sein de ministères étrangers. Beaucoup d'étrangers sont généralement occupés dans ces ministères.

- L'OSEC est-il en mesure de donner des conseils aux exportateurs sur la manière d'approcher les responsables des décisions dans les pays de l'Est?

M. de Schoulepnikov rappelle à ce propos que le rôle de l'OSEC n'est pas de favoriser la corruption même si, dans les pays de l'Est, celle-ci est presque nécessaire.

M. Chavannes constate en matière de pots-de-vin que si la récompense est donnée après la performance, elle peut être considérée comme une commission.

M. l'Ambassadeur Martin tient à préciser, au sujet de la marche à suivre lors de communications urgentes des ambassades, que la voie à recommander est celle qui consiste, même en cas d'urgence, à câbler le renseignement à l'OSEC, en ajoutant si nécessaire le nom d'une maison suisse à contacter directement.

VIII. PODIUMSGESPRAECH MIT VERTRETERN VON VERBAENDEN

Leitung: Herr Botschafter Bettschart, unter Beizug der Herren
 Dr. M. Erb, Direktor des VSM
 Dr. P. Hutzli, Sekretär des Vororts,
 B. Kappeler, Sekretär des Schweizerischen Gewerkschafts-
 bundes, E. Nef, Direktor des Vereins schweizerischer
 Textilindustrieller, Dr. R. Ulrich, Schweizerische
 Gesellschaft für chemische Industrie.

Dr. P. Hutzli eröffnet das Gespräch mit einer kurzen Darstel-
 lung der Tätigkeit des Vororts. Hervorzuheben ist bei seinem
 Votum die Garantie an die Diplomaten, dass ihre Berichte an die
 richtige Stelle kommen und dort auch gelesen werden. Die Be-
 richte stossen vor allem seit dem Rezessionseinbruch auf starkes
 Interesse. Was den Inhalt der Berichte betrifft, will Hutzli
 keine Regeln aufstellen. Allgemein erwartet er, dass sie bei-
 spielsweise Meldungen von Zeitungen in einem umfassenden Rahmen
 sehen, kommentieren, korrigieren oder auch bestätigen. Nützlich
 sind auch Hintergrundinformationen oder wirtschaftliche
 Lageberichte über einzelne Länder.

Dr. Hutzli bedauert, dass Anerkennung für oder Erfolgsmeldungen
 aufgrund eingereichter Berichte meist ausbleiben (Botschafter
 Bettschart zu diesem Punkt: "Das gehört zur beruflichen Frustra-
 tion, die sie ertragen müssen").

B. Kappeler bringt die Ueberzeugung des Gewerkschaftsbundes zum
 Ausdruck, dass der Freihandel eine wichtige Komponente der schwei-
 zerischen Wirtschaftspolitik bleiben muss. Nur eine solche Po-
 litik kann der Schweiz den lebenswichtigen Anschluss an die Welt-
 märkte garantieren. Auch ist Kappeler der Ansicht, dass Frei-
 handel der Forderung nach weltweiter Solidarität mehr den Gewerk-
 schaften entspricht. Ausnahmen vom Freihandel müssen jedoch
 gegenüber den Entwicklungsländern gewährt werden.

Kappeler fordert, dass Regierungen, die soziales "Dumping" praktizieren, keine Unterstützung erhalten sollen. Die Unterstützung von Regimen, die unterdrückerische Massnahmen (meist verbunden mit Verletzungen der Menschenrechte) in ihrer Wirtschaft aufkommen lassen, verstösst gegen die gewerkschaftliche Solidarität. Die schweizerische Wirtschaftslage charakterisiert Kappeler mit dem Ausdruck: "Wir sind zu gut". Die Verbesserung der Terms of Trade haben keine automatische Kompensation durch vermehrte Importe gebracht. Grund dafür ist weniger die Preiselastizität als die gefährdete Lage der Binnenkonjunktur. Ihrer Förderung kommt deshalb eine wichtige Bedeutung zu. Es geht nicht an, dass die Ueberschüsse der Ertragsbilanz in sterilen Währungsreserven angelegt werden. Diese sollen vielmehr für brauchbare Strukturhilfeprogramme, beispielsweise das Impulsprogramm, eingesetzt werden.

Dr. M. Erb bezweifelt, dass die schweizerische Wirtschaft am Erfolg krankt und weist auf den Frankenkurs-bedingten sinkenden Exportanteil der Maschinenindustrie im ersten Quartal 1978 hin (63% gegenüber 69% im Jahr 1975).

Ein wichtiges Problem erwächst der Maschinenindustrie aus dem Umstand, dass immer schwierigere Märkte bearbeitet werden müssen. Das verteuert vor allem die Offertkosten. 1970 war ein Projekt aus sieben Offerten erfolgreich, 1977 war das Verhältnis 14:1. Der VSM legt grossen Wert auf eine Zusammenarbeit mit den diplomatischen Vertretern. Die Mehrheit der Verbandsmitgliedern sind Klein- und Mittelbetriebe, die kein weltweites Vertriebssystem haben und sich deshalb auf den Verband abstützen. Dieser wiederum braucht Informationen, die ihm nur die Vertretungen geben können. Der VSM ist interessiert an Berichten über Planungsabläufe, Beschaffungsmechanismen, Devisenbestimmungen, Vorschriften des Immaterialgüterrechts etc. der Gastländer. Dr. Erb kann versichern, dass diese Berichte auch gelesen und gebraucht werden.

- 45 -

Als spezifische Wünsche äussert Dr. Erb, dass die Berichte zu oft als vertraulich bezeichnet werden, da dies die Verbreitung durch den VSM unnötig kompliziere. Auch bittet er, Informationen über allfällige Ausschreibungen möglichst vor deren Publikation weiterzuleiten. Als letztes legt Erb den Seminarteilnehmern die Schweizerkolonien ans Herz, da diese zu den besten Informationsquellen für wirtschaftliche Fragen in den einzelnen Gastländern gehören.

Dr. R. Ulrich ist sich bewusst, dass die Vertreter der Schweiz keine Marketingleute sind. Trotzdem können sie wertvolle Dienste leisten, da sie dank ihrer Beziehungen einen guten Einblick in die Volkswirtschaft ihrer Gastländer haben. Als Träger des lokalen Know-hows und Kenner der wirtschaftlichen Struktur der Schweiz sind sie oft bessere Informanten als lokale Geschäftspartner.

Ergänzend zu den von Dr. Erb angebrachten Postulaten bezüglich der Berichterstattung weist Dr. Ulrich darauf hin, dass ein Informationsschwerpunkt auf Auskünfte über die Behandlung ausländischer Investitionen gelegt werden muss. Weiter ist es nützlich, in zentral geleiteten Wirtschaften die Adressen der zuständigen Einkaufsstellen zu erhalten. Wichtig ist die diplomatische Berichterstattung über China, da sie fast die einzige Informationsquelle aus diesem Land darstellt.

M. Nef commente en quelques mots les brochures sur l'industrie textile qu'il vient de distribuer. Il attire particulièrement l'attention des participants sur le fait que Berne doit défendre le libéralisme non seulement en Suisse, mais aussi à l'étranger. C'est toute une philosophie qu'il s'agit de changer, en mettant l'accent sur la réciprocité non dans le protectionnisme, mais dans le libéralisme. Il cite encore la Maison de la Mode à Zurich, créée à l'initiative de 300 entreprises de l'habillement et qui sera inaugurée en août. Il serait très reconnaissant aux ambassades si, comme la Swissair, elles pouvaient attirer

l'attention des personnes intéressées dans leurs pays de résidence sur cette réalisation.

Diskussion

- Hat die Textilindustrie in der Vergangenheit nicht mit zu massiven Erhöhungen der Gewinnmarge auf Zollerhöhungen reagiert?

E. Nef: Ein solches Vorgehen müsste von Fall zu Fall nachgewiesen werden.

- Es gibt eine lange Liste von Ländern mit Regimen, die den Ideen unseres Landes widersprechen. Kann ein forsches Auftreten unserer Diplomaten gegenüber diesen Regimen nicht starke negative Folgen auf unsere Wirtschaft haben?

B. Kappeler: Man muss das Problem langfristig sehen. Langfristig zeigt sich, dass andauernde Kritik an Regimen, die unterdrückerische Massnahmen anwenden, mehr Liberalismus herbeiführen kann. Es ist keine gute Politik, den Mund zu halten.

Neben den sozialen Aspekten in dieser Frage müssen auch wirtschaftliche Ueberlegungen gemacht werden. Wird das Lohnniveau in der Dritten Welt künstlich tief gehalten, kann kein rechter Markt entstehen, was wiederum unseren Interessen widerspricht.

Botschafter Bettschart: Die Erhöhung des Lebensstandards in der Dritten Welt ist auch ein Postulat der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik. Das kommt in der aktiven Mitarbeiter der Schweiz im Rahmen des Nord-Süd-Dialogs in der UNO zum Ausdruck.

- L'Ambassade peut parfois être embarrassée lorsque le prix d'un produit varie selon le pays; c'est le cas notamment de l'industrie pharmaceutique. Comme il est ainsi difficile de défendre la position suisse, ne serait-il pas possible d'être informé sur la politique de prix?

M. Ulrich souligne que différents facteurs entrent en considération pour la formation du prix d'un produit (réglementation des prix,

effets des taux de change, etc.). A l'heure actuelle, les pays ayant un niveau de vie élevé comme la Suisse et la République fédérale allemande participent de manière plus que proportionnelle aux frais de recherche en payant le prix fort. Les autres pays apparaissent donc comme des profiteurs. La recherche est ainsi un luxe et on peut se demander si on va se l'offrir. L'interlocuteur ne peut qu'adopter une attitude raisonnable, s'il tient compte de ces éléments.

IX. PRIVATE EXPORTFOERDERUNG FUER KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN(PME)

Leitung: Botschafter P. Bettschart, unter Beizug der Herren R. Ernst, Präsident der Kooperationsgemeinschaft Swiss-export, Direktor der Firma Plascon A.G., Münchenstein, Dr. E. Goldberger, Exim-Index A.G., Basel, Ing. P. Gutzwiller, Präsident des Interessenverbandes schweizerischer Exportunternehmungen und Präsident des Verwaltungsrates und Direktor der Firma Aquametro A.G. Basel.

Dr. E. Goldberger:

Da die schweizerische Wirtschaft in Europa als einzige aus dem zweiten Weltkrieg intakt hervorging und vom kriegsbedingten Rückstand der anderen Länder profitierte, sahen die Unternehmer sich zu keiner Umstrukturierung gezwungen. Daher wurden auch die Exporteure nicht herausgefordert. In der anschliessenden Hochkonjunktur blieb die Auslandsabhängigkeit vieler Betriebe, u.a. PME's, verborgen, so dass nach der als Auslöser wirkenden Ölkrise viele Unternehmer über Nacht Exportproblemen gegenüberstanden.

Firmen, die schon vor der Krise weitsichtig geplant hatten, kannten bis heute keine ernsthaften Probleme; sie sind fähig, die neuen Möglichkeiten der Exportförderung (ERG, Handelsdelegierte, etc.) zu nutzen, während unerfahrene oft auch unbelehrbar sind. Insbesondere solche Firmen benötigen aber bei ihren ersten Exportversuchen kompetente Beratung und aktive Hilfe.

Die Exim-Index bietet vor allem den ca. 500 Mitgliedern des Verbandes Swissexport ihre Dienstleistungen an. Dazu gehören Beratung, Adressenvermittlung, Orientierung über Auslandmärkte, Förderung innerbetrieblicher Kooperation zwischen Mitgliedern, Inkassowesen, Werbung durch die Exportpublikation SWISSTRADE. Daneben organisiert die Exim-Index Gemeinschaftsstände an Fachmessen oder gar ganze Messen, wie die SWISSASEAN in Singapur. Da die Dienstleistungen auf PME's zugeschnitten sind, kann sich eine gewisse Konkurrenz zur OSEC ergeben. Obwohl der Exporterfolg letztlich vom Unternehmer selbst abhängig ist, bildet die Arbeit der diplomatischen Vertretungen eine wichtige Voraussetzung zum Erfolg. Der Unternehmer sollte aber wissen, was er von diesen erwarten kann, um nicht falsche Erwartungen zu hegen. Eine Filterorganisation kompetenter Fachleute könnte hier helfen, Problemstellungen richtig zu formulieren, bevor sie an diplomatische Vertretungen herangetragen werden.

R. Ernst:

Die Swissexport ist eine Selbsthilfeorganisation kleiner und mittlerer Betriebe und zählt ca. 500 Mitglieder mit rund 25'000 Beschäftigten. Sie erarbeitet etwa 10% des schweizerischen Exportvolumens. Auf Anregung Dr. Goldbergers wurde die Swissexport im Jahre 1973 als lose Vereinigung exportinteressierter PME's gegründet und konstituierte sich 1977 als Verband. Sie pflegt Beziehungen zu öffentlichen und privaten Institutionen, die sich mit Exportproblemen befassen und schloss in diesem Rahmen einen Vertrag mit Exim-Index ab.

Ueber alle Dienstleistungen und Einrichtungen informiert ein Handbuch. In 26 branchen- bzw. problembezogenen Arbeitsgruppen können die Mitglieder Erfahrungen austauschen. Zudem wird an Tagungen und Seminarien Know-how vermittelt.

Ing. Gutzwiller:

Der Interessenverband schweizerischer Exportunternehmungen (ISE) entstand im Jahre 1976 im Schosse der Swissexport und zählt in der gegenwärtigen Aufbauphase ca. 100 Mitglieder verschiedenster Branchen. Er bezweckt, exportierende PME's wirtschaftspolitisch zu profilieren, damit sie sich bei den entsprechenden Wirtschaftsgremien und Bundesbehörden als Interessengemeinschaft Gehör verschaffen können. Daher ist er kein eigentlicher Dienstleistungsbetrieb.

Die PME's leiden unter den gegenwärtigen Strukturveränderungen mehr als die multinationalen Gesellschaften. Auch wenn ihre finanzielle Basis gesund ist, stellen Investitionsverschiebungen die PME's, die zudem besonders unter der Währungssituation leiden, vor grosse Probleme. Die wirtschaftliche Talsohle ist für die PME's noch nicht erreicht, da sie für die Jahre 1979-80 mit noch grösseren Exportschwierigkeiten zu rechnen haben.

Die Erfahrungen mit diplomatischen Vertretungen sind im allgemeinen gut, der Erfahrungsaustausch mit den Handelsdelegierten sollte allerdings intensiviert werden, da Umstrukturierungen frühzeitig eingeleitet werden müssen. Erwünscht ist auch ein besserer Informationsaustausch zwischen dem ISE und den Handelsdelegierten, damit beide Seiten wissen, was sie von einander erwarten und fordern können.

Botschafter Bettschart ergänzt, dass nach eigenen Nachforschungen 42 Prozent der Mitglieder von Swissexport auch Mitglieder der OSEC sind. Folgende Zahlen heben die Bedeutung der PMEs hervor: von 290'000 Arbeitsstätten haben nur 84 mehr als 1'000 Beschäftigte, während ca. 230'000 Arbeitsstätten weniger als 10 Personen beschäftigen.

Damit setzt sich der grösste Teil der schweizerischen Exportwirtschaft mit ihren Lieferanten aus PMEs zusammen, was einerseits ihre grosse Anpassungsfähigkeit ausmacht, andererseits aber eine schmale Kapitalbasis und Abhängigkeit von Bankkrediten bedeutet.

Diskussion

- Sind nicht auch Grossfirmen auf die ERG angewiesen, da sie für ihre Exporte in die Dritte und Vierte Welt Bankkredite benötigen? Hilft Exportförderung nicht nur denjenigen, die ohnehin wissen, was sie wollen, da Unterstützung seitens der Vertretungen angesichts der geographischen Distanzen und der anfallenden Arbeit oft schwierig ist?

Dr. Goldberger ist einverstanden damit, dass vor allem etablierte Firmen von der ERG profitieren, da ein Geschäft ja zuerst getätigt werden muss, bevor es finanziert werden kann.

Hilfe ist nur möglich, wenn ein klares Konzept vorhanden ist. Da die schweizerischen Vertretungen im Ausland die hilfesusuchenden Firmen nicht immer kennen, ist eine Unterstützung oft schwierig. Diese Informationslücke könnte mittels Zusammenarbeit mit der Exim-Index geschlossen werden.

Es gilt auch, eine fehlgeleitete Mentalität zu bekämpfen, die im Export nur einen Lückenbüsser sieht und glaubt, auf diese Weise Ladenhüter loszuwerden.

Ing. Gutzwiller bestätigt, dass unwissende Firmen von vorneherein keine Chance haben. Auch für erfahrene ist aber ein Einzelkampf ohne zusätzliche Unterstützung wenig hoffnungsvoll. Schweizer Firmen kommen oft zu spät, da sie über die Bedürfnisse neuer Märkte schlecht informiert sind und diese deshalb auch nicht sinnvoll bearbeiten können.

- Wie unterscheiden sich Funktion und Arbeitsweise von OSEC und Exim-Index? Benützt die Exim-Index auch Informationen von der OSEC?

Dr. Goldberger erklärt die unterschiedlichen Arbeitsmethoden von Exim-Index und OSEC durch die Strukturen der beiden Organisationen: Die Exim-Index ist dynamischer und beweglicher als die OSEC, schon deshalb, weil innerhalb der Swissexport intimere und individuellere Kontakte mit den Unternehmen möglich sind. Das Scherengewicht der Arbeit der Exim-Index liegt auf der intensiven Mithilfe und Beratung in praktischen Einzelfällen.

Die Exim-Index verfügt über eigenes, gutfunktionierendes Informationsnetz und will von demjenigen der OSEC auch weiterhin unabhängig bleiben. Die Korrespondenten der Exim-Index sind in der Regel Geschäftsleute, die an Ort und Stelle arbeiten und die Kontinuität der Berichterstattung gewährleisten können.

- Sollte ein Unternehmer nicht zuerst an die OSEC oder an die Exim-Index gelangen, bevor er sich direkt an eine Vertretung im Ausland wendet, damit letztere nicht von schlecht formulierten Anfragen überhäuft werden?

Botschafter Bettschart betrachtet dies als ein erstrebenswertes Ziel und weist darauf hin, dass es oft ebenso wichtig sein kann, Firmen am Export zu hindern als diesen zum Export zu verhelfen.

X. DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE DES UNSICHTBAREN EXPORTS

Exposé de M. Jean-Pierre Enzen, chef de section ONST, Zurich
(cf. annexe 3)

Discussion

- L'ONST fait-il, en plus des dépenses également des recettes?

L'ONST fait quelques recettes commerciales. En effet, l'office a repris après la deuxième guerre mondiale une dizaine d'agences des CFF, qui vendent des billets de transport et enregistrent des bénéfices.

- Quelle est l'attitude de l'ONST en face des initiatives particulières de certaines régions, qui peuvent amener un éparpillement des efforts?

L'ONST est une institution qui représente la Suisse dans son ensemble. L'office ne peut s'élever contre de telles entreprises, mais il désire en être avisé à l'avance. L'ONST a, quant à lui, régionalisé son activité en divisant le territoire de la Suisse en dix régions, afin de travailler sur des unités.

Les initiatives locales sont le propre du fédéralisme et il faut savoir vivre avec lui. Le Canada, par exemple, fait les mêmes expériences dans le domaine de la promotion du tourisme.

- Qu'en est-il de l'introduction d'un franc touristique?

Une expérience a déjà été tentée pour protéger les touristes étrangers de la hausse du franc suisse sur le marché des devises: dans certaines régions de la Suisse, les hôteliers ont essayé de stabiliser la valeur du franc.

C'est en 1977 que la Société Suisse des hôteliers a lancé l'idée de l'introduction d'un franc touristique en Suisse, sans pour autant donner d'indication pratique sur la manière de procéder. Personnellement, M. Enzen ne voit pas comment il serait possible d'organiser un franc touristique dans le cadre du système économique libéral de la Suisse.

- En 1977, une région du Valais a lancé une campagne touristique très particulière. Comment cette initiative a-t-elle été accueillie à l'ONST?

Il importe de rappeler que l'Office est chargé de promouvoir le tourisme, c'est-à-dire d'attirer le touriste. L'ONST ne s'occupe pas de ce qui se passe ensuite.

Lors de sa campagne "payez content", l'Office du tourisme de Grächen (VS) a fait cavalier seul et n'a pas jugé nécessaire de consulter, ni d'avertir, personne.

Une autre initiative a été prise dans le canton de Bâle-Ville: l'Office du tourisme a décidé d'offrir toute une série de prestations gratuites aux enfants âgés de moins de quatorze ans (bus, zoo, etc.).

Dans tous ces cas, l'ONST n'a pas le pouvoir d'intervenir.

- l'ONST n'est pas très actif dans la région de la Savoie. Pourquoi?

L'office n'a malheureusement qu'une seule agence, compétente pour tout le territoire français, qui se trouve à Paris. Il n'est pas en mesure de réaliser toutes les tâches qui lui paraissent nécessaires. Aux Etats-Unis, l'ONST dispose heureusement de trois agences (New York, Chicago, San Francisco).

XI. EXPORTFINANZIERUNG
 EXPORTRISIKOGARANTIE (ERG)
 INVESTITIONSRISIKOGARANTIE (IRG)

Leitung: Herr Dr. Hermann Hofer, Vizedirektor der Handelsabteilung, unter Beizug von Herrn G. Meyer, stellvertretender Direktor der Schweizerischen Bankgesellschaft, Zürich.

1. Die Schweizerische Exportrisikogarantie (ERG)

(Das Referat von Herrn Dr. Hofer wurde an die Teilnehmer verteilt).

2. Referat von Herrn G. Meyer (Auszug)

(2 Dokumente betreffend Exportfinanzierung von Herrn Meyer wurden den Teilnehmern vor Beginn des Seminars zugestellt).

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-Reparatur- 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 Kotrahierung 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 Finanzierungen 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.

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 $1 \frac{1}{2}$ bis $2 \frac{1}{4}$ % ermässigt worden. Zurzeit kommt beispielsweise eine fünfjährige Exportfinanzierung auf etwa $4 \frac{1}{2}$ % - $5 \frac{1}{2}$ %. 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.

Diskussion

- Wie kann in der Praxis festgestellt werden, ob eine Unternehmung ihre Sorgfaltspflicht wirklich erfüllt hat?

Vizedirektor Hofer: Da die ERG-Geschäftsstelle nur neun Mitarbeiter beschäftigt, kann sie natürlich keine absolute Kontrolle über jede einzelne ERG-Leistung in Anspruch nehmende Unternehmung ausüben. Da aber die meisten Firmen auf die Finanzierung einer Bank angewiesen sind, ergibt sich für die Prüfung des Kreditgesuchs durch die Bank eine weitere Sicherheit. Zur Beurteilung hängiger Fälle stehen Banken und ERG-Geschäftsstelle in Verbindung.

Das Erschleichen einer ERG-Leistung ist kaum sinnvoll. Trifft nämlich der Schadenfall nicht ein, so kommt natürlich die ERG in den Genuss der bereits bezahlten Prämien. Werden aber im Zusammenhang mit ERG-Leistungen Unregelmässigkeiten einer ERG-Deckung verlangenden Unternehmung bekannt, so trägt letztere den Schaden.

- Werden Exporte nach Ländern, die bereits von Leistungen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit profitieren, auch noch zusätzlich finanziert?

Vizedirektor Hofer: Der Bund kann zwar Exporte fördern, aber nicht im Namen von Unternehmungen Geschäfte abschliessen, da wir in einer freien Marktwirtschaft leben.

Transferkredite, d.h. kommerzielle Kredite zu günstigen Bedingungen und kurzer Laufzeit (max. 180 Tage) dienen der Finanzierung von Importen schweizerischer Produkte. Der Schuldner

entscheidet frei, welche Produkte er damit bezahlen will. Mischkredite sind ungebundene Entwicklungskredite mit sehr langen Laufzeiten und tiefen Zinssätzen, von welchen ein Drittel aus dem Rahmenkredit für Entwicklungszusammenarbeit geschöpft wird.

- Wie hoch ist der Prozentsatz der Anzahlung am gesamten Fakturawert?

Vizedirektor Hofer: Da die OECD ein Kreditwettrennen unter ihren Mitgliedern vermeiden will, bemüht sie sich, Anzahlung, Kreditlaufzeit und Zinssätze zu harmonisieren. Bis Ende der Lieferung sollten 15% Anzahlung geleistet werden. Sollte ein Konkurrent diese Spielregeln verletzen, könnten die anderen gleichziehen, unter der Bedingung, dass die OECD 14 Tage vor Vertragsabschluss informiert würde.

G. Meyer: Gerät ein Land in Zahlungsschwierigkeiten wird seine Kreditwürdigkeit von der Berner Union überprüft und je nach Ursache der Unfähigkeit Kreditrestriktionen verschiedenster Härte unterworfen.

- Wird die ERG tatsächlich nur schweizerischen Firmen gewährt? (Art. 2, Ab. 1 Verordnung über die ERG). Beim konsularischen und diplomatischen Schutz wird nach dem Kontrollprinzip, d.h. nach den Mehrheitsbeteiligungen vorgegangen.

Vizedirektor Hofer: Eine Firma muss nicht schweizerisch kontrolliert sein, sondern lediglich im Handelsregister stehen; denn Ziel der ERG ist die Erhaltung der Arbeitsplätze in der Schweiz.

- 57 -

- Ist es nicht kontraproduktiv ein Land unter Druck zu setzen, wenn vielleicht die Verfehlungen auf seiten der Firma liegen?

Vizedirektor Hofer: In einem solchen Fall ist die Information seitens der diplomatischen Vertretung besonders wichtig.

- Sind die Vorwürfe an die Banken, wonach diese kleineren und mittleren Uhrenindustrien Exportkredite verweigern, berechtigt?

G. Meyer: Exportfinanzierung ist für Banken eine wichtige Geldquelle. Daher gehen die Interessen von Banken und Exportindustrien parallel. Die Banken schätzen aber die Kreditmöglichkeiten nach geschäftlichen Gesichtspunkten ein. Uhren als typische Konsumgüter können nicht langfristig finanziert werden. 180 Tage sind hier ein Maximum, mehr als 365 Tage ausgeschlossen.

- Kann die ERG als Druckmittel auf Verhandlungen über die Rückerstattung privater Vermögenswerte mit der DDR benutzt werden?

Vizedirektor Hofer: Die ERG ist ein Lieferkredit zum Vorteil der schweizerischen Exportwirtschaft. Es erscheint deshalb unwahrscheinlich, dass sie als politisches Druckmittel auf einen fremden Staat benützt werden kann.

G. Meyer: Exportindustrie und Banken können vom Bund nicht zu politischen Zwecken eingespannt werden.

- Il se pose un problème dans le cas des firmes étrangères établies en Suisse. Elles sont inscrites au Registre professionnel, mais sont considérées comme étrangères, selon la règle de l'origine (porteur des actions). Or, une ambassade ne peut accorder sa protection diplomatique qu'à des firmes considérées comme suisses, selon la même règle

- 58 -

d'origine. Les autres firmes établies en Suisse, étrangères, peuvent jouir de la GRE mais non de la protection diplomatique de la Suisse.

M. Hofer: La protection diplomatique des ambassades de Suisse doit s'appliquer également aux firmes étrangères établies en Suisse si ces firmes livrent des produits à l'étranger et bénéficient de la GRE.

XII. FRAGESTUNDE

Zur Beantwortung von Fragen stehen zur Verfügung:

die Herren Botschafter J. Martin

A. Glesti

- Quel comportement faut-il adopter lors de livraisons de matériel d'armement?

M. l'Ambassadeur Martin: Toute exportation de matériel de guerre est soumise à autorisation et passe obligatoirement par la Division politique II. En conséquence, les affaires relatives à l'exportation de matériel de guerre doivent être transmises à Berne, qui prend une décision et en informe ensuite le poste à l'étranger.

- Ne conviendrait-il pas d'harmoniser les activités entre la Division du commerce et le DPF, notamment en ce qui concerne les voyages des spécialistes économiques?

M. l'Ambassadeur Martin explique quelle sera dans un proche avenir la réglementation nouvelle relative aux voyages de service.

Il est apparu que les cinq délégués commerciaux, qui bénéficient de crédits de l'OSEC, ont davantage de mobilité que les conseillers d'ambassades chargés des affaires économiques.

D'autre part, les cinq délégués étant des "outsiders", il se heurtent souvent à un problème d'intégration au sein des ambassades.

A l'avenir, deux nouvelles mesures seront appliquées. D'une part, les cinq délégués commerciaux seront incorporés à tous points de vues à l'ambassade et soumis directement au chef de mission. D'autre part, les conseillers économiques des ambassades jouiront d'une mobilité accrue. Les dispositions relatives aux voyages de service que nos agents chargés des affaires économiques et commerciales sont amenés à entreprendre seront assouplies.

A l'avenir, la procédure sera donc la suivante:

- a) Si l'initiative d'entreprendre un voyage à titre économique vient de l'ambassade, la Division du commerce apprécie si le voyage se justifie, et elle donne le feu vert.
- b) Si l'initiative vient de la Division du commerce, cette dernière doit consulter le DPF et la mission.
- c) Si l'initiative vient de l'OSEC, ce dernier consulte également le DPF et la mission.

M. Glesti estime que cet assouplissement est très positif et il approuve le rapprochement des statuts entre les cinq délégués et les agents économiques.

- Ne serait-il pas opportun, dans le cadre de ce séminaire, de renseigner les maisons suisses sur ce que le DPF attend d'elles, et pas seulement d'écouter ce qu'elles attendent du DPF. Il faudrait que les firmes connaissent le point de vue du DPF, car, souvent, leurs revendications ne connaissent de limites.

M. l'Ambassadeur Martin fait savoir qu'en tous les cas il n'est pas partisan de la publication d'une notice ("Merkblatt") sur ce que les ambassades sont habilitées à faire et à ne pas faire. Un tel catalogue ne peut que soulever la critique

- 60 -

de la presse car le chapitre "à faire" serait considéré comme insuffisant, et le chapitre "à ne pas faire" soulèverait la réprobation générale.

Il faut garder à l'esprit que les exportateurs sont des individualistes et qu'ils ne s'adressent pas forcément au DPF.

Mais on peut envisager de faire évoluer les séminaires de Spiez. Dans un prochain séminaire, il serait possible de mettre l'accent du côté du DPF, après que l'accent a été placé pendant un an sur les demandes des exportateurs. Les diplomates auraient alors l'occasion de faire valoir leurs désirs.

- Le rapport "Florian" reste muet sur la question du remboursement des frais de représentation au profit de l'industrie privée.

M. l'Ambassadeur Martin: Lorsqu'une ambassade convient d'avance avec une maison privée d'organiser une manifestation sociale (dîner etc), à la demande de cette entreprise (parce qu'il n'y a pas de restaurant convenable dans les environs, par exemple), les frais de représentation sont à la charge de l'entreprise privée.

M. Glesti: Les invitations "mixtes" comprenant des représentants de firmes et d'autres personnalités restent aux frais de l'ambassade. Mais il faut bien prendre garde à ne pas aller trop loin lorsqu'on exauce les vœux de certaines entreprises privées.

-- Les agents chargés des affaires économiques sont rétribués par le DPF, mais soumis aux instructions de la Division du commerce. Ils se sentent souvent obligés de rendre des visites et d'envoyer des copies au DPF dans le seul but de se rappeler à la mémoire de la centrale.

M. l'Ambassadeur Martin: Ces agents économiques reçoivent également des instructions du DPF. On ne peut pas prétendre qu'ils sont "vendus" à la Division du commerce.

-L'OSEC demande souvent aux ambassades leur aide pour mettre à jour les fiches documentaires, ce qui implique parfois des démarches spéciales, lettres, etc. Qu'en est-il du remboursement de ces frais?

M. l'Ambassadeur Martin: Dans ce cas, il importe de distinguer les frais effectifs des frais de vacation. Les premiers doivent être pris en charge par l'OSEC et remboursés. Quant aux frais de vacation, ils peuvent faire l'objet de quelque largesse.

En conclusion du séminaire, M. l'Ambassadeur Martin remarque que le cahier des charges des diplomates est très diversifié, la promotion des exportations ne constituant qu'une tâche parmi d'autres.

Il a constaté durant ce séminaire la grande disponibilité de tous les agents pour les entreprises suisses qui ont besoin d'eux. Dans bien des cas ce good-will n'est pourtant pas utilisé. Certes, il n'est pas possible de forcer les exportateurs à s'adresser aux représentations suisses. L'essentiel reste qu'ils sachent que les représentations sont disposées à les aider.

M. l'Ambassadeur Martin félicite les participants au séminaire de leur état d'esprit et les en remercie.

Beilage 1

4. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
in Spiez, 26. - 30. Juni 1978

Eröffnungsreferat von Herrn Dr. Waldemar JUCKER, Delegierter des
Bundesrates für Konjunkturfragen und Arbeitsbeschaffung

Schweizerische Konjunkturlage und -aussichten

In den meisten europäischen Industrieländern flachte sich 1977 das wirtschaftliche Wachstum eher ab. In der Schweiz herrschte die gegenläufige Tendenz vor. Das Wachstum sowohl des Bruttosozialproduktes als auch der Ausfuhr beschleunigte sich und lag über jenem der meisten europäischen Länder. Dazu beigetragen hat wohl die Kostendisziplin, die Abschwächung des realen Frankenkurses von Mitte 1976 bis Mitte 1977 und die energisch vorangetriebene Sortimentsbereinigung und Erneuerung. Dies wirkte sich auch auf den cash flow der Firmen aus, der sich über das Ganze gesehen verbesserte ohne allerdings Hochkonjunkturproportionen anzunehmen. Beigetragen haben auch die Konjunkturstimulierungsprogramme, die im vergangenen Jahr den Gipfelpunkt ihrer produktionsmässigen Auswirkung erreichten.

Der im dritten Quartal 1977 einsetzende Dollarzerfall brachte jedoch - zunächst in seiner Wirkung auf den Auftragseingang begrenzt - wieder eine gewisse Tendenzwende. Es erschien als unwahrscheinlich, dass 1978 die Schweiz eine ähnliche Sonderstellung einnehmen könne wie 1977. Mit der im März 1978 einsetzenden Beruhigung der Wechselkursentwicklung setzte wieder eine gewisse Verbesserung der Perspektiven ein. Die seit etwa zwei bis drei Wochen erneut eingetretenen Zuckungen des Dollarkurses erschweren jedoch wieder Prognosen für die zweite Jahreshälfte.

Immerhin zeichnen sich doch einige Trends ab, die sich auch in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen dürften.

In den meisten Industrieländern ist die anhaltende Schwäche der privaten Investitionstätigkeit eines der wichtigsten Elemente, die einem deutlichen Aufschwung entgegenstehen. In der Schweiz begannen bereits 1977 die Ausrüstungsinvestitionen etwas rascher anzusteigen als das Bruttosozialprodukt. Dies dürfte auch 1978 der Fall sein. Der wechselkursbedingte besonders scharfe Wettbewerbsdruck zwingt wohl die Unternehmungen, aus Wettbewerbsgründen bei den Investitionen grössere Risiken in Kauf zu nehmen. Die eher weiter als in andern Ländern fortgeschrittene Sortimentserneuerung wirkt sich ziemlich sicher ebenfalls positiv auf Investitionsentscheide aus. Die durch die hohen Interventionskäufe der Nationalbank eingetretene Liquidisierung des Bankensystems und der Druck auf die Zinssätze mildern wohl die Furcht, in investitionsbedingte Finanzierungsengpässe zu geraten.

Auch bei der privaten Nachfrage nach Bauleistungen zeichnet sich eine gewisse Belebung ab. Die Umbau- und Renovationswelle hält an, ebenfalls die lebhafte Nachfrage nach Einfamilienhäusern. Im Wohnungsbau belebt sich der Bau grösserer Wohnungen wieder etwas. Auch beim gewerblich-industriellen Bau sind Zeichen einer allerdings verhaltenen Besserung festzustellen. Rückläufig dagegen ist der öffentliche Bau. Hier wirkt sich die Bevölkerungsstabilisierung dämpfend aus. Regional ist die Entwicklung unterschiedlich. Die sogenannten Baunebengewerbe sind deutlich besser beschäftigt als das Bauhauptgewerbe. Die Erwartung, es könne möglicherweise nächstes Jahr zu einem gewissen Anziehen der Preise von Bauleistungen kommen, hat wahrscheinlich bereits einen gewissen Einfluss auf Bauentschlüsse Privater.

Der private Konsum hat im letzten Jahr etwas mehr zugenommen als die Arbeitnehmerverdienste. Die Sparquote der Haushalte hat sich vermutlich zurückgebildet. Die Bildung des Konsums von Verbrauchsgütern wird wohl

- 3 -

dieses Jahr kaum mehr im selben Umfang der Einkommensentwicklung vorausseilen. Die Nachfrage nach dauerhaften Konsumgütern entwickelt sich jedoch gut. Neben den anhaltend hohen Autoimporten scheinen auch Haushaltapparate und Möbel mehr gefragt zu sein. Das Auftreten von Engpässen auf dem Arbeitsmarkt trägt wohl mit dazu bei, manche Haushalte zu ermutigen, ihren Bestand an dauerhaften Konsumgütern zu erneuern.

Die laufenden Käufe des Staates und der Sozialversicherung dürften auch 1978 schwächer ansteigen als das Bruttosozialprodukt. Die angestrebte Ermässigung der Staatsquote am Bruttosozialprodukt unter den in den ausgesprochenen Rezessionsjahren erreichten Höhepunkt bahnt sich damit an. In einer Reihe von Kantonen und Gemeinden werden mit den Vorschlägen für 1979 Steuerermässigungen vorgeschlagen werden. Ihr Umfang dürfte eine Grössenordnung von etwa 1 Milliarde Franken erreichen. Dieser Silberstreifen am Fiskalhorizont erstreckt sich jedoch nicht auf den Bund. Die Abflachung des Bedarfs an Spital- und Schulbauten zum Beispiel wirkt sich auf seine finanziellen Verpflichtungen kaum aus.

Der Rückgang der Zahl der Beschäftigten ist in Industrie und Handwerk im dritten Quartal 1977 praktisch zum Stillstand gekommen. Im vierten Quartal des letzten Jahres und im ersten Vierteljahr des laufenden Jahres hat sie leicht zugenommen. Im Dienstleistungssektor hat seit dem ersten Quartal des letzten Jahres eine sich seither verstärkende Zunahme eingesetzt. Sie erreichte im ersten Quartal 1978 immerhin wieder 1,8 Prozent. Die Rückgänge in der Landwirtschaft, im Baugewerbe und in einzelnen industriellen und gewerblichen Branchen konnten durch Zunahmen in andern Sektoren kompensiert werden. Der Anteil der Beschäftigten an der Gesamtbevölkerung hat 1977 erstmals wieder leicht zugenommen. Die Arbeitslosenquote beträgt gegenwärtig noch 0,3 Prozent.

Immerhin sollten wir uns dieser Zahl nicht allzusehr rühmen. Die wäre wesentlich höher, wenn nicht im Lauf der letzten Jahre über 200'000 ausländische "Vollarbeitskräfte" unser Land verlassen hätten. Im ersten Quartal des laufenden Jahres hat jedoch auch die Zahl der ausländischen

Beschäftigten erstmals seit Jahren wieder leicht zugenommen. Da nicht beabsichtigt ist, die immerhin noch über einen Fünftel der Gesamtbeschäftigung erreichende Quote der ausländischen Arbeitskräfte wesentlich ansteigen zu lassen, hat die Schweiz annähernd Vollbeschäftigung erreicht. Einige Reserven an Arbeitswilligen sind noch vorhanden, vor allem unter den Frauen und älteren Personen, die weiterarbeiten möchten.

Betrachtet man nur die grossen gesamtwirtschaftlichen Aggregate und den Arbeitsmarkt global, so könnte man wohl sagen, die Schweiz sei aus dem konjunkturellen Wellental heraus und habe wieder annähernd normale Verhältnisse erreicht. Zudem hat der strukturelle Bereinigungsprozess wohl weitere Fortschritte gemacht als in den meisten andern Ländern. Diese Beurteilung herrscht im Ausland vor. Sie wird im Inland jedoch nur bedingt geteilt.

Der sogenannte strukturelle Anpassungsdruck ist zufolge der nach Mitte des letzten Jahres erneut zu verzeichnenden realen Aufwertung des Frankens nach wie vor ausserordentlich hoch. Viele Unternehmungen sind in Sorge, ob sie bei kleiner gewordenen Reserven sozusagen ohne Atempause in der Lage sind, in kurzen Abständen immer weitere neue Technologien in ihr Sortiment und ihre Produktionsprozesse sozusagen einzukreuzen. Raschere Sortimentsänderungen ziehen in der Regel auch grössere Verkaufsanstrengungen nach sich. Oft bedingt dies eine Bearbeitung neuer Märkte, die bekanntlich aufwendig ist.

Die Verflechtung in die internationale Arbeitsteilung erfasst immer weitere Bereiche. Die Importkonkurrenz ist infolge der schubweisen realen Höherbewertungen des Frankens und des Zollabbaus auch für die sogenannte Inlandwirtschaft ständig im Zunehmen begriffen. Die Zahl der in den Export gedrängten Firmen nimmt ständig zu. Dies muss berücksichtigt werden bei der Beurteilung der an und für sich günstigen Exportzahlen.

Die Aufwertungsschübe verhindern in vielen Fällen, dass erfolgreiche Sortimentsverbesserungen sich ertragsmässig entsprechend auswirken. Die ausländischen Kunden leisten zudem einen wachsenden Widerstand gegen Fakturierung in Schweizerfranken. Wenn annähernd gleichwertige ausländische Produkte auf dem Markt sind, versuchen sie zunehmend, Fakturierung in ausländischer Währung zu verlangen, um das Aufwertungsrisiko auf ihre schweizerischen Lieferanten abzuwälzen. Durch möglichste Komprimierung der Lieferfristen wird ebenfalls versucht, Währungsrisiken zu vermindern. Inländische Kunden verhalten sich zum Teil ähnlich. Um ihr Lagerrisiko möglichst klein zu halten, verlangen auch sie kurze Lieferzeiten.

In den Betrieben entsteht dadurch oft eine paradox erscheinende Hektik. Bei relativ knappen Auftragsbeständen muss trotzdem oft in einzelnen Sparten mit Ueberzeit oder Schichtarbeit gearbeitet werden, um die kurzen Lieferfristen einhalten zu können. Mit der Neueinstellung von Arbeitskräften wird gezögert, weil man befürchtet, Aufwertungsschübe oder erratische Wechselkursfluktuationen könnten die Lage wieder schlagartig verschlechtern.

Viele Arbeitnehmer zögern, den Arbeitsplatz zu wechseln. Selbst etwas höhere Lohnangebote vermögen nur schwer, sie aus überjährigen Dienstverhältnissen wegzulocken. Sie fürchten, bei einem neuen Arbeitgeber als zuletztgekommene "Neue" ein erhöhtes Kündigungsrisiko auf sich nehmen zu müssen.

Aehnlich verhalten sich manche Arbeitgeber. Bei schlechtem Auftragszugang "horten" sie Arbeitskräfte. Sicher spielen dabei auch soziale Ueberlegungen mit. Es wirkt sich aber auch die Furcht aus, bei etwas besserem Geschäftsgang kaum neue, qualifizierte Arbeitskräfte gewinnen zu können, wenn ihre Einstellungs- und Entlassungspolitik allzu stark kurzfristige Schwankungen des Bestellungseingangs mitmacht. Punktueller Arbeitskräftemangel für eine Reihe von Qualifikationsgruppen und

eine tiefe Mobilitätsneigung der Arbeitskräfte bestehen deshalb gleichzeitig. Deshalb ist bisher auch kein sogenannter "wage drift" in Gang gekommen.

Die gewerkschaftliche Lohnpolitik nimmt im grossen und ganzen auf die Unsicherheit vor wirtschaftlichen Zukunftsaussichten Rücksicht. Unter einem wohl wachsenden Teil der Gewerkschaftsmitglieder herrscht aber ein latentes Unbehagen. Die Ratifikation einiger Gesamtarbeitsverträge ist in letzter Zeit nur mit knappen Mehrheiten zustande gekommen.

Grosse Teile der schweizerischen Wirtschaft einschliesslich der Arbeitnehmer befinden sich in der Situation des Reiters, der im Nebel über eine knapp tragfähige Eisschicht über den Bodensee reitet. Man ist froh über jeden Meter, den man zurückgelegt hat. Man weiss, dass man zur "Flucht nach vorn" in immer neue Märkte und Technologien verurteilt ist. Das rettende Ufer scheint sich aber mit jedem erreichten Fortschritt ebenfalls wieder zu verschieben. Harte Anstrengungen sichern zwar das momentane Ueberleben. Vor allem infolge der Wechselkursinstabilität sind Margenverbesserungen schwierig zu erreichen. Ertragsverbesserungen setzten häufig eine volumenmässige Umsatzausweitung, zusätzlich zu einer in manchen Fällen fast gnadenlos zu nennenden Kostendisziplin voraus.

Dass bei stagnierender Bevölkerung und einer schwachen Reallohnverbesserung dem Export dabei eine der Schlüsselrollen zukommt, ist offensichtlich. Hohe Kapitalintensität der Produktion in Verbindung mit einem immer wieder erneuerten und gesteigerten marktrelevanten Know-how sind die wohl wichtigsten Voraussetzungen dazu.

Dieser Druck zur Leistungsverbesserung durch erhöhte Flexibilität und Anpassungswilligkeit darf auch vor den aussenwirtschaftlichen staatlichen und halbstaatlichen Vertretungen nicht halt machen. Es wird im Inland anerkannt, dass Verbesserungen eingetreten sind. Man beginnt

- 7 -

sich auch vermehrt Rechenschaft abzulegen, dass das dazu erforderliche Know-how eine vermehrte Kommunikation zwischen der Heimatfront mit den Aussenstellen bedingt. Unmögliches zu fordern hilft wenig. Das Erreichbare genauer zu definieren und dann aber auch zu verwirklichen, ist das Ziel, das es zu erreichen gilt. Kurse wie der heutige sind ein wichtiges Hilfsmittel, um dieses "Management by objectives" möglichst rasch und mit möglichst geringen Reibungsverlusten erreichen zu können.

Beilage 2

4. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
 Spiez, 26. - 30. Juni 1978

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

Die Exportförderung des Bundes

Botschafter Bettschart beginnt mit der Berichtigung seines Images als "Monsieur 90 %". Wenn nicht zu 90 %, so befassen sich die Vertretungen mindestens zu 88 % direkt oder indirekt mit der Exportwirtschaft. So können z.B. die Ereignisse im Jemen vom EPD nicht beeinflusst werden, wohl aber durch Industrielle und die Exportrisikogarantie des Bundes (ERG). Er gibt zu, dass er manchmal schwarzweiss male, was aber oft notwendig sei, um ein Problem überhaupt verständlich zu machen.

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 % unseres Bruttosozialproduktes, 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.

- 2 -

Die Lage der schweizerischen Wirtschaft ist nach wie vor nicht rosig. Die Wachstumsprognosen für 1978 sind pessimistisch. Während das Wachstum erst auf 4,5 % festgesetzt wurde, rechnet man jetzt mit 2,5 %.

Solange andere Länder qualitativ gleich gute Produkte billiger liefern und die Schweiz keine Monopolproduktion hat, ist ihre Wirtschaft international nicht konkurrenzfähig. Die Lösung besteht in der Lieferung erstklassiger Produkte und einem guten Service mit ständiger Präsenz. Auch der gute Ruf und traditionelle Verbindungen sind hier von Vorteil. Allerdings steht daneben als Hypothek der hohe Frankenkurs, mit dem zu leben die Unternehmer lernen müssen. Die Anpassung gelang bis zum letzten massiven Anstieg des Frankenkurses z.T. auf bewundernswerte Art und Weise. Dies war nur möglich dank besserer Qualität und Serviceleistung sowie einem hohen Grad an Technologie. Es gelang der Schweizer Wirtschaft, in kleinen Teilbereichen international an der Spitze zu stehen. Die Schliessung von Betrieben ist volkswirtschaftlich nicht so tragisch, sofern neue Arbeitsplätze vorhanden sind. Als Beispiel sei die Ostschweizer Textilindustrie genannt, die nach mehr Fremdarbeitern ruft. Anders ist die Situation der Uhrenindustrie, wo regionale Monostrukturen vorherrschen.

Zweierlei Gefahren bestehen für die Zukunft der Schweizer Wirtschaft:

- 1) Die kleinen Gewinnmargen sowie der rückläufige cash flow ermutigen die Unternehmer zu keinen Neuinvestitionen (Investitionen für neue Produkte und Forschung sowie Ersatzinvestitionen), wodurch die Schweizer Wirtschaft internationale Konkurrenzvorteile einbüsst - mit entsprechenden strukturellen Folgen.
- 2) In den Zeiten der Hochkonjunktur war eine strukturelle Anpassung nicht notwendig und strukturelle Schwächen kamen erst in der Krise zum Vorschein. Strukturelle Anpassungen werden noch grosse Probleme schaffen. Z.B. sind sie dank der in der Hochkonjunktur angeschafften "Polster", aber auch dank der Innovationsfreudigkeit der Schweizer Unternehmer lösbar.

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

- 4 -

schaft interessierte Vertreter mit, 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 Handelspolitik 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 50jähriges 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 Informationsdienst verstärken und eigene Regionaldelegierte für Prospektionsreisen mit Mandaten der PME's in neue Märkte durchführen.

- 5 -

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

- 6 -

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 aufrechtzuhalten. 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 PME's. 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 nicht landwirtschaftlichen Betriebe geht hervor, dass nur 84 über 1'000 Beschäftigte aufweisen. Für all diese Mittel- und Kleinbetriebe,

- 7 -

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 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, Auskunfteien,

- 8 -

Marktforschungsunternehmungen 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, Tochterunternehmungen 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 Reviements nach einigen Jahren versetzt.

Bei der Inanspruchnahme des erwähnten Informations- und Erfahrungspotentials unserer Botschaften, das indirekt auch den Informationsfluss über die Zentrale für Handelsförderung, den Vorort und die Wirtschaftsverbände, den einzelnen ratsuchenden Unternehmungen zugute kommt, herrscht in der Schweiz bei PME's 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.

Auch heute noch gilt das Prinzip: "So wenig staatliche Einmischung wie möglich"; denn nur so ist der Schweizer Unternehmer gross geworden. Nur der tüchtige und innovationsfähige Unternehmer ist überlebensfähig. Jede andere Politik würde die internationale Konkurrenzfähigkeit der Schweiz gefährden.

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 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

- 10 -

brauchbaren, erfolgversprechenden Partnern - seien es nun Direkt-abnehmer, 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 empfehlenswert 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 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

- 11 -

(Indonesien) ein solcher lokal rekrutierter Handelsassistent während zehn Monaten Feldarbeit, zu 50 % unterstützt durch den Handelsdelegierten, aus hunderten 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.

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.

Alternativen, die aber nicht in Frage kommen, wären spezielle Handelsmissionen, zusätzlich zu den Vertretungen, wie sie z.B. Oesterreich kennt, oder eine staatliche Absatzorganisation.

- 12 -

Das Parlament nimmt eine etwas zwiespältige Haltung ein: einerseits verlangt es Exportförderung und andererseits will es den Personalstop aufrecht erhalten, obwohl nur mehr Personal die gestellten Aufgaben lösen könnte. Somit bleibt als einzige Lösung, mehr und besser zu arbeiten als die anderen.

Ver mehrt sollten lokale Handelsassistenten mit Orts- und Sprachkenntnissen eingesetzt werden, da Diplomaten oft gerade dann den Einsatzort wechseln, wenn sie mit ihrem Gastland einigermaßen vertraut geworden sind, was speziell der Kontinuität der von den Handelsdiensten geleisteten Arbeit Abbruch tut. Womöglich und vor allem in wichtigen Ländern sollten Handelskammern mit einem vollamtlichen Sekretariat, das die Kontinuität gewährleistet, gegründet werden. Die Unterdotierung der Missionen könnte zum Teil durch die Querverbindungen zu den Auslandschweizerorganisationen wettgemacht werden, da diese ihr Gastland gut kennen. Die schweizerischen Welt-handelsfirmen, die in der Schweiz ein Mauerblümchen-Dasein fristen, gehören weltweit zu den wichtigsten Stützen, sind aber heute in ihren Kapazitäten bereits ausgelastet. Schweizerische Generalagenten sind wertvolle Stützpunkte, aber nicht ausreichend für ein zusätzliches Exportvolumen. Deshalb ist die Exportindustrie auf Lokalagenten angewiesen, die die Schwerpunkte der operativen Exportförderung bilden.

Die zukünftigen Partner der schweizerischen Exportindustrie sind die Märkte der Dritten und Vierten Welt. Für die Exportförderung und das -marketing in diesen Ländern gibt es keine Patentlösungen, sondern nur Feinmassarbeit, Anpassung und Flexibilität. Diplomaten in den Handelsdiensten der Vertretungen benötigen 2 % Wissen, 98 % Menschenverstand und 200 % persönliches Engagement, um den von der Exportwirtschaft geforderten Aufgaben gewachsen zu sein. Dazu ist keine Aenderung des Rekrutierungssystems für Diplomaten erforderlich. Die 5 Handelsdelegierten, die zur Verstärkung der Handelsdienste aus der Privatwirtschaft rekrutiert wurden, leisten ihre Arbeit nicht besser als die Diplomaten, denn auch ihre praktischen Erfahrungen sind begrenzt. Aus diesem Grunde wird das Experiment mit den Handelsdelegierten nicht weitergeführt, sondern es sollen im Gegenteil eigene Leute für diese Aufgaben rekrutiert werden.

4. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 26. - 30. Juni 1978

L'Office national suisse du tourisme (ONST)
au service des exportations invisibles

Par Jean-Pierre ENZEN, chef de section ONST, Zurich

1. L'ENJEU (valeur économique du tourisme suisse)
=====

1.1 Repères généraux

Capitaux investis dans les équipements touristiques:
estimés à 15 milliards de fr.

Total des nuitées en 1977

68,9 mio, dont	34,0 mio dans hôtellerie et établissements de cure	
	34,9 mio dans hébergement dit complémentaire	
dont	36,2 mio pour les hôtes suisses	53 %
	32,6 mio pour les visiteurs étrangers	47 %

Hôtellerie et établissements de cure seulement:

34.0 mio, dont	14,2 mio pour les hôtes suisses	42 %
	19,8 mio pour les visiteurs étrangers	58 %

Détail: rapport ONST 77, p. 21

PREMIER REPERE

Dans le tourisme suisse, l'apport étranger est environ:

- un peu moins de la moitié pour toutes les formes d'hébergement
- un peu moins de 3/5 pour l'industrie hôtelière

Recettes et dépenses suisses au titre du tourisme international, 1976

Recettes brutes (séjours et voyages int.)	5,5 mia fr. = par habitant 870.-
Dépenses brutes (séjours et voyages int.)	3,04 mia fr. = par habitant 480.-

Solde actif, balance touristique 2,46 mia fr.
=====

- 2 -

Pour mémoire: solde actif de la balance des revenus 1976:	8,74 mia fr.
Pour mémoire: dépenses des Suisses pour les vacances au pays:	3,9 mia fr.
Pour mémoire: les recettes brutes du tourisme helvétique, soit placent notre pays: en 7e position en Europe en 8e position dans le monde, après US, juste avant Canada.	5,5 mia fr.,

DEUXIEME REPERE

Au plan européen, au plan mondial, le tourisme suisse se place dans le "peloton de tête". Il en va de même pour son importance dans notre économie nationale (même si évidemment les statistiques internationales effectuées en % ont tendance à nous avantager).

Autres repères généraux

Capacité hôtelière, moyens de transports, main-d'oeuvre, etc.: voir article polycopié B-1 de la documentation, "La Suisse et le tourisme".

1.2 Les marchés étrangers

Ventilation pour tous les moyens d'hébergement (rapport, p. 28/29, F)

Allemagne fédérale		41,0 %
Pays-Bas	9,8 %	
France	9,0 %	
Belgique	8,7 %	
Grande-Bretagne	3,9 %	
Italie	3,2 %	
Autriche	<u>1,7 %</u>	36,3 %
Autres pays d'Europe		<u>6,1 %</u>
<u>Europe</u>		83,4 %
USA	8,6 %	
Canada	1,1 %	
Mexique	<u>0,2 %</u>	9,9 %
<u>Europe et Am. du Nord</u>		93,3 %
Reste du monde		<u>6,7 %</u>
		100,0 %
		=====

Cette ventilation représente plus un ordre de grandeur qu'une vérité absolue, pour au moins deux raisons:

- Il y a nuitée et nuitée

Celle du palace rapporte plus que celle du camping ou du dortoir. C'est ainsi que la fréquentation des Belges et des Hollandais, très importante dans l'hébergement complémentaire, se traduit automatiquement par des recettes touristiques moindres que ne le laisse supposer le palmarès des nuitées.

- Il y a voyage et voyage

Quand on vient d'Annecy, de Bregenz ou de Milan pour passer une semaine en Suisse, on dépense peut-être autant qu'un Américain pour le séjour, mais certainement moins pour le voyage. Or, les billets Swissair pour le trajet USA - Suisse s'inscrivent dans la balance du tourisme.

En 1976, notre balance du tourisme inclut passé 500 mio de \$ aux recettes et 275 mio de \$ aux dépenses pour ce qui est des transports internationaux.

TROISIEME REPERE

Le marché extérieur de la Suisse touristique se situe pour plus de 9/10 en Europe occidentale et en Amérique du Nord.

On peut aussi dire qu'il se situe pour plus de 9/10 dans les pays de l'OCDE, puisqu'on ne saurait oublier l'Australie et surtout le Japon.

QUATRIEME REPERE

"A contrario", le Tiers Monde joue pour notre tourisme un rôle auquel peut accoler deux qualificatifs: discrétion (env. 5 %) et dispersion.

Cette remarque se réfère bien sûr aux flux de visiteurs à destination de la Suisse, et pas aux possibilités de vendre des biens d'équipement ou le "know how" (formation dispensée en Suisse - Ecole hôtelière de Lausanne ou Institut international de Glion par ex. - ou sur place, notamment avec l'aide de la Coopération technique suisse: Kenya, Indonésie, Tunisie / 4,6 mio fr. en 1976).

2. L'ONST : SES MOYENS D'ACTION

2.1 Structures propres

Suisse : siège à Zurich env. 50 personnes
 Etranger : 17 agences
 4 sous-agences env. 200 personnes
 3 représentations avec SR

Détail: feuille C-2

Implantation des agences de l'ONST:

Essentiellement les pays de l'OCDE, là où sont les marchés potentiels.

Europe

(./. pays de l'Est), 83,4 % - 0,8 %	82,6 %
USA	8,6 %
Canada	1,1 %
Japon	<u>1,2 %</u>
Pays de l'OCDE	93,5 %
Argentine	0,3 %
Egypte	0,3 %
Afrique du Sud	0,3 %
Israel	<u>1,0 %</u>
Implantation des agences ONST	95,4 %
Reste du monde	<u>4,6 %</u>
	100,0 %
	=====

CINQUIEME REPERE

L'ONST est présent sur plus de 9/10 du marché touristique étranger de la Suisse (dans les "pays émetteurs").

Bien entendu, nous n'avons pas la prétention de faire tout tout seul, nous apprécions la collaboration avec Swissair, avec l'OSEC spécialement dans le domaine des expositions, et "last but not least" les représentations diplomatiques et consulaires.

En mettant les films à part, nous avons - pour les frais d'expédition et la valeur du matériel de propagande - dépensé en 1977 quelque 200'000 fr. pour ces représentations.

2.2 Budget ONST

- Budget régulier : 23 mio fr., dont 15 pour la contribution fédérale
- 1976 et 1977 : au titre de la relance économique, contribution fédérale extraordinaire de 1 mio fr. pour chaque année: d'où les grandes campagnes d'annonces ONST
- 1979 - 1982 : Le "programme d'impulsions" prévoit une contribution extraordinaire de 750'000 fr. par an, soit 3 mio pour 4 ans, sur un total estimé à 70 mio fr.

La procédure de consultation vient de s'achever. Le Parlement ne s'est pas encore prononcé.

Détail des contributions: article C-4

SIXIEME REPERE

Les moyens financiers de l'ONST sont essentiellement engagés à l'étranger: dépenses des agences pour la promotion et le fonctionnement, dépenses du siège de Zurich pour fournir aux agences le matériel nécessaire: affiches, prospectus, matériel d'exposition, informations de presse, etc.

2.3 Le réseau de la collaboration

Organismes suisses (en partie membres de l'ONST)

- les CFF, dont 10 agences ONST sont les représentations officielles
- les PTT (car postaux)
- les chemins de fer privés
- Swissair, déjà nommée
- les milieux routiers
- les restaurations et l'hôtellerie: SSH et FSCRH notamment
- thermalisme, climatisme, sports, écoles privées, etc., congrès

- 6 -

- les offices de tourisme: régionaux (10 régions),
cantonaux et locaux
(L'ONST diffuse leurs informations et imprimés)
- les milieux officiels: villes et cantons membres ONST
mais surtout les départements fédéraux:
 - *DPTCE, Office fédéral des transports, Service touristique
 - *Bureau fédéral de statistique, Service du tourisme
 - *DPF, qui gère le secrétariat de la Commission de coordination
pour la présence de la Suisse à l'étranger:
 - **Collaboration active pour le dépliant déjà réalisé en
6 langues - 7 autres versions prévues pour fin 1978 /
début 1979 - japonais déjà décidé
 - **Collaboration au groupe film/TV de la même commission,
qui a déjà commandé env. 250 copies de films, pour un
total de quelque 300'000 fr.
 - *DPF, représentations diplomatiques et consulaires

Organismes et milieux étrangers

Nous touchons ces organismes et milieux à l'étranger surtout par le truchement de nos agences. Je citerai:

- la grande presse, la radio, la TV
- la presse spécialisée: gazettes touristiques, auteurs de livres ou guides, etc.
- le monde des agences de voyages, que ce soient de grandes organisations qui confectionnent ce qu'on appelle le "produit touristique" (voyage et séjour). Ce sont les "tour operators" comme Kuoni, Hotelplan ou American Express.
Que ce soient aussi les classiques petites agences de voyages, qu'on classe dans la catégorie des "revendeurs".

SEPTIEME REPERE

L'impact et le succès de la promotion réalisée par l'ONST dépend en bonne part des liens de collaboration qui se sont établis durant les 60 dernières années.

(Premier bureau ONST à Zurich ouvert en juin 1918)

3. LA PROMOTION DU TOURISME SUISSE PAR L'ONST

=====

Pour jouer les atouts qu'il a en mains, l'ONST doit naturellement tenir compte de données sociales, économiques et politiques qu'il

ne peut guère influencer, du moins à court terme. Citons ici:

Des avantages

- notre stabilité politique, nos traditions d'hospitalité, de sérieux, de ponctualité, de propreté: Nos trains partent à l'heure, le service à bord de Swissair fait pâlir bien des concurrents.
- notre situation géographique au coeur de l'Europe, notre position de pays alpin qui nous confère automatiquement deux atouts:
 - *première évidence, notre tourisme connaît deux grandes saisons: été et hiver
 - *seconde évidence, la concurrence est moins vive en hiver, notamment pour toute la clientèle des sports de neige

Des handicaps

- la situation de l'économie mondiale, toujours précaire depuis fin 1973
- le désordre monétaire: fluctuations erratiques des monnaies, endettement angoissant des pays du Tiers Monde. L'expérience a appris qu'il n'y a rien qui coule aussi vite qu'une devise dite flottante! A cet égard, personne ne distingue encore le bout du tunnel.
- Les aléas politiques majeurs, hélas toujours possibles, auxquels les mouvements touristiques réagissent comme le meilleur des sismographes. On peut relever ici que la crise du pétrole nous a fait mieux prendre conscience du fait que le touriste a les pieds sur terre.

Pour marquer le cinquantenaire de l'OSEC, l'année dernière, les journaux ont titré: "L'OSEC monte au front". S'agissant de promouvoir les exportations invisibles que sont nos prestations touristiques, l'ONST lui aussi monte au front, qui est double:

3.1. Le front intérieur

Chargé de la propagande touristique, l'ONST n'a certes pas qualité pour agir directement sur l'offre. Il ne peut pas bloquer les prix hôteliers ou exercer une quelconque surveillance sur les agences de voyages. Il ne peut pas non plus, par ex., dire son mot pour fixer les horaires de chemins de fer ou mettre sur pied un festival de musique.

HUITIEME REPERE

En Suisse même, l'action de l'ONST est surtout de nature persuasive. Par ses avis, ses conseils, ses informations, il souligne sans relâche les conditions qui sous-tendent son programme de promotion. Citons ici:

- la liberté des voyages, autrement dit la liberté et surtout la réciprocité des flux touristiques. A cet égard, nous saluons tout progrès, même minime, qui pourrait être obtenu conformément à l'Acte final d'Helsinki.
- l'absence de protectionnisme, qui parfois menace comme pour les échanges commerciaux. A cet égard, tous les milieux touristiques suisses et l'ONST en particulier sont heureux que le "trade pledge", la déclaration commerciale faite en mai 1974 au sein de l'OCDE ait été prorogée d'année en année. Ainsi, l'achat de devises par les touristes n'a pas été restreint malgré la récession mondiale, ce qui contraste fort agréablement avec les allocations (Grande-Bretagne, France) qu'on connaissait encore au début des années septante.
- l'inflation intérieure, fort heureusement jugulée
- la stabilisation des prix hôteliers, volontairement consentie par les établissements membres de la SSH
- la clarté des prix: Nous avons collaboré à l'élaboration et nous contribuerons cet automne au lancement du Guide suisse des hôtels 1979, qui comporte deux grandes innovations:

- * classement des établissements selon des critères objectifs, système des étoiles
- * compression de la marge entre prix maximaux et minimaux
- on pourrait allonger la liste: amélioration de la qualité des prestations (pour étayer le slogan Prix = Qualité), vitalité des régions de montagne qui bénéficient maintenant d'une aide fédérale sélective, aménagement du territoire, protection de l'environnement

Dans ce contexte, je signale que la Commission consultative fédérale pour le tourisme - dont le directeur de l'ONST est membre - élabore actuellement une conception générale du tourisme suisse, en trois volets:

- objectifs sociaux
- objectifs économiques
- objectifs écologiques

Nul doute que cette conception soulignera combien la relation entre l'homme et la nature doit être ménagée, et aménagée, si on veut éviter une rupture dont le tourisme, entre autres, serait la victime.

NEUVIEME REPERE

Ces conditions sont des évidences, et nous espérons que le marteau de l'ONST contribue efficacement à les enfoncer dans les esprits.

Ces conditions sont l'oxygène du tourisme. Si jamais l'ONST était accusé d'intoxiquer les esprits, nous pourrions répondre, la conscience tranquille, que nous intoxiquons avec un gaz pur, un gaz de vie.

Et cela, en quelque sorte, pour illustrer l'un des slogans favoris de notre directeur "L'efficacité prime la publicité".

3.2 Le front extérieur

Sur le front extérieur, dans les pays qui nous envoient des visiteurs, là où l'ONST a vocation d'intervenir, son action

- 10 -

directe s'exerce avant tout par le réseau de ses agences, susceptibles - nous l'avons vu - de toucher plus de 9/10 du marché mondial.

Financièrement, nos agences dépendent entièrement du siège de Zurich. Leur budget est intégré dans le budget général de l'office. Il en va de même pour le personnel. Pour le matériel de propagande en revanche, nous groupons à Zurich les imprimés des milieux touristiques:

- affiches et prospectus des régions, villes et stations
- prospectus des CFF
- Guide suisse des hôtels, nouveau Guide des restaurants
- brochure sur le climatisme, guide thermal édité conjointement avec l'Association suisse des stations thermales, etc.

D'autre part, nous avons notre propre matériel dont le détail figure dans chacun de nos rapports annuels. On y trouve les affiches, les prospectus, les photos de presse (41'000 en 1977), les films, le matériel d'exposition, aussi la revue que vous recevez deux fois par an, etc.

Au total, l'ONST a diffusé l'an dernier env. 550 tonnes brutes de matériel produit par lui-même et par les milieux touristiques.

DIXIEME REPERE

Pour en rester à cette terminologie militaire, le front extérieur a un centre - le public - et deux grandes ailes: les "mass media" et les agents de voyages.

Voici donc trois lignes d'action:

- information directe du public

Le public est conseillé et documenté dans les bureaux de l'ONST, très bien situés aux centres des capitales: par ex. Paris, Londres, New York.

Il est également touché par les films qu'on peut distribuer, les soirées de conférence, les expositions générales telles que la Foire de Paris

- information des informateurs, donc des "mass media"

Par leurs contacts, par leurs bulletins et conférences de presse, par l'appui qu'elles donnent aux voyages de presse des offices régionaux et locaux de tourisme, les agences de l'ONST s'attachent à informer les "mass media" sur la Suisse en général, pour créer un certain "goodwill", et sur son tourisme.

Elles en font de même pour la presse spécialisée, ainsi qu'en organisant des voyages d'étude en Suisse pour les "travel writers" ou les éditeurs de guide, le dernier en date ayant été le Guide bleu.

- information des agents de voyages

Les USA sont le pays des 10'000 agences de voyages. L'Allemagne fédérale est le pays des grands "tour operators". C'est dire combien il est important pour nos agences de renseigner et conseiller ces milieux professionnels. Ainsi, chaque année, notre agence de New York édite le manuel "Selling Switzerland" pour les bureaux de voyages.

L'information sur le tourisme suisse "passe" également lors de séminaires de ventes, de working shops, réservés aux professionnels.

ONZIEME REPERE

L'ONST est l'ardent partisan de la méthode "informer sans déformer".

La Suisse a en effet une réputation de sérieux qui supporterait mal les superlatifs. Nos lacs ne sont pas plus bleus et nos glaciers ne sont pas plus sublimes qu'à l'étranger. Nous préférons donc l'information aussi objective que possible, avec un peu d'humour, et également assortie d'understatements. Par ex. la formule "La Suisse - le plus beau pays du monde ... après le vôtre".

L'information peut être:

- ou bien classique, "zeitlos". Elle fait alors connaître nos prestations, nos sites, leur grande diversité, notre variété

étonnante de cultures et de climats sur un territoire de 41'000 km².

Par discrétion, nous évitons de dire que la Suisse ne connaît pratiquement pas les grèves, mais nous propageons tout de même la formule: "Switzerland works", en Suisse ça marche.

- ou bien adaptée à l'actualité.

Ainsi en janvier 1970, quand le gouvernement britannique a décidé de relever de 50 à 300 livres l'allocation touristique des sujets de Sa Majesté, nous avons immédiatement placé des annonces dans les grands quotidiens de Londres, qui ont paru 3 ou 4 jours après la nouvelle.

Depuis quelques années, l'information diffusée par l'ONST touche un sujet brûlant: le prix de nos prestations touristiques conditionné par le cours du franc suisse. Là, comme toutes les industries exportatrices, nous sommes loin de partir gagnants. Ainsi, le nombre des nuitées d'hôtes américains - qui avait progressé de 16 % en 1977 malgré la baisse du dollar - a de nouveau reculé durant les quatre premiers mois de 1978 (- 18 % dans l'hôtellerie).

Mais nous sommes aussi loin de partir perdants. La qualité de nos prestations justifie bien souvent leurs prix. Des prix qui d'ailleurs redeviennent compétitifs dans certains "créneaux du marché", comme on dit aujourd'hui, du fait que notre inflation est jugulée alors qu'elle continue son galop ailleurs.

Au sujet de ce franc, il vous intéressera d'apprendre qu'un groupe de travail a été constitué par la Société suisse des hôteliers, la Fédération suisse du tourisme, la Banque nationale et l'Administration fédérale des finances. Selon mes renseignements, ce groupe a dû constater que la garantie des risques à l'exportation n'est guère applicable aux "exportations invisibles" du tourisme, sauf peut-être pour le tourisme de congrès et certains groupes importants de visiteurs.

En bref, il semble qu'on cherche la "potion magique", même si - au fond - elle concerne moins notre franc qu'une autre devise

- 13 -

dont la ligne de flottaison disparaît contrairement au fameux "Silberstreifen am Horizont".

* * * *

En conclusion, je voudrais relever que nos agences n'ont pas des moyens financiers illimités - loin de là - et que leurs collaborateurs n'ont pas le don d'ubiquité. Comme nous le faisons en Suisse depuis Zurich ces agences sont appelées à collaborer avec ce que j'appellerais leurs "Alliés naturels":

- les bureaux de voyages, les compagnies ferroviaires ou aériennes, le réseau de Swissair, les organisateurs d'expositions touristiques, etc.

Et voici mon

DOUZIEME REPERE

Tout comme notre direction, les agences de l'ONST vous remercient de pouvoir compter sur l'actif concours des représentations officielles de la Suisse pour mieux faire connaître le pays et promouvoir les exportations - invisibles mais importantes - de son "industrie sans fumée".
