

NAHER OSTENWirtschaftliche Aspekte

Sieht man von den traditionellen Handelsplätzen Alexandria und Beirut ab, wo schon vor dem 2. Weltkrieg Schweizerkolonien bestanden und Schweizer Firmen Handelsverbindungen aufgebaut hatten, waren unsere Wirtschaftsbeziehungen mit dem Nahen Osten bislang von geringer Bedeutung, was angesichts der relativen geographischen Nähe eher erstaunt. Einzig mit Israel hatte sich seit der Staatsgründung von 1948 ein reger Warenaustausch entwickelt. Die wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre liessen das Interesse der Schweiz an den Ländern des Nahen Ostens und Nordafrikas jedoch stark ansteigen. Die Vervierfachung der Erdölpreise hat deutlich gemacht, wie sehr die schweizerische Energieversorgung heute von dieser Region abhängt. Das Erdöl, das heute unsern Energiebedarf zu 3/4 deckt, stammt zur Hauptsache aus dem Nahen Osten und Nordafrika. Nigeria ist mit einem Anteil von 14 % an unsern Rohöleinfuhren der einzige wichtige Lieferant ausserhalb dieser Gegend.

1. Die Oelexportstaaten

Die Erdölpreiserhöhungen haben die Kaufkraft dieser Staaten gewaltig gesteigert. Zwischen 1971 und 1974 hat z.B. Saudi-Arabien seine Einnahmen aus dem Oelgeschäft verzehnfacht und Kuwait hat in einem einzigen Jahr (1974) sein pro Kopf-Sozialprodukt verdoppelt. Im Jahre 1975 hat sich das Wirtschaftswachstum der Oelstaaten infolge volumen- und wertmässig rückläufiger Oelverkäufe spürbar verringert; nur Saudi-Arabien konnte sein BSP noch einmal deutlich um real 26% steigern. Die Abnahme der jährlichen Wachstumsraten führt dazu, dass manche ehrgeizige Entwicklungspläne korrigiert werden müssen.

Während die "high absorbers", Iran, Irak und Algerien ihre Einnahmen aus dem Oelgeschäft voll in die eigene Entwicklung investieren können, bleiben den "low absorbers", Saudi-Arabien, Kuwait, Katar, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Libyen aus ihren Oelgeldern überschüssige Mittel, da sie gar nicht alle Gelder für die eigene Entwicklung einsetzen können. Beim "Recycling" dieser Oelgelder spielen Schweizer Banken und besonders der Schweizer Franken eine gewisse Rolle. Die Währungsbehörden der Oelexportstaaten legen einen Teil ihrer Überschüsse kurz- aber auch mittelfristig in Schweizer Franken an. Diese Tatsache läuft der Politik der Schweizerischen Nationalbank, den Franken nicht zur Reserverwährung werden zu lassen, entgegen. Nachdem die Nationalbank keine rechtliche Handhabe besitzt, diese Politik gegenüber dem Ausland durchzusetzen, bemüht sie sich um eine enge Kooperation mit den Währungsbehörden der erdölproduzierenden Staaten, die ja an einer raschen Verteuerung des Schweizer Franken bei heftiger Kursentwicklung ebensowenig interessiert sind wie wir.

Die Schweiz kann auf den Märkten des Nahen Ostens neben Investitions- und Konsumgütern, neben ihren Leistungen als Finanzplatz und andern Dienstleistungen auch den Export von technisch-wirtschaftlichem "know how" und die Mithilfe bei der Ausbildung einheimischer Fachkräfte und Kader anbieten. Unsere Exportwirtschaft steht hier in scharfem Konkurrenzkampf mit Unternehmen anderer Industriestaaten. Gerade nach den wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre, nach der weltweiten Rezession, suchen zahlreiche westliche Länder am Aufschwung der Oelförderstaaten teilzuhaben. Diese stehen am Anfang einer wirtschaftlichen Entwicklung, und wenn sich unsere Exportwirtschaft erfolgreich daran beteiligen will, muss sie sich bei einer systematischen Erschliessung und Betreuung dieser Märkte auf das konzentrieren, was die Konkurrenz nicht oder nicht ebenso gut anbietet. Ihre Stärke liegt in der Vielfalt und in der Spezialisierung ihres Angebots.

Und nachdem der Dienstleistungsanteil im technischen Liefergeschäft stark ansteigt, gilt es, mögliche Kunden von unseren Erfahrungen im speziellen Engineering, von der Güte unserer Serviceleistungen und von der Zuverlässigkeit unserer Wartungs- und Reparaturdienste zu überzeugen.

Das bedingt eine horizontale oder vertikale Zusammenarbeit zwischen zwei oder mehreren Unternehmen, die sich im Angebot teilen oder ergänzen. Diese Kooperation muss keineswegs den Verlust der Selbständigkeit bedeuten. Sie kann im Rahmen einer losen, zeitlich oder materiell begrenzten Vereinbarung erfolgen oder zur Gründung einer neuen Gesellschaft führen. Eine Beteiligung einheimischer Partner ist manchmal angebracht. Die Bildung von Konsortien, Arbeits- und Projektgemeinschaften gibt auch kleineren Unternehmen die Möglichkeit, sich um Aufträge zu bemühen.

2. Die Nichterdölexportstaaten

Neben der Pflege dieser neuen Märkte in den Erdölproduzentenländern müssen auch die traditionellen Absatzgebiete der Schweiz im Nahen Osten weiter bearbeitet werden. Auch die Nichterdölproduzenten profitieren vom starken Wirtschaftswachstum der Oelstaaten, die sich zudem im Rahmen der inner-arabischen Zusammenarbeit gegenüber den wirtschaftlich schwächeren Ländern verpflichtet fühlen. Aegypten z.B. bietet als Nichterdölexporteur zwar keine so spektakulären Möglichkeiten wie die Golfstaaten, es ist aber gerade wegen seines Nachholbedarfes, besonders seit der Wiedereröffnung des Suezkanals, wieder ein interessanter Markt (Wiederaufbau der Kanalzone, grosse Bevölkerungszahl). Aegypten hat 1973 ein neues Investitionsgesetz erlassen, das zusammen mit dem im gleichen Jahr mit der Schweiz abgeschlossenen Investitionsschutzabkommen neue Wege für unsere Wirtschaft öffnet.

Man darf sich allerdings im Falle Aegyptens keinen Illusionen hingeben. Das Land ist weniger an der Einfuhr von Waren als an derjenigen von Kapital interessiert, wobei

Laufzeiten von mindestens 10 Jahren gelten, während unsere Exportrisikogarantie aber nur einen Zeitraum von fünf Jahren deckt. Erfreulich ist jedoch die generelle Liberalisierung der Ägyptischen Wirtschaft. Ähnliche Entwicklungen kann man in letzter Zeit auch in Syrien beobachten, die auf längere Sicht auch ausserhalb der erdölexportierenden Ländern des Nahen Ostens eine verstärkte wirtschaftliche Präsenz unseres Landes in dieser Region möglich machen.

3. Der Handelsverkehr Schweiz-Naher Osten/Nordafrika

Im letzten Jahr stiegen unsere Ausfuhren nach den Ländern des Nahen Ostens und Nordafrikas stark an. Die Schweiz liefert zur Hauptsache Maschinen, chemische Produkte, Uhren, Apparate und Instrumente. Bedeutend sind auch die Waffenlieferungen nach Iran. Die hohen Zuwachsraten unserer Ausfuhren werden nicht ununterbrochen weiter anhalten, und ob der vielversprechenden Möglichkeiten dieser Länder dürfen wir unsere angestammten Märkte keinesfalls vernachlässigen. Dem Zuwachs unserer Exporte steht ein zeitweise erheblicher Rückgang unserer Importe aus diesen Ländern gegenüber. Das ist einmal dem verminderten Erdölverbrauch zuzuschreiben; zum andern hängt die Herkunft unserer Rohöl- und Derivatimporte von den multinationalen Oelgesellschaften ab. Daher sind die Anteile der einzelnen Produzentenstaaten an unserer Gesamteinfuhr dieser Energieträger kurzfristig sehr variabel. Diese Anteile können zudem anhand unserer Handelsstatistik gar nicht vollständig erfasst werden, da die Einfuhren von Erdölprodukten, die ca. 2/3 der Gesamterdölimporte ausmachen, den Verarbeitungsländern zugerechnet werden. Neben dem Rohöl führen wir aus diesen Ländern auch landwirtschaftliche Produkte (Baumwolle, Früchte, Gemüse, Getreide, Tabak und Wein), Teppiche und Schmucksteine ein. Am weitesten ist unser Austausch mit Israel diversifiziert, das auch in seiner Entwicklung am meisten fortgeschritten ist. Für Länder wie Israel, Tunesien

und Marokko ist der Anteil schweizerischer Gäste im Tourismus bedeutend, während umgekehrt nur Israel einen nennenswerten Anteil an unsern Gästeziffern ausmacht.

4. Die Schweizerische Aussenhandelspolitik im Nahen Osten

Die Bemühungen unserer Exportwirtschaft im Kampf um die neuen Märkte werden durch die Handelsabteilung des EVD, durch die SZH und durch den Vorort unterstützt, die letztes Jahr Delegationen nach Saudi-Arabien, Iran und Irak schickten, um dort neue Kontakte auszubahnen und bestehende Beziehungen zu vertiefen. Mit Saudi-Arabien und Iran wurde die Schaffung Gemischter Kommissionen vereinbart, denen neben Beördevertretern schweizerischerseits auch Mitglieder der Privatwirtschaft angehören. Diese Gemischten Kommissionen sind ein nicht zu unterschätzendes Mittel zur Handels- und Investitionsförderung; sie sollen auch zu vermehrter technisch-wirtschaftlicher Zusammenarbeit führen. Es wäre zu überlegen, ob eine Einsitznahme des EPD in diesen Kommissionen, die sicher der engen Verflechtung wirtschaftlicher und politischer Probleme entspräche, nicht auch zur Förderung von Dreiecksgeschäften zugunsten armer Länder dienen könnte. Dabei ist weniger an rein kommerzielle Dreiecksgeschäfte, wo es eher um kurzfristig rentable Investitionen in Entwicklungsländern geht, als an Entwicklungsprojekte zu denken, bei denen ein reiches Land des Mittleren Osten zugunsten eines armen schweizerische Leistungen beansprucht und bezahlt, wobei die Schweiz Personal, Material und "know-how" zur Verfügung stellt und mindestens die administrativen Projektskosten aus der Bundeskasse bestreitet.

Die schweizerisch-saudiarabische Kommission ist dieses Frühjahr zum ersten Mal zusammengetreten. Im Herbst soll die erste Sitzung der schweizerisch-iranischen Kommission stattfinden. Im Falle Saudi-Arabiens gestaltete sich der Auftakt vielversprechend. In einem Entwicklungsplan hat sich dieses Land bis 1980 grosse Ziele gesteckt. In einem Zeitraum von

fünf Jahren sollen dafür 360 Milliarden SFr aufgewendet werden. Zwar wird die Verwirklichung dieser ehrgeizigen Vorhaben schon heute durch vielfältige Schwierigkeiten in Frage gestellt, doch ist es interessant zu sehen, wo und wie die Schwerpunkte gesetzt werden :

- Entwicklung der Wirtschaftsressourcen und Aufbau neuer Industrien, um von der einseitigen Abhängigkeit von der Oelausbeutung wegzukommen
- Verbesserung der Infrastruktur im Transport- und Kommunikationswesen, Ausbau der kommunalen Verwaltungen und Dienste
- Errichtung von Elektrizitäts- und Wasserversorgung, Wasseraufbereitung, Förderung der Landwirtschaft
- Aufbau eines Gesundheitsdienstes, Ausbau des Erziehungs- und Bildungswesens
- Investitionen im Wohnungsbau und in öffentlichen Bauten.

Andere Länder haben, auch wenn sie in ihrer Entwicklung schon weiter fortgeschritten sind, wie z.B. Iran, ähnliche Probleme und Pläne.

Nachdem die Staaten des Nahen Ostens in mancher Hinsicht im wirtschaftlich-administrativen Bereich den osteuropäischen Staatshandelsländern gleichen und daher Interventionen bei den Behörden zur Routine gehören, werden wir dieser Tatsache Rechnung tragen müssen. So hat es Bundesrat Brugger übernommen, an der ersten Sitzung der schweizerisch-saudiarabischen Kommission teilzunehmen, um als Vertreter der Landesregierung dem Prestigebedürfnis Saudi-Arabiens zu entsprechen. Weitere "goodwill-tours" dieser Art in andere Länder (Iran im Herbst 1976) werden in Zukunft notwendig sein. Durch die Verteilung des Titels eines Staatssekretärs an hohe Beamte, könnte der Bundesrat von dieser Aufgabe entlastet werden. Bisher hat es die Schweiz, abgesehen von dieser protokollarischen Komponente, vermieden, ihren wirtschaftlichen Beziehungen zum Nahen Osten

eine politische Bedeutung zuzumessen. Es wurde befürchtet, eine Ausweitung der Kontakte auf politischem Gebiet werde zwangsläufig zu einer Diskussion der Palästinafrage führen. Bei der Begründung des Antrags zur Schaffung einer gemischten Kommission mit Saudi-Arabien hob das EVD seinerzeit jedoch hervor, ein Abseitsstehen der Schweiz würde als politische Entscheidung ausgelegt werden; es gehe darum, eine "gleichgewichtige Mittelostpolitik" zu führen.

Will sich die schweizerische Wirtschaft erfolgreich um Aufträge bemühen, so muss sie ihre Präsenz in diesen Staaten ausbauen und ständig aufrechterhalten. Ein erfolgversprechendes Mittel, diese Präsenz zu demonstrieren und neue Kontakte anzuknüpfen, sind Messen und Ausstellungen schweizerischer Exportfirmen an den wichtigsten Handelsplätzen. Traditionelle Jahresmessen wie in Damaskus oder in Bagdad wurden bis heute von unserer Wirtschaft eher vernachlässigt; dabei könnte ein Beteiligung schweizerischer Interessenten an diesen Treffpunkten wertvolle Vorarbeit leisten. Sollten die Kosten die Kräfte eines einzelnen Unternehmens übersteigen, so bietet sich die Möglichkeit eines Gemeinschaftsstandes oder eines Schweizer Pavillons an. Diesen Herbst wird in Kairo eine schweizerische Industrieausstellung unter Leitung der SZH eröffnet werden, von der eine Ausstrahlung auf die ganze Region erwartet wird.

Es ist wichtig, dass sich offizielle schweizerische Stellen in Zukunft vermehrt engagieren. Bereits ist eine Verstärkung der Botschaften und Konsulate, zum Teil durch Wirtschaftsfachleute, im Gange. Die Exportwirtschaft darf und soll auf die Unterstützung durch die Handelsabteilung, die Botschaften, die Konsulate und die SZH bauen können. Doch kann diese Hilfe nur subsidiär sein; die Wirtschaftsvertreter müssen selbst an den wichtigsten Stellen präsent sein. Ein

- 8 -

ständiger Informationsfluss zwischen Privatwirtschaft und offiziellen schweizerischen Vertretern im Ausland kann die Geschäftstätigkeit spürbar erleichtern und dadurch kann die Gefahr vermeiden, dass unsere Aussenposten erst dann Schritte unternehmen, wenn Verhandlungen festgefahren sind oder zu scheitern drohen.