

/aa

Hr/au. 220.0

Bern, den 7. Juli 1975

Notiz an Herrn R ö t h l i s b e r g e rEntwicklungszusammenarbeit der Schweiz
mit erdölexportierenden Ländern/
trianguläre Operationen

Gestatten Sie mir, zu Ihrer Notiz vom 27. Mai 1975, von der ich leider erst heute Kenntnis erhielt, einige Gedanken mehr grundsätzlicher Art darzulegen.

Was die einzelnen Vorschläge anbetrifft, decken sich die in den beiden Studien aufgeführten Ansichten - abgesehen von einigen Vorbehalten in Sachen Investitionsschutzabkommen und Dreiecksgeschäften - weitgehend mit den meinen. Es gilt, sich auch im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit den geänderten wirtschaftlichen Gegebenheiten anzupassen.

Dennoch möchte ich im Sinne einer Ergänzung der vorerwähnten Arbeiten einen Aspekt noch kurz näher darlegen, der mir in der Gestaltung neuer Beziehungen nicht unwesentlich erscheint; ich meine die psychologischen und politischen Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit.

Um die Bedeutung der psychologischen Vorbedingungen zu ermessen, ist m.E. davon auszugehen, dass praktisch alle OPEC-Staaten bis vor wenigen Jahren noch eigentliche "Entwicklungsländer" waren, und dass sie demzufolge ihre Beziehungen zu den Industriestaaten weitgehend als Abhängigkeitsverhältnis empfanden. In den letzten drei Jahren hat sich dieses Bild schlagartig verändert. Sie sehen sich nun dank der immensen Einnahmen aus dem Erdölgeschäft plötzlich sehr stark umworben. Wie reagieren sie auf diese Umstellung? Der Eindruck, den ich in Kontakten mit vorwiegend jungen Diplomaten (der Botschaften aus den Araber-Staaten sowie Nigerias in Bern) gewonnen habe und der von Schweizer Geschäftsleuten immer wieder bestätigt wird, lässt sich wie folgt

- 2 -

umschreiben: Sie sind sich ihres Reichtums sehr bewusst, sie sind sehr stolz, konnten aber bis heute das Trauma aus der Zeit der Abhängigkeit nicht überwinden. Das äussert sich in einem übersteigerten Misstrauen gegenüber allen Vorschlägen, die von den Industriestaaten im Hinblick auf eine verstärkte Zusammenarbeit gemacht werden.

Dazu ein Beispiel: Wir hatten vor etwa zwei Jahren dem nigerianischen Geschäftsträger (Mr. Emenyi) den Vorschlag unterbreitet, auch mit seinem Land ein Investitionsschutzabkommen abzuschliessen. Seine Antwort war ein zwar höfliches, aber doch bestimmtes Nein. Als Begründung gab er an, die Gesetze Nigerias sähen ebenso wie jene der Industriestaaten einen hinreichenden Schutz für ausländische Investitionen vor. Vor 14 Tagen fragte mich Mr. Emenyi an einem Cocktail, unter Bezugnahme auf die jüngste politische Entwicklung in Italien und Portugal, mit einem ironischen Lächeln, wie es mit den schweizerischen Investitionen in diesen Staaten stehe, ... ob sie durch bilaterale Investitionsschutzvereinbarungen geschützt seien ...

Nicht anders dürfte m.E. die Reaktion der Araber-Staaten ausfallen, es sei denn - und hier möchte ich meinen Vorbehalt zu Ihrer Anregung unter Punkt III, Lit. B, Cif. 16, lit. a anbringen - sie sähen in der "promotion"-Klausel eine Möglichkeit, in der Schweiz günstige Kapitalanlagen zu tätigen. Werden sie sich mit unserer Einschränkung, wonach diese Klausel nicht unbegrenzt gilt, sondern durch nationale Gesetze und Bestimmungen erheblich eingeengt wird, zufriedengeben? Diese Ueberlegung war denn auch einer der wesentlichen Gründe, weshalb wir unsere Botschaft in Djeddah vor etwa 7 Monaten anwiesen, ihre etwa alle 6 Monate durchgeführten Vorsprachen im saudi-arabischen Aussenministerium in Sachen Investitionsschutzabkommen bis auf weiteres einzustellen. (Im übrigen: die Saudis haben trotz

dieser zweijährigen Bemühungen unserer Botschaft zu unserem Modellvertrag nie Stellung genommen).

Unter den hier erläuterten psychologischen Aspekt gehört auch das Problem der Dreiecksgeschäfte. Die Formel "Ihr habt die finanziellen Mittel - Wir das Know-how - Ergo spannen wir zusammen" ist zwar sehr einleuchtend, in ihrer Realisierbarkeit aber doch etwas zu einfach. Das haben inzwischen auch die Deutschen erfahren, die anlässlich des Besuches von Aussenminister Genscher in Djeddah in dieser Frage eine ziemlich klare Absage erhalten haben sollen.

Der Grund für die Skepsis gegenüber derartigen Angeboten liegt m.E. einmal in der Furcht, man wolle ihnen unter dem Deckmantel der Entwicklungshilfe die Oelgelder wieder wegnehmen bzw. damit Geschäfte machen. Zum andern dürften dahinter aber auch politische Ueberlegungen stecken, womit ich einen Faktor anschneiden möchte, der vor allem in den Beziehungen zu den Araber-Staaten leider nicht zu übersehen ist.

Nach den Erfahrungen, die wir in den letzten Monaten gemacht haben, müssen wir in all den Staaten, in denen Palästinenser in der Verwaltung stark vertreten sind (v.a. in Kuwait und in einzelnen Golf-Staaten) jederzeit mit "Querschlägen" rechnen. Wie stark der politische Faktor in den andern Araber-Staaten ins Gewicht fällt, lässt sich aus unserem jetzigen Erfahrungsbild nicht klar beantworten. Es gibt Firmen, die ihn als Begründung für gescheiterte Geschäfte anführen; auf der andern Seite beweist die zunehmende Zahl von Schweizer Firmen bzw. Konsortien, die bei der Vergabe von Grossprojekten berücksichtigt werden, das Gegenteil. Dennoch handelt es sich hier um einen Faktor, der in den Beziehungen zu den Araber-Staaten immer im Auge behalten werden muss, zumal das Sekretariat

- 4 -

der Arabischen Liga der Schweiz gegenüber nicht freundlich eingestellt ist und je nach der Entwicklung des Konfliktes um Israel jederzeit versuchen könnte, mit Boykottandrohungen auf uns Druck auszuüben.

Das sind meine Ueberlegungen zur Frage einer Zusammenarbeit mit den OPEC-Staaten zwecks Realisierung von Entwicklungsprojekten. Sie bedeuten keine Kritik der in den beiden Arbeiten gemachten Anregungen, sondern sollen Ihnen lediglich einige Hinweise geben, die Ihnen bei Ihrem weiteren Vorgehen nützlich sein könnten.

Hv