

a.254.310 - LR/kn

3003 Bern, den 10. Juni 1977

an	TE	KI	RE	BAR	TL		a/a
Datum	17/6						22/6
Visa	TL	U	M	6	✓		TL
EPD	17. Juni 1977						
Ref.	A.6140.90.1						

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977
Seminarbericht

In der Beilage übermitteln wir Ihnen zur Vervollständigung Ihres Dossiers den Bericht über das erste Wirtschafts- und Exportförderungsseminar. Wir sind Ihnen dankbar, wenn Sie uns allfällige Bemerkung mitteilen wollten.

Wir möchten bei dieser Gelegenheit den Leitern und Referenten des Seminars und vor allem den Teilnehmern selbst, die durch ihr überraschend aktives Mitmachen den wesentlichsten Teil zum Gelingen der Veranstaltung beitrugen, unseren besten Dank aussprechen.

VERWALTUNGSDIREKTION

Janner
(Janner)

Beilage erwähnt

Verteiler siehe Rückseite

./.

geht an:

- die Teilnehmer des Seminars
- die Direktionen und Dienste des EPD
- Herrn Botschafter A. Weitnauer
- Herrn Botschafter P. Jolles
- Herrn Botschafter A. Janner
- Herrn Botschafter P. Bettschart
- Herrn Botschafter A. Dunkel
- Herrn Botschafter F. Rothenbühler
- Herrn Minister E. Moser
- Herrn Vizedirektor H. Hofer
- Herrn Minister Zwahlen (5 Exemplare)
- Herrn Minister P. Lévy
- Herrn Minister C. Sommaruga
- Herrn Minister B. von Tscharner
- Herrn Dr. U. von Fellenberg (Personalamt)
- Herrn Direktor M. Ludwig (5 Exemplare)
- Herrn Direktor de Schlouepnikoff (5 Exemplare)
- Herrn Dr. L. Meier
- Herrn F. Blankart
- Herrn A. Glesti
- Herrn W. Sollberger
- Herrn F. Nordmann
- Herrn M. Jäger (5 Exemplare)
- PC, MD, BAE, AJ, TL

Beilage 1

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Eröffnungsvortrag von Botschafter Dr. Paul R. Jolles,
Direktor der Handelsabteilung, EVD, vom 24. Mai 1977

Die Wirtschaftslage

Ich begrüsse die Initiative des EPD, ein Wirtschafts- und Exportförderungsseminar einzuberufen. Die Handelsabteilung des EVD ist gerne bereit, bei der Erfüllung der gemeinsamen Aufgabe mitzuwirken, das heisst den Zugang zu neuen Märkten und die Offenhaltung der traditionellen Märkte zu erreichen. Dieses Seminar ist darum so wichtig, weil bei der heutigen Wirtschaftslage der Exportsektor von grösster Bedeutung ist. Bis vor kurzem lebten wir in einer Zeit der Hochkonjunktur mit all ihren Nebenerscheinungen, z.B. Ueberexpansion im Bausektor. Seit dem Jahre 1975 befinden wir uns in einer Rezessionsphase mit einer schwachen Inlandkonjunktur. Diese Entwicklung zwingt immer mehr Unternehmen dazu, im Export Ersatz für den Marktausfall im Inland zu suchen. So sind heute auch die Bauwirtschaft oder Ingenieurunternehmungen beispielsweise auf den Export als Ersatz für die fehlende oder geringe Inlandnachfrage angewiesen. Die stark gestiegene Bedeutung des Exports für unsere Volkswirtschaft kommt in seinen wachsenden Anteilen am realen Bruttoinlandprodukt (BIP) zum Ausdruck. Der Anteil der Verkäufe im Ausland von Gütern und Dienstleistungen am realen BIP ist von 1972 bis 1976 von 34 % auf 39 % gestiegen und dürfte 1977 die 40 % - Grenze übersteigen.

Die Rezession brachte uns einen Verlust von 320'000 Arbeitsplätzen (zur Hauptsache Gastarbeiter und Saisonniers) und das Problem von Ueberkapazitäten in manchen Bereichen. Gegenwärtig ist zwar insgesamt eine leichte Belebung der Inlandkonjunktur festzustellen.

Betrug die Zahl der Ganzarbeitslosen im Jahr 1975 noch 32'000, so beläuft sie sich heute auf 14'000 (0,5 %), während die Zahl der Teilarbeitslosen (Kurzarbeiter) im gleichen Zeitraum von 136'000 auf 16'000 zurückging.

Im Zuge der vergangenen Weltwirtschaftsrezession ging die schweizerische Inlandproduktion im Jahre 1975 um 13 % zurück. Unsere Exporte sind in der gleichen Zeitspanne um real 5,4 % gesunken. Im vergangenen Jahr haben sie jedoch mit einem realen Anstieg von 11,6 % wesentlich zur Stabilisierung der Wirtschaftslage beigetragen. In den ersten Monaten des laufenden Jahres kann man ein allmähliches Anziehen der privaten Konsumausgaben feststellen, Ansteigen der Detailhandelsumsätze im 1. Quartal 1977 um 3 1/2 %; während die Investitionstätigkeit insgesamt vermutlich nicht weiter zurückgehen sollte. Dennoch werden die stärksten Auftriebskräfte im laufenden wie auch in den kommenden Jahren weiterhin von der Auslandnachfrage und damit vom Export ausgehen müssen. Das von der Arbeitsgruppe "Wirtschaftsprognosen" erwartete reale Wirtschaftswachstum von rund 2 % für 1977 ist nur dann möglich, wenn unsere Exporte auch dieses Jahr um ca. 8 % weiter steigen werden. Dieses hohe reale Exportwachstum lässt sich nur dann erreichen, wenn unsere besonderen Anstrengungen auf dem Gebiete der Exportförderung und -ausweitung ihre Früchte tragen. Der Bestellungseingang der schweizerischen Industrie - und zwar vor allem die Exportaufträge - hat sich zwar in den letzten Monaten wieder verbessert, doch sieht sich unsere Exportwirtschaft einer Reihe von Schwierigkeiten gegenüber:

Die internationale Konjunkturlage bleibt, vom starken Wachstum in den USA abgesehen, gedrückt. Der für das Frühjahr 1977 erhoffte Aufschwung hat sich noch kaum durchgesetzt, was dazu führte, dass die OECD-Prognosen über das reale Welthandelwachstum wiederholt nach unten revidiert werden mussten. Nach einer Wachstumsrate von 11 % im letzten Jahr ist für das Jahr 1977 mit einer Abschwächung der Zuwachsrates auf noch 6 - 7 % zu rechnen.

- 3 -

Der internationale Konkurrenzkampf verschärft sich zusehends, da alle, Industrie- wie Entwicklungsländer, auf Exporte angewiesen sind. So sind auch die USA beispielsweise, die früher dem Export nur marginale Bedeutung zumessen, auf diesem Gebiet aktiver geworden und nützen ihre währungsbedingten Konkurrenzvorteile zielbewusst aus.

Die Entwicklung des Frankenkurses fällt für die preisliche Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Industrie immer mehr ins Gewicht. Der exportgewogene Aufwertungssatz des Schweizer Frankens hat in den letzten sechs Jahren ein Maximum von 63,5 % erreicht. Dies bedeutet eine kursbedingte Verteuerung unserer Produkte, die nur zum Teil durch die günstigere Kosten- und Preisentwicklung in unserem Land kompensiert worden ist. Die Aufwertung erfolgte schubweise. Nach einem mässigen Anstieg von 8 auf 16 % im Jahre 1973 ergab sich eine starke Zunahme von 16 auf 40 % im Jahre 1974. Dies war mit ein Grund für den spürbaren Exportrückgang im folgenden Jahr. 1975 stabilisierte sich der Aufwertungssatz zwischen 40 % und 44 %, um dann im Frühjahr 1976 erneut massiv von 44 % auf über 60 % anzusteigen. Nach einer leichten Rückbildung blieb er dann über das 2. Semester 1976 hinweg bei rund 60 %. Im begonnenen Jahr hat sich der exportgewogene Aufwertungssatz erneut leicht abgeschwächt und verharrt heute bei etwa 56 %.

Die ungleichgewichtige Entwicklung der Zahlungsbilanzen gefährdet in zunehmendem Masse die liberalen internationalen Rahmenbedingungen für den Welthandel und den Zahlungsverkehr und damit auch unsere Ausfuhr. Noch im Jahre 1973 wiesen die in der OECD zusammengeschlossenen westlichen Industriestaaten einen Ueberschuss von knapp 3 Milliarden und die OPEC-Länder von 4 Milliarden Dollar auf - gegenüber einem Defizit der nicht-erdölproduzierenden Entwicklungsländer von 5,5 und der sozialistischen Staatshandelsländer von 2,5 Milliarden Dollar. Seit der Oelpreiserhöhung weisen die Staaten des OECD-Raumes insgesamt und wahrscheinlich für längere Zeit passive Zahlungsbilanzen aus. Nach neuesten Schätzungen soll sich das Ertragsbilanz-

./.

defizit der OECD-Länder 1977 auf 31 Mrd gegenüber 26 Mrd Dollar im Vorjahr belaufen. Der kumulierte Fehlbetrag der nichterdölexportierenden Entwicklungsländer wird für das laufende Jahr auf 25 Mrd Dollar geschätzt und für die sozialistischen Staatshandelsländer auf 13,5 Mrd Dollar. Das Defizit der nichterdölexportierenden Entwicklungsländer muss vor dem Hintergrund einer Aussenverschuldung von 180 Mrd Dollar gesehen werden. Dem gegenüber werden die OPEC-Staaten "unverdaubare" Ueberschüsse von 40 Mrd Dollar aufweisen. Der Zusammenhang zwischen dem Zahlungsbilanzproblem und der Tatsache, dass die Exportzuwachsraten der westlichen Industriestaaten seit der jüngsten Rezession deutlich unter das frühere langjährige Mittel gesunken sind, ist unverkennbar. Die am stärksten verschuldeten Entwicklungsländer und die Oststaaten sahen sich vor die Notwendigkeit gestellt, die Nachfrage zu drosseln. Die Entwicklung ihrer Einfuhren weist in jüngster Zeit eine abnehmende Tendenz auf. Die Aufrechterhaltung eines freiheitlichen Welthandelssystems stellt ein entscheidendes Erfordernis dar. Unter diesem Aspekt kommt der internationalen Abstimmung der wirtschaftspolitischen Strategievorstellungen im Rahmen der OECD (analog zum Londoner Gipfeltreffen) erhebliche Bedeutung zu. Es muss ein mässiges Wachstum ohne Inflationsschub angestrebt werden; die Weltmärkte müssen offen bleiben. Das bedingt, dass die handelspolitische Stillhalteerklärung der OECD-Länder auch dieses Jahr erneuert wird, und dass die GATT-Verhandlungen für eine weitere Liberalisierung des Welthandels (Tokio-Runde) endlich an Schwungkraft gewinnen, damit eine Tendenzwende herbeigeführt werden kann.

Weiter ist die Verbesserung der Nord-Süd-Beziehungen vordringlich. Ein konstruktives Gespräch über wirtschaftlich tragbare Verbesserungen setzt allerdings voraus, dass das Bestehen eines neuen Geistes der Zusammenarbeit nicht von der Erfüllung dogmatischer Programmpunkte abhängig gemacht wird. Es ist wenig sinnvoll, der geltenden, weitgehend auf marktwirtschaftlichen Grundsätzen beruhenden Wirtschaftsordnung den Kampf anzusagen, ohne näher zu untersuchen, wohin ihre

- 5 -

Alternative führen würde. Der industrialisierten Welt kann umgekehrt der Vorwurf nicht erspart bleiben, in Zeiten der Hochkonjunktur keine ausreichenden Massnahmen ergriffen zu haben, um das Los der Entwicklungsländer grundlegend zu verbessern.

Die sachlichen Schwerpunkte der Pariser Konferenz

Lassen Sie mich kurz auf die aus schweizerischer Sicht wichtigsten Sachbereiche eintreten, die in der Schlussphase der Pariser Konferenz im Vordergrund stehen und die direkte Auswirkungen auf unser Land und unsere Wirtschaft haben könnten.

a) Finanzhilfe und Verschuldungsproblem

In der Entwicklungspolitik steht die öffentliche Finanzhilfe weiterhin im Vordergrund - sie ist auch weltwirtschaftlich gesehen erforderlich. Die bedrohlich hohen Zahlungs- und Ertragsbilanzdefizite könnten sonst den Entwicklungsprozess strangulieren; dieser ist auch für das weitere Wachstum der Weltwirtschaft ein unerlässlicher Stimulus. Von der Pariser Konferenz wird daher zweifellos in diesem Bereich ein Ergebnis erwartet.

Die ärmsten Entwicklungsländer mit einer Bevölkerung von rund 1 Milliarde Menschen, die weder Rohstoffe exportieren noch in der Lage sind, marktgängige Industrieprodukte für den Welthandel herzustellen, sind für den Aufbau ihrer Wirtschaft und die Beschaffung von Investitionsgütern auf Auslandshilfe zu weichen Kreditbedingungen angewiesen. Die fortgeschritteneren Entwicklungsländer dagegen sind zunehmend in der Lage, ihre Finanzierungsbedürfnisse teils durch Exporterlöse, teils auf dem Kapitalmarkt zu decken. Die Aussenverschuldung ist allerdings auf 180 Milliarden Dollar angewachsen und hat damit ein bedenkliches Ausmass angenommen. Doch wäre, soweit erforderlich, die Lösung eher durch internationale Ueberbrückungsfinanzierungen und Zahlungsbilanzhilfe als durch eine die Kreditwürdigkeit der Ent-

./.

- 6 -

wicklungsländer schädigende allgemeine Schuldenkonsolidierung anzustreben. Auch dies erfordert den Einsatz öffentlicher Gelder und Garantien.

Ein wichtiges Thema der Pariser Konferenz werden daher die Möglichkeiten einer Erhöhung der öffentlichen Finanzhilfe und der vermehrte Einsatz zugunsten der ärmsten Entwicklungsländer und Bevölkerungsschichten sein. Um die Last des Schuldendienstes nicht weiter ansteigen zu lassen und eine Zersplitterung der verfügbaren Mittel zu vermeiden, dürfte eine stärkere Konzentration auf die multilateralen Kanäle der Entwicklungsfinanzierung zu weichen Bedingungen angestrebt werden. Im Vordergrund steht die fünfte Aufstockung der IDA, die als Agentur der Weltbank sowohl das Vertrauen der Industriestaaten wie der Entwicklungsländer genießt. Mit der geplanten Erhöhung der Aeuftung um 60 %, von 4,5 auf 7,2 Milliarden Dollar, wird die Erwartung verbunden, dass sich dann auch die OPEC-Staaten beteiligen werden.

Diese eindeutige Tendenz von der bilateralen zur multilateralen Finanzhilfe und von der langjährigen Stagnation zu einer wesentlichen Steigerung der staatlichen Leistungen steht im Gegensatz zur Haltung, die der Schweizer Stimmbürger im vergangenen Juni mit der Verwerfung des schweizerischen Beitrages an die IDA zum Ausdruck gebracht hat. Unsere Partner in Paris müssen wissen, dass in einer direkten Demokratie die Regierung den Willen des Souveräns nicht missachten kann. Unsere Gegenläufigkeit ist international jedoch immer schwerer zu erklären. Dass wir in der Wahl des Einsatzes unserer Mittel frei bleiben wollen, ist verständlich; wir werden aber unseren Anteil am "burden sharing" der staatlichen Finanzhilfe in einer unserer Politik gemässen Form zu leisten haben. Auch der Verzicht auf Rückzahlung bestimmter öffentlicher Darlehen könnte einen zusätzlichen Beitrag darstellen. Als Land mit dem höchsten pro Kopf-Einkommen der Welt können wir es jedenfalls nicht einfach den übrigen Industrieländern überlassen, mit ihren Krediten die Voraussetzungen für die schweizerische Export- und Investitionstätigkeit in der Entwicklungswelt zu schaffen. Die Schweiz zählt heute zu den wenigen

./.

- 7 -

Ländern mit einem hohen Ertragsbilanzüberschuss. Dieser ist allerdings auf besondere Verhältnisse zurückzuführen und hat keinen Niederschlag in der Bundeskasse gefunden. Trotzdem werden gerade von diesen Staaten vermehrte Beiträge an die Entwicklungshilfe zur Belebung der Weltwirtschaft gefordert.

Wie sehr die Erhaltung der Zahlungsfähigkeit der Entwicklungsländer in unserem eigenen wirtschaftlichen Interesse liegt, geht aus dem grossen Handelsbilanzüberschuss von 5 Milliarden Franken hervor, den die Schweiz gegenüber der Dritten Welt erzielt. Der Bund trägt heute auf Grund der durch die Exportrisikogarantie versicherten Ausfuhren in die Entwicklungsländer ein Engagement von über 6 Milliarden Schweizerfranken, wovon rund ein Drittel auf stark verschuldete und besonders risikoreiche Länder entfällt. Dies ist nicht Zufall oder die Folge von Fehldispositionen, sondern gerade diese Länder benötigen schweizerische Ausrüstungsgüter, um ihre Wirtschaftsstruktur zu verbessern. Das Interesse ist somit durchaus ein gegenseitiges, wobei die Leistung unserer Partner in einem verantwortungsbewussten wirtschafts-, sozial- und finanzpolitischen Gebaren zu bestehen hat.

Die Aufgabe besteht somit darin, unsere Bevorzugung bilateraler, direkt überschau- und kontrollierbarer Projekte mit dem weltweit immer mehr an Bedeutung gewinnenden multilateralen Konzept in Einklang zu bringen. Unsere Unternehmen werden nicht länger an Ausschreibungen für Projekte von internationalen Finanzinstitutionen teilnehmen können, an die wir keinen Beitrag leisten. Gerade diese Projekte bieten jedoch oft die beste Möglichkeit, in einem bestimmten Land Fuss zu fassen, Erfahrungen zu sammeln, den Warenaustausch zu fördern und die Dienstleistungen unserer Bau- und Ingenieurfirmen international einzusetzen. Unter diesen Umständen darf auch erwartet werden, dass die Privatwirtschaft mit ihren Mitteln diejenigen des Bundes ergänzen hilft.

./.

b) Förderung privater Kapitalflüsse

Während in den Vereinten Nationen das politische Misstrauen gegen die private Investitionstätigkeit und die multinationalen Gesellschaften eine sachliche Diskussion erschwert, wird in der Pariser Konferenz die entwicklungspolitische Bedeutung der privaten Kapitalflüsse anerkannt und richtigerweise nach Mitteln gesucht, diese Quelle nicht versiegen zu lassen, sondern vermehrt auszuschöpfen. Die fortgeschritteneren Entwicklungsländer suchen zudem nach einer Erleichterung ihres Zugangs zu den Kapitalmärkten.

Dass die Schweiz in diesem Bereich über besondere Möglichkeiten und Erfahrungen verfügt, liegt auf der Hand. Die Investitionstätigkeit unserer Privatwirtschaft ist beträchtlich und hat sich über die nötige Anpassungsfähigkeit ausgewiesen. Mit der Direktinvestition ist gleichzeitig die Uebertragung von technischen und unternehmerischen Kenntnissen sowie die Ausbildung lokaler Kader verbunden. Die Schweiz steht mit einem Anteil von 0,58 % am Bruttosozialprodukt als traditionelles Kapitalexportland bei den privaten Leistungen in den vorderen Rängen. Das Investitionsklima kann durch Erhöhung der Rechtssicherheit einerseits und eine vermehrte Berücksichtigung der entwicklungspolitischen Prioritäten durch die Investoren andererseits verbessert werden. Zudem erfüllt die Schweiz als internationaler Finanzplatz eine wichtige Drehscheibenfunktion für investitionssuchendes Auslandskapital, das den Defizitländern zugeführt wird. Anleihen der Weltbank und der regionalen Entwicklungsbanken werden privilegiert behandelt und haben in den letzten fünf Jahren ein Ausmass von 4 Milliarden Franken erreicht.

c) Rohstoffpolitik

Die Schweiz ist fast vollständig auf die Rohstoffversorgung aus dem Ausland (und den Entwicklungsländern) angewiesen; trotzdem ist sie ein zu kleiner Verbraucher, um die internationale

Marktentwicklung beeinflussen zu können. Die Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Produzenten und Konsumenten stellt für uns daher ein echtes Anliegen dar - sowohl aus entwicklungspolitischer Sicht wie im Interesse der eigenen Landesversorgung. Wir befürworten den Abschluss von Rohstoffabkommen und anerkennen, dass die bisherigen Methoden unzureichend waren. Die Festsetzung von Preisbändern würde unserer Konzeption der Entwicklungshilfe entsprechen, soweit sie sich unmittelbar auf die Einkommensverhältnisse der rohstoffproduzierenden Bevölkerung auswirkt. Als Gegenleistung müsste jedoch eine Produktionspolitik verfolgt werden, die eine quantitativ und qualitativ ausreichende Versorgung gewährleistet.

Der Wunsch nach Mitsprache setzt die Bereitschaft zur Mitfinanzierung der erforderlichen Massnahmen voraus. Wir können daher den Gedanken eines gemeinsamen Fonds nicht von vornherein ablehnen, wohl aber darauf bestehen, dass kein dirigistischer Apparat aufgebaut und kein marktwidriges Preisniveau anvisiert wird und dass nach Bereitstellung des Grundkapitals die Ausgleichsmassnahmen selbsttragend sind, indem sowohl Preisausschläge nach unten wie nach oben aufgefangen werden.

Was die Finanzierung von Ertragsausfällen, (das sogenannte "compensatory financing") anbetrifft, sind die entsprechenden Kredite bisher durch den Internationalen Währungsfonds gewährt worden, an dem sich die Schweiz nicht beteiligt. Angesichts des Interesses an der Aufrechterhaltung der Import- und Zahlungsfähigkeit der Entwicklungsländer wäre es jedoch verfehlt, wenn unser Land sich an derartigen Massnahmen desinteressiert zeigen würde. Der Wunsch der Entwicklungsländer nach Diversifizierung, vermehrter Rohstoffverarbeitung und Herstellung von Zwischenprodukten für den Welthandel verdient ebenfalls unsere Unterstützung, soweit qualitativ die Wettbewerbsfähigkeit besteht.

Unsere offene Haltung auf dem Gebiet der Rohstoffpolitik bedeutet keineswegs eine Abkehr von marktwirtschaftlichen Grundsätzen. Die Massnahmen würden sich nur gegen kurzfristige Schwankungen oder offensichtliche Missbräuche marktbeherrschender Stellungen richten.

d) Energiefragen

Aehnliche Erwägungen bezüglich einer verstärkten Zusammenarbeit zwischen Produzenten und Konsumenten und einer gemeinsamen Verantwortung für die Versorgung der Weltwirtschaft gelten beim Rohstoff Erdöl. Wegen der überragenden Rolle dieses Energieträgers sind die Auswirkungen des Erdölpreises auf die Kostenstruktur der nationalen Volkswirtschaften und die Zahlungsbilanzen von erst-rangiger Bedeutung. Die Erschöpfbarkeit der Erdölvorräte und die einseitige Abhängigkeit der meisten OPEC-Länder vom Oelexport lassen die Sorge nach wertsicheren Anlagemöglichkeiten für die Devisenüberschüsse, die aus einer den eigenen Finanzbedarf übersteigenden Fördermenge anfallen, als verständlich erscheinen. Diese Fragen dürften jedoch unter den beteiligten Notenbanken leichter zu regeln sein als an internationalen Konferenzen.

e) Handelsfragen

Die angestrebte Verbesserung der wirtschaftlichen Nord-Süd-Beziehungen wäre unvollständig ohne Berücksichtigung der Handelsaspekte. Das Wachstum der Entwicklungsländer ist, wie dasjenige der Industriestaaten, von einer Steigerung des Exportes abhängig. Der Anteil der Dritten Welt an den Gesamtausfuhren, die in den Welt-handel gelangen, ist auf 25 % gestiegen. Im vergangenen Jahr haben die Entwicklungsländer, selbst ohne Berücksichtigung der Erdölproduzenten, Exporterlöse im Ausmass von rund 100 Milliarden Dollar erzielt. 100 Milliarden im Vergleich zu 13,6 Milliarden Finanzhilfe zeigt, wie gewichtig die Komponente "trade" neben "aid" geworden ist.

Die internationalen Handelsregeln des GATT beruhen auf dem Grundsatz der Meistbegünstigung und setzen somit eine ausreichende Wettbewerbsfähigkeit voraus. Viele Entwicklungsländer bedürfen noch einer Starthilfe, um gegenüber den leistungsfähigeren Handelspartnern auf dem Weltmarkt bestehen zu können. Diese ist ihnen durch die Einräumung von Zollpräferenzen gewährt worden, doch gibt es noch zahlreiche weitere Handelshemmnisse, die zu beseitigen sind. In den GATT-Verhandlungen ist eine besondere Berücksichtigung der handelspolitischen Begehren der Entwicklungsländer vorgesehen, und die Pariser Konferenz könnte dieser politischen Zielsetzung Nachdruck verleihen. Die Schweiz, die aus dem Handel mit den Entwicklungsländern einen hohen Ueberschuss erzielt (nur 2 % der Gesamtausfuhren, aber 10 % des gesamten Exportüberschusses der westlichen Industriestaaten mit den Nicht-Erdöl-Entwicklungsländern entfallen auf die Schweiz!), kann die für ihre Wirtschaft unerlässlichen Absatzmöglichkeiten in der Dritten Welt am besten dadurch sichern, dass sie diese Länder bei ihren eigenen Bemühungen nach Exportausweitung unterstützt. Dank ihres hohen Spezialisierungsgrades muss unsere Industrie nicht befürchten, dadurch in Bedrängnis zu geraten; im Gegenteil, mit fortschreitendem Entwicklungsstand wächst die Aufnahmefähigkeit der Dritten Welt für unsere technischen Erzeugnisse und Dienstleistungen.

Welches nun schliesslich das Ergebnis der morgen in die Endphase tretenden Pariser Nord-Süd-Konferenz auch immer sein wird, die Anstrengungen zur Verbesserung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Industriestaaten, der OPEC und den Entwicklungsländern werden noch auf Jahre hinaus fortgesetzt und verstärkt werden.

Exportförderung durch offizielle schweizerische Stellen

Dieses Thema war bis vor kurzem in der Schweiz tabu. Es ist erst seit dem Exportrückgang infolge der Weltwirtschaftsrezession aktuell geworden. Der Bundesrat hat rasch reagiert und im November 1975 eine Arbeitsgruppe "Exportförderung und Aussenwirtschaftsmassnahmen" ge-

schaffen, der neben Angehörigen der Bundesverwaltung Vertreter der Banken, des Vororts, der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung (SZH) und der Gewerkschaften angehören. Es zeigte sich dabei, dass der Schwerpunkt bei der Erleichterung der Exportfinanzierung und der Unterstützung der Exportanstrengungen der Klein- und Mittelbetriebe liegen muss.

a) Exportfinanzierungserleichterungen

Verschiedene Massnahmen wurden getroffen, um eine konkurrenzgerechtere Exportfinanzierung zu ermöglichen. Durch einen Ausbau der Exportrisikogarantie (ERG), neuer Höchstdeckungssatz 95 %, sollen private Kapitalien flüssig gemacht werden. Die Schweiz kennt zwar keine staatliche Exportfinanzierung, doch verfügt sie über einen sehr liquiden Kapitalmarkt. Bei der ERG wurde die Möglichkeit einer Währungsgarantie geschaffen, und neu können nun auch Konsumgüterlieferungen bei der ERG versichert werden. Die bei der ERG versicherten Beträge haben sich von 8,5 Milliarden Franken im Dezember 1975 auf 15 Milliarden Franken im April 1977 beinahe verdoppelt, und die Prognose für Dezember 1977 lautet auf 20 Milliarden Franken. Damit ist wohl das vertretbare Risikoausmass erreicht, und es müssen in Zukunft strengere Massstäbe an Gesuche angelegt und dem Verlustrisiko gegenüber dem Interesse an Arbeitsbeschaffung vermehrtes Gewicht eingeräumt werden.

Absprachen zwischen der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und den Grossbanken über Diskontierungserleichterungen von Exportkrediten und Devisentermingeschäften zur Verminderung des Kursrisikos dienen ebenfalls dem Ziel, die Exportfinanzierung günstiger zu gestalten. Im Rahmen des Möglichen wird auch versucht, Kapitalexporte für Warenexporte nutzbar zu machen. Dabei darf man sich allerdings durch übertriebene und ungerechtfertigte Hoffnungen nicht täuschen lassen. Bei der SNB wurde eine zentrale Informationsstelle für Exportfinanzierungsfragen geschaffen.

Es wäre nun wichtig, von den Wirtschaftsdiensten der Botschaften zu erfahren, ob wir dadurch gegenüber der ausländischen Konkurrenz wettbewerbsfähiger geworden sind, oder welche weiteren Schwierigkeiten untersucht werden müssten.

b) Förderung der exportfähigen mittleren und kleineren Betriebe

Bei der Handelsabteilung des EVD wurde ein neuer Dienst für Handelsförderung und Imagewerbung eingerichtet, dem Herr Botschafter P. Bettschart vorsteht. Zum gleichen Zweck hat das EPD die diplomatischen Vertretungen besonders im Nahen Osten verstärkt und ausgebaut. Weiter wurde die SZH neu strukturiert, damit sie den veränderten Anforderungen und Aufgaben gerecht werden kann. Nachdem die Eidgenössischen Räte der SZH ein "Zusatzmillion" zugesprochen hatten, wurden fünf Handelsdelegierte, Leute aus der Privatwirtschaft, angestellt, die von der Praxis herkommend die Anstrengungen von staatlichen und privaten Stellen zur Erschliessung neuer Märkte unterstützen sollten. Diese Handelsdelegierten dürfen nicht als Aussen-seiter oder Konkurrenten der regulären Wirtschaftsdienste der offiziellen Auslandsvertretungen empfunden werden, sondern als hilfreicher und mit der Wirtschaftspraxis besonders gut vertrauter verlängerter Arm.

Ganz allgemein kann man feststellen, dass heute die bilaterale Wirtschaftsdiplomatie, die während der letzten 10-20 Jahre hinter der multilateralen Wirtschaftsdiplomatie zurückstand, wieder vermehrt in den Vordergrund rückt. Dieser Tatsache wurde Rechnung getragen. Die Präsenz der Schweiz und ihr Interesse an den neuen Märkten wurde durch den Besuch hochgestellter Delegationen in Saudi-Arabien, Iran und Irak unterstrichen. Herr Bundesrat Brugger hat persönlich an der ersten Sitzung der gemischten Kommission Schweiz-Saudi-Arabien in Riyad teilgenommen und die Swiss Expo 1976 in Kairo eröffnet.

c) Schwerpunkt der Schweizerischen Exportoffensive

Im Vordergrund stehen zwar dank ihrer dynamischen Entwicklung immer noch die OPEC-Staaten; doch dürfen deswegen unsere traditionellen Absatzmärkte keinesfalls vernachlässigt werden. Im Jahre 1975 sind unsere Exporte in den OECD-Raum um 9,5 % zurückgegangen, während sich unsere Ausfuhren nach den Entwicklungsländern insgesamt um 7 % und nach den OPEC-Staaten allein sogar um 38 % erhöhten. Im darauffolgenden Jahr haben sich die Exporte nach den Industriestaaten deutlich erholt (+ 11,6 %), weisen aber für die Entwicklungsländer insgesamt (+ 13 %) und nach den OPEC-Staaten im besonderen (+ 32 %) erneut überdurchschnittliche Steigerungsraten auf. Das gleiche Bild ergibt sich auch im ersten Trimester 1977: OECD + 13 %, Entwicklungsländer total + 26 % und OPEC allein + 35 %.

Vergleich der Exportanteile 1. Trimester 1975 zu 1. Trimester 1977

Entwicklungsländer insgesamt	20,8 %	Erhöhung auf	21,8 %
OPEC-Staaten allein	6,5 %	Erhöhung auf	8,1 %
Staatshandelsländer	6,2 %	Rückgang auf	5,3 %

Diese Zahlen zeigen einerseits die wachsende Bedeutung der OPEC-Staaten für die schweizerische Exportwirtschaft. Sie zeigen aber auch gleichzeitig, dass von einer einseitigen Ausrichtung auf oder einseitigen Abhängigkeit von den OPEC-Staaten und Ostblockländern nicht die Rede sein kann. Langfristig bilden die Entwicklungsländer unbestritten die absorptionsfähigsten Märkte; allerdings setzen deren Zahlungsbilanzprobleme ihrem Aussenhandel Grenzen. Der Rückgang bei den Staatshandelsländern ist eine Folge der starken Verschuldung dieser Länder. 72 % unserer Ausfuhren gehen demnach immer noch in den OECD-Raum. Diese traditionellen Märkte müssen gehalten werden. Sie bilden das stabile und sichere Fundament unserer Aussenwirtschaftsbeziehungen.

- 15 -

Zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich Sie wieder einmal an die Stärken der Schweiz und an die Trümpfe in unserer Hand erinnern; denen wir die Erfolge unserer Wirtschaft verdanken:

- Starkes Innovationsvermögen und ausgeprägter Erfindungsgeist
- Hoher Grad der Spezialisierung und damit geringere Empfindlichkeit dank des Technologievorsprungs
- Gute Qualität, zuverlässiger Service après vente und Liefertreue, die nicht zuletzt dem guten Einvernehmen der Sozialpartner zu verdanken sind (Arbeitsfriede, Leistungswille)
- Kleine Inflationsrate, politische, soziale und wirtschaftliche Stabilität.

Die geeigneten Rahmenbedingungen zu schaffen, damit diese Vorteile zur Geltung gebracht werden können, ist Ihre und unsere Aufgabe!

Beilage 2

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar EPD
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat: E. Thurnheer,
Finanz- und Wirtschaftsdienst EPD
Datum: 24. Mai 1977
Thema: Bankfragen

1. TEIL: Bankwesen im In- und Ausland

1.1. Einführung

Die Bankfragen bilden als Teil der Finanzfragen einen wichtigen Aspekt der allgemeinen wirtschaftlichen Probleme, was die Diskussion darüber in einem Wirtschafts- und Exportförderungsseminar rechtfertigt.

1.2. Kompetenz

Im Verkehr mit den Aussenposten ist in diesen Fragen der Finanz- und Wirtschaftsdienst des EPD zuständig, der Kontakte zu den übrigen Departementen, der Eidg. Bankenkommission, der Nationalbank und der Bankiervereinigung unterhält.

1.3. Schweizerische Bankengesetzgebung

Gesetzliche Grundlage: Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen, vom 8.11.1934 / 11.3.1971.

1.3.1. Aufsicht:

Aufsichtsorgan ist die vor kurzem ausgebaute Eidgenössische Bankenkommission. Die Aufsicht der EBK richtet sich auf eine ordentliche Geschäftsführung, während jene der Nationalbank mehr währungspolitischer Natur ist.

1.3.2. Niederlassung ausländischer Banken in der Schweiz:

Bis 1971: Eröffnung von ausländischen Niederlassungen und Vertretungen nur bei Erfüllung des Reziprozitätserfordernisses. Bewilligungsinstanz war Bundesrat. Seit 1971: Gründung auch von selbständigen ausländisch beherrschten Tochtergesellschaften wird Reziprozitätserfordernis unterstellt. Bewilligungsinstanz jetzt Eidgenössische Bankenkommission. - Je nach Interpretation

des Bankengesetzes kann es zu Konflikten kommen, wenn neben rein bankengesetzlichen auch allgemein politische oder wirtschaftliche Aspekte berücksichtigt werden. Die Bewilligungspraxis für ausländische Banken gilt grundsätzlich auch für Anlagefonds.

1.3.3. Kapitalexporte

Bankengesetz unterstellt Kapitalexporte der Banken von 10 Mio. Fr. und mehr (3 Mio. Fr. für "Notes"), wenn sie ein Jahr Laufzeit übersteigen, der Bewilligungspflicht. Bewilligungsinstanz ist die Nationalbank, die auch die drei interessierten Departemente EPD, EFZD und EVD konsultiert. Die SNB beurteilt die Gesuche nach währungs- und zinspolitischen Kriterien und hat auch die wirtschaftlichen Landesinteressen zu berücksichtigen.

1.4. Banken im Ausland

1.4.1. Ausländische nationale Bankengesetzgebungen

Wir sind an der Entwicklung dieser Gesetzgebungen namentlich aus folgenden Gründen interessiert:

- Banken als wesentlicher Faktor in der wirtschaftlichen Entwicklung
- Banken als Partner bei der Import- und Exportfinanzierung
- Beurteilung des Reziprozitätserfordernisses (Behandlung der Auslandbanken)
- Vergleichbarkeit der nationalen Aufsichtssysteme

1.4.2. "Multinational Banking"

Gewaltiger Aufschwung der multinationalen Banken in den letzten Jahren. In der Regel Beteiligungen europäischer, amerikanischer und arabischer Banken, mit Sitz z.B. in London oder Luxemburg. Haupttätigkeitsgebiet auf dem Euromarkt. Durch ad hoc Zusammenschlüsse zu Syndikaten vermögen sie Anleihen und Kredite für Hunderte von Millionen \$ zu vermitteln, was ihre Bedeutung im sogenannten "Recycling" der Oelgelder unterstreicht. Auch schweizerische Banken sind an solchen multinationalen Banken beteiligt.

1.5. Zusammenfassung und Informationsbedürfnisse der Zentrale

Es interessieren die unter 1.4 genannten Punkte und insbesondere auch Berichte über Kontakte mit schweizerischen Bankiers, die sich permanent oder vorübergehend im Ausland aufhalten.

2. TEIL: "Image" der Banken im Ausland

2.1. "Positive" Aspekte

Schweiz als einer der wichtigsten Finanzplätze der Welt, d.h. gemessen am übrigen Wirtschaftspotential überproportioniert. Sehr dichtes Bankennetz über das ganze Land. Verschiedenartigste Institute: Gross-, Kantonal-, Lokal-, Privatbanken usw. . Rund 80 Auslandsbanken. Bankenkommis-sionen und Erträge aus Kapitalanlagen im Ausland bilden einen wichtigen Aktivposten in unserer Ertragsbilanz. Volkswirtschaftlich unerlässliche Tätigkeit im Inland: Kredite, Aussenhandelsfinanzierung, Börsengeschäfte etc. . Finanzierung durch interne Sparbildung (grosse Anzahl von Sparbüchlein und Kassenobligationen) und ausländische Anlagen (gut ausgebautes Bankensystem, stabile Währung, sozialer Frieden, politische Neutralität, etc.).

2.2. "Negative" Aspekte

Diese Aspekte überwiegen gegenüber den positiven Aspekten keineswegs, müssen unsererseits aber besonders beachtet werden.

2.2.1. Bankgeheimnis

Das Thema gelangte seit dem Artikel P. Klausers in "Wirtschaft und Recht" und in der NZZ und seit Fernsehdiskussionen, u.a. mit Generaldirektor Schürmann, erneut vermehrt zur Diskussion.

Klauser unterscheidet vier Merkmale des schweizerischen Bankgeheimnisses:

- Tragweite des strafrechtlichen Schutzes: Nach Art. 47 des Bankengesetzes wird auch eine fahrlässige Verletzung bestraft; Delikte werden von Amtes wegen verfolgt.
- Tragweite gegenüber dem Fiskus: Obwohl die Auskunftspflicht gegenüber den Behörden dem Bankgeheimnis grundsätzlich vorgeht, besteht gerade in Steuerveranlagungsverfahren und bei Steuerhinterziehungen keine Auskunftspflicht von Dritten.
- Nummernkonti: Es handelt sich an und für sich um eine bankinterne Massnahme; in Wirklichkeit geniessen die Kunden eine privilegierte Behandlung.
- Internationale Rechtshilfe: Da die Schweiz eine restriktive Praxis kennt - insbesondere bei Devisen- und Steuer- vergehen - erhält das Bankgeheimnis dadurch seine ganze internationale Dimension.

Nicht die Ausprägung der einzelnen Elemente, sondern deren Kumulation macht die schweizerische Eigenart aus. Dem Bankgeheimnis ist es deshalb zumindest teilweise zu verdanken, dass dem Franken Elemente einer Fluchtwährung zukommen.

- 4 -

2.2.2. Fluchtkapital

Der Begriff selbst ist schillernd, weil die Motive, Gelder im Wohnsitzstaat nicht zu deklarieren und in die Schweiz zu transferieren, sehr verschieden sein können (Verfolgungen aus rassistischen Gründen, Steuerhinterziehung, Abschieben von verbrecherisch erlangten Geldern). Das Problem ist komplex; es heisst dies aber nicht, dass es nicht existieren würde.

Immerhin können folgende Elemente in Erinnerung gerufen werden, wonach die Behörden unerwünschte Gelder fernhalten möchten:

- unser ganzes Währungsdispositiv zur Abwehr fremder Gelder
- das bundesrätliche Verbot zur Einfuhr der Goldbarren der ehemaligen Machthaber Vietnams
- die inzwischen wieder aufgehobene Beschränkung der Einfuhr fremder Banknoten
- das Rechtshilfeabkommen mit den USA
- die Vereinbarung zwischen der Nationalbank und den Banken über die Sorgfaltspflicht bei der Annahme von Geldern.

2.3. Information

Bei Angriffen auf die Schweiz und ihrer Behörden erwarten wir, dass unsere Posten uns orientieren und den Autoren möglichst direkt sachgerechte Informationen zuleiten. Das Buch von Jean Ziegler über "La Suisse au dessus de tout soupçon" hat im Inland - weniger allerdings im Ausland - zahlreiche Kritiken hervorgerufen: u.a. einen Artikel Kleinwefers in den "Schweizerischen Monatsheften" und ein Buch von V. Lassere "Une Suisse insoupçonnée". Alle unsere Posten haben einen Text erhalten, der die wichtigsten der Gegenargumente zusammenfasst.

3. TEIL: Die Affäre Schweizerische Kreditanstalt

Die Angelegenheit wird in der schweizerischen Bankgeschichte bestimmt tiefe Spuren hinterlassen. - Von den bisherigen offiziellen Stellungnahmen sind folgende zu erwähnen:

- Erklärung des Bundesrates vom 4. Mai vor den eidgenössischen Räten: es wird der Besorgnis über den Schaden, der einer bedeutenden Branche zugefügt worden ist, Ausdruck gegeben. Die Untersuchungen sind im Gang.

./.

- 5 -

- Präsident Leutwiler erklärte am 28. April, dass das Kreditangebot an die SKA nicht ohne deren Zustimmung erfolgt sei.
Am 5. Mai betonte er, den grossen Schweizerbanken könne und dürfe nichts passieren. Es handle sich nicht um eine Systemkrise; die Ursachen des Debakels lägen vielmehr im menschlichen Versagen und in der Dimension des Finanzplatzes Schweiz. Das Bankgeheimnis müsse entmystifiziert werden.
- Direktor Müller von der Eidgenössischen Bankenkommission hat am 12. Mai erklärt, dass Organe von Schweizerbanken, die im Ausland zur Verletzung von Devisen- und Steuervorschriften anstiften oder Beihilfe zur Kapitalflucht leisten, in der Schweiz keine Gewähr für eine einwandfreie Geschäftstätigkeit mehr bieten, und nach Bankengesetz deshalb zu entfernen seien.
- Besprechungen und Abschluss einer Vereinbarung zwischen der Nationalbank und der Bankiervereinigung zur Sorgfaltspflicht bei der Entgegennahme von Geldern und zur Handhabung des Bankgeheimnisses, in Kraft ab 1. Juli 1977.

In der vergangenen Sondersession der Räte sind mehrere parlamentarische Vorstösse erfolgt, die der Bundesrat in der Junisession beantworten wird.

Wir haben von unsern Posten zahlreiche Kommentare und Presseauschnitte erhalten. Eine erste Auswertung ist bereits erfolgt; eine etwas detailliertere Zusammenfassung wird unsern Vertretungen später noch zugestellt.

Beilage 3

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat von Herrn M. Thomann, Vizedirektor der
Schweiz. Nationalbank, Zürich, vom 24. Mai 1977

WährungsproblemeEinführung

Herr Botschafter Jolles hat Sie mit der Entwicklung der Weltwirtschaft vertraut gemacht, die für die Schweiz von besonderer Bedeutung ist, weil unser Land die wirtschaftlichen Impulse vorab aus dem Ausland bezieht. Trotzdem ist es angezeigt, zunächst einen Blick auf die interne Währungspolitik zu werfen, bevor sie im internationalen Zusammenhang erläutert wird.

Binnenwirtschaftliche Währungsprobleme

Wie Sie wissen, ist die Schweiz am 23. Januar 1973 vom System des festen zum System des flexiblen Wechselkurses übergegangen. Dies bedeutet, dass die Nationalbank nicht mehr einen ganz bestimmten Wechselkurs auf den Devisenmärkten durchzusetzen hat, indem sie überschüssige Nachfrage nach Schweizerfranken durch Devisenankäufe und Abgabe von Schweizerfranken absorbiert oder - im gegenteiligen Fall - überschüssiges Angebot an Schweizerfranken durch Devisenabgaben und Vernichtung von Schweizerfranken abfängt. Sie hat mithin einen Teil ihrer währungspolitischen Unabhängigkeit zurückgewonnen.

Diese Entwicklung ermöglichte es, eine mittelfristige Geldmengenpolitik einzuführen. In einer ersten Phase - von anfangs 1973 bis Mitte 1974 - ging es darum, durch verschiedene Mass-

nahmen die durch den festen Wechselkurs bedingte, überschüssige Liquidität in der Wirtschaft abzubauen. Dies wurde erreicht und damit der Grundstein für die erfolgreiche Inflationsbekämpfung gelegt. Eine zweite Phase brachte dann eine vorsichtige Vergrösserung der inländischen Geldmenge, die dem möglichen und erwarteten Wachstum der Wirtschaft Rechnung zu tragen hatte - einem Realwachstum in Stabilität. Diese Phase dauert an. Zu diesem Zweck werden jährlich Geldmengenziele festgelegt und publiziert, damit sich die Wirtschaft ein Bild davon machen kann welcher zusätzliche Finanzierungsraum für ein Jahr zur Verfügung steht. Die relative Verknappung der Binnenliquidität (1973/74/75) führte naturgemäss dazu, dass der Wechselkurs zu steigen begann. Bei Verknappung des Angebots tritt bei unveränderter Nachfrage eine Preissteigerung ein - eben das Aufwärtsfloaten des Wechselkurses. Diese Tendenz war durchaus erwünscht, denn der Schweizerfranken war zu Beginn der siebziger Jahre unterbewertet. Eine Korrektur war also angebracht. Sie fiel freilich teilweise mit der schärfsten Rezession der Weltwirtschaft seit den dreissiger Jahren zusammen und nahm zuweilen ein Tempo und ein Ausmass an, das für die schweizerische Exportindustrie Schwierigkeiten mit sich brachte.

Für die Nationalbank als Währungsbehörde, die in voller Uebereinstimmung mit dem Bundesrat handelte, ergaben sich aus dieser Lage einige Schlussfolgerungen.

- Die Anpassung des Wechselkurses und der Ausgleich des früheren Ungleichgewichtes sollten geordnet vor sich gehen, aber nicht verhindert werden. Nebenbei bemerkt könnte ein solcher Prozess auch nicht verhindert werden, sind doch die Märkte auf die Dauer stärker als Behörden.
- Zugleich musste ein Strukturveränderungsprozess in der Binnenwirtschaft ablaufen, der die unter dem System der festen Wechselkurse und während der Inflation entstandenen Verzerrungen

- 3 -

bereinigen würde. Dieser Prozess ist immer noch im Gange; er soll jedoch einigermaßen geordnet und nicht abrupt verlaufen.

- Uebertreibungen der Devisenmärkte sollten durch notenbankpolitische Massnahmen ausgeglichen werden. Nicht der Trend der Wechselkursentwicklung, aber ungerechtfertigte Ausschläge sollten nach Möglichkeit unterbunden werden.
- Die Erweiterung der Binnenliquidität hatte nach Mitte 1974 auf irgendeine Weise bewerkstelligt zu werden.

Es lag nahe, alle diese Gesichtspunkte nach Möglichkeit miteinander zu verbinden. Die Schaffung von Schweizerfranken zur Erweiterung der Geldmenge wurde deshalb über den Ankauf von Devisen vorgenommen. Dies hatte den Vorteil, dass zugleich mässigend auf den Frankenkurs Einfluss genommen werden konnte. Um den Spielraum für solche Interventionen zu vergrössern, wurde verfügt, dass Kapital, das Ausländer in der Schweiz aufnehmen, in ausländische Währung umzutauschen ist, wobei die Devisen bei der Nationalbank zu beziehen sind. Damit wurde erreicht, dass Schweizerfrankenliquidität vernichtet wurde und zum Ausgleich - von der Geldmengenzielsetzung her betrachtet - zuweilen exzessiver Geldschöpfung über Deviseninterventionen verwendet werden konnte. Diese Geldschöpfung, die sich auf jeden Fall dem Geldmengenziel unterzuordnen hatte, führte zu einem zusätzlichen Angebot von Schweizerfranken. Da zugleich konjunkturbedingt die Nachfrage nach Geld und Kapital im Inland schwach war, ergab sich eine bedeutende Reduktion der Zinssätze. Geld wurde also billiger; die Verschuldung und die Fremdgeldkosten der Unternehmen damit auch. Dies machte sich auch die Eidgenossenschaft zunutze, indem sie zur Deckung ihrer laufenden und zukünftigen Tresoreriebedürfnisse am mittel- und langfristigen Markt hohe Beträge aufnahm. Was nicht unmittelbar für Ausgaben benötigt wurde, blieb auf dem Konto der Nationalbank - teilweise verzinst - sterilisiert und für spätere

./.

Bedürfnisse aufgespart. In diesem Ausmass erhöhte sich der Geldschaffungsspielraum der Nationalbank, denn die sterilisierten Beträge waren im Wirtschaftssystem nicht aktiv. Damit liessen sich die Bedürfnisse des Bundes mit jenen der mittelfristigen Geldmengenspolitik und der Wechselkurspolitik verbinden.

Darüber hinaus wurde mit Eingriffen in die Märkte versucht, einerseits die kurzfristige Nachfrage nach Schweizerfranken zu dämpfen (z.B. Verzinsungsverbot, Negativzins auf ausländischen Schweizerfrankenguthaben, Beschränkung der Terminoperationen der Banken), die Finanzierung für den Export zu verbilligen (Sonderfazilitäten für kurz- und langfristige Exportwechsel, Sonderkonditionen für kurzfristige Devisentermingeschäfte für einzelne Exportzweige) sowie durch liberale Kapitalexportpolitik den Druck auf den Schweizerfranken, der von kommerziellen Transaktionen infolge des rezessionsbedingt hohen Ertragsbilanzüberschusses ausging, zu mildern.

Diese knappe Uebersicht lässt in der Rückschau die Politik einfacher darstellen, als ihre Ein- und Durchführung jeweils war. Wir betraten in der Schweiz mit dem Floating Neuland und sind auch heute zwar nicht mehr Primarschüler, aber noch keineswegs im oberen Gymnasium. Es war zuweilen ausserordentlich schwer, vorab den Exportindustriellen klar zu machen, dass den Möglichkeiten der Nationalbank auf den Devisenmärkten relativ enge Grenzen gesetzt sind, zumal wenn sie nicht einfach wieder Inflation bewirken wollte. Denn oberste wirtschaftspolitische Zielsetzung war die - inzwischen wieder erreichte - Preisstabilität. Dies aus der einfachen Ueberlegung heraus, dass Wachstum bzw. Vollbeschäftigung und Inflation keine Alternativen sind, mithin Inflation früher oder später zu Stagnation, Rezession und Krise führen muss. Es war deshalb schwer, sich verständlich zu machen, weil die Aufwertung des Frankens zuweilen schneller vor sich ging, als die Anpassung der Realwirtschaft an die neuen Gegebenheiten

- 5 -

Diese bestanden aus einer Einstellung auf ein während 3 1/2 Jahre (1973 - Juni 1976) ständig änderndes Wechselkursniveau, verbunden allerdings mit einer Entlastung im Bereich der Kosten. Denn durch den hohen Frankenkurs verbilligten sich die Importe, reduzierte sich die importierte Inflation; und durch verständnisvolles Zusammenarbeiten der Sozialpartner trug eine massvolle Lohnpolitik ebenfalls dieser Entwicklung Rechnung. Heute kann gesagt werden, dass für den Moment der Schweizerfrankenkurs stabilisiert ist und die Kosten sich für die Unternehmen kaum mehr erhöhen, sich also die Einbussen an internationaler Konkurrenzfähigkeit einzuebnen beginnen. Preis dieser Politik waren Umstrukturierungen in der schweizerischen Wirtschaft mit harten Anpassungsprozessen z.B. im Uhren-, Textil- und vor allem im Bausektor. Dieser Preis muss für die Uebertreibung in den Boomjahren gezahlt werden.

Zurzeit sind sich Bevölkerung, Regierung, Parlament, Sozialpartner und Notenbank in den wesentlichen Punkten der Wirtschafts- und Währungspolitik einig - was nicht in jedem Land der Fall ist. Dies wird u.a. durch die zweimaligen Abstimmungen über den Währungs- und Kreditbeschluss illustriert.

Aussenwirtschaftliche Währungsprobleme

Die Ausführungen von Herrn Botschafter Jolles über die Weltwirtschaft habe ich nicht zu ergänzen. Es sei lediglich wiederholt, dass die Schweiz eines der wenigen Länder ist, das noch einen Ertragsbilanzüberschuss aufweist. Dieser Tatbestand verpflichtet, und es ist deshalb nur logisch, dass sich unser Land in die Finanzierung der Ertragsbilanzdefizite einschaltet.

Zunächst ein Wort zur grundsätzlichen Philosophie dieser Politik, die - wie im Binnenwirtschaftsbereich - von der Nationalbank in Uebereinstimmung und Mitwirkung des Bundesrates durchge-

./.

führt wird. Eine hochentwickelte Volkswirtschaft wie die schweizerische kann nicht nur, sondern soll auch Kapital ausführen. Ausserdem ist es normal, dass eine weltweit orientierte und exportabhängige Wirtschaft, die zugleich dem Freihandel verpflichtet ist, sich vom internationalen Geschehen nicht isoliert, sondern an der Lösung weltwirtschaftlicher Probleme aktiv mitarbeitet. Zwar ist die Schweiz, wie Sie wissen, aus verschiedenen Gründen nicht Mitglied des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank. Sie hat es aber an internationaler Zusammenarbeit im Währungssektor - und dieser steht hier im Vordergrund - nie fehlen lassen.

Es sind im wesentlichen vier Linien, welche die Schweiz in diesem Zusammenhang verfolgt .

- Durch ihr effizientes Banksystem, das in einer grundsätzlich liberalen Verfassung arbeiten kann, wird ein Betrag zur Sammlung und Wiederanlage von internationalen Geldern geleistet. Dazu gehört eine entsprechende Verantwortung, woran die schweizerischen Banken in jüngster Zeit schmerzlich erinnert wurden.
- Die Oeffnung des schweizerischen Kapitalmarktes für ausländische Schuldner - für rund 19 Mrd Franken wurden letztes Jahr Bewilligungen erteilt - eröffnet Finanzierungsmöglichkeiten, wobei internationale Entwicklungsbanken wie Weltbank, asiatische und interamerikanische Entwicklungsbank eine Sonderbehandlung geniessen.
- Im Rahmen des Recycling von Oelgeldern wurden Sonderregelungen getroffen, um einerseits den Interessen der Oelländer nach Reservediversifizierung entgegenzukommen, andererseits den Entwicklungsbanken die Mittelaufnahme zu erleichtern, und um drittens auch den Frankenkurs zu schützen. In Abweichung vom Prinzip, den Schweizerfranken nicht zur Reservewährung werden zu lassen, wird OPEC-Staaten der Erwerb von mittelfristigen Schuldscheinen inin Schweizerfranken, die von den erwähnten Entwicklungsbanken ausgegeben werden, gestattet

- 7 -

- Die Schweiz leistet Beiträge zu multilateralen Finanzierungsfazilitäten. Erwähnt seien Beiträge an die Oelfazilität des Währungsfonds, an Beistandskredite des Währungsfonds zugunsten Grossbritanniens und Italiens, zum geordneten Abbau der Reserverolle des britischen Pfund, zur Ueberbrückung von Zahlungsbilanzschwierigkeiten Portugals sowie - und dies eine Ausnahme vom Prinzip der Multilateralität - zur Stimulierung von Exporten nach Polen. Ausserdem hat die Schweiz das sog. Sicherheitsnetz der OECD, das ebenfalls dem Recycling dienen soll, ratifiziert. Sie wird auch, wenn diese Fazilität zustandekommt, dem Witteveen-Plan des Währungsfonds (eine Art neuer Oelfazilität) positiv gegenüberstehen.

Es hat sich mehr oder minder herauskristallisiert, dass die Schweiz bei solchen Aktionen jeweils den viertgrössten Anteil (nach den USA, der Bundesrepublik Deutschland und Japan) übernimmt, ohne dass dies für alle Zeit so sein müsste. Die Schweiz ist also eine der wenigen Gläubigernationen unter den Industrieländern, was einerseits zu einer gewissen Mitsprache im internationalen Rahmen führt, andererseits aber keineswegs eine Ueberschätzung der eigenen Position beinhaltet.

Dabei wird das Prinzip der Multilateralität vorgezogen. Ausserdem geht die Schweiz bei der Zahlungsbilanzfinanzierung davon aus, dass Defizite nicht nur zu finanzieren, sondern auch durch entsprechende Anpassungsmassnahmen abzubauen sind. Die allgemeine Formel könnte lauten: Anpassung soweit wie möglich, Finanzierung soweit wie nötig. Es ist klar, dass die Beseitigung der internationalen Ungleichgewichte Jahre in Anspruch nehmen wird. Auch die schweizerische Inflation wurde nicht in einem Jahr von ihrer Spitze auf den gegenwärtigen Stand reduziert. Andererseits stehen die Behörden jener Mentalität skeptisch gegenüber, die von den Industrieländern einfach Geld - kurz-, mittel- und langfristige - verlangen, weil aus Prinzip jedes Defizit jeden Landes finanziert werden soll. ./.

Schlussbemerkung

Diese knappe Uebersicht vermag nicht alle Facetten der schweizerischen Währungspolitik aufzuzeigen. So ist beispielsweise von der Zusammenarbeit mit anderen Zentralbanken bei der Wechselkurspolitik nicht die Rede gewesen. Auch nicht von der Tätigkeit als Beobachter in internationalen Gremien (Entwicklungskomitee von Weltbank und IMF, Interims-Komitee des IMF, Zehnergruppe, Mitarbeit im Rahmen der BIZ). Es ist jedoch wesentlich zu wissen, dass die Schweiz sich ihrer internationalen Verantwortung nicht entzieht - auch wenn sie es vorzieht, dies eher im Stillen und teilweise ohne entsprechende institutionelle Bindungen zu tun.

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
S p i e z, 24. - 27. Mai 1977

Beilage Nr. 4

Referat von Herrn J. Hulliger,
Finanz- und Wirtschaftsdienst
EPD, vom 24. Mai 1977

INTERNATIONALES STEUERRECHT

1. Allgemeines

Das internationale Steuerrecht ist eine verhältnismässig junge Disziplin, die in dogmatischer und pragmatischer Hinsicht noch weite Betätigungsfelder für Wissenschaftler und Steuerpolitiker eröffnet.

Bedeutendstes Phänomen des internationalen Steuerrechts ist die Doppelbesteuerung, die gemäss Definition der CECD bezeichnet wird "als die Erhebung vergleichbarer Steuern in zwei (oder mehreren) Staaten von demselben Steuerpflichtigen für denselben Steuergegenstand und denselben Zeitraum". Sie ist die direkte Folge der Ueberschneidung der Steuerhoheiten mehrerer souveräner Staaten.

Der Beitrag des Allgemeinen Völkerrechts zur Begrenzung einzelner staatlicher Besteuerungsansprüche ist bisher gering: Es besteht kein allgemeines Völkerrechtsverbot der Doppelbesteuerung (an dieser Feststellung ändert auch die Steuerbefreiung der Diplomaten nichts; denn sie ist nicht Ausfluss eines Doppelbesteuerungsverbots, sondern wurde ursprünglich vom Grundsatz der Extraterritorialität abgeleitet).

./.

Der Ausschaltung der internationalen Doppelbesteuerung durch souveräne Staaten stehen demzufolge nur zwei Wege offen, die einseitigen internrechtlichen Massnahmen und die staatsvertragliche Vereinbarung (DBA).

Der Aufschwung des Welthandels und die Ausweitung der internationalen Investitionen haben der Beseitigung der Doppelbesteuerung durch einseitige Massnahmen und durch zwischenstaatliche Abkommen grossen Auftrieb gegeben.

2. Internationale Harmonisierungsbestrebungen

Ein wichtiger Meilenstein in der Entwicklung des internationalen Steuerrechts wurde mit dem 1963 von der OECD verabschiedeten sogenannten Musterabkommen gesetzt, das seither nicht nur von den Mitgliedstaaten dieser Organisation, sondern auch von zahlreichen anderen Staaten den Verhandlungen über Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung zugrunde gelegt wurde. Eine erste Revision dieses Musterabkommens wurde im Frühjahr dieses Jahres abgeschlossen (keine grossen materiellen Änderungen; vor allem Kommentierung und Interpretation im Lichte der internationalen Vertragspraxis).

Neben der OECD befassen sich auch der Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen (ECOSOC), die EWG (vor allem Harmonisierung des Konzern-Steuerrechts) und peripher auch die EFTA (Frage des Abschlusses multilateraler Abkommen) sowie einzelne Staatengruppen (Anden-Länder: Bolivien, Chile, Kolumbien, Ecuador und Peru) und Staaten des Nordischen Rates mit der Ausarbeitung von Vertragsmustern (multilaterale Vertragsmodelle).

3. Schweizerische Doppelbesteuerungsabkommens-Praxis

Die Eidgenossenschaft hat bis heute 22 umfassende bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen; mit 26 Staaten bestehen spezielle Vereinbarungen zur Vermeidung der

Doppelbesteuerung von Unternehmen der Schiff- und Luftfahrt. Verhandlungen oder Besprechungen mit Australien, Belgien, Brasilien, Griechenland, Indien, Indonesien, Kenia, Korea, Neuseeland, Philippinen und Tunesien haben stattgefunden oder sind im Gange; ferner laufen gegenwärtig Verhandlungen über die Revision der Abkommen mit Deutschland (Erbschaftsteuer, Körperschaftsteuerreform), Grossbritannien, Irland, den Niederlanden und Schweden (Erbschaftsteuer).

a) Bedeutung des OECD-Musterabkommens

Den seit 1965 abgeschlossenen Abkommen liegt das oben genannte Vertragsmuster der OECD zugrunde. Es ist nun aber in der DBA-Praxis nicht so einfach, als dass diese Vertragsgrundlage in mehr oder weniger modifizierter Form teil weise bilaterale Vertragsgefässe "abgefüllt" werden könnte. Zur Beseitigung der Doppelbesteuerung muss nämlich in einem zwischenstaatlichen Vertrag die Geltung der jeweiligen nationalen Rechtsordnungen abgegrenzt und eingeschränkt werden. Wie weit jeder Vertragsstaat seine Rechtsordnung einschränken soll, ist eine Frage der Abkommenspolitik beider Staaten und primärer Verhandlungsgegenstand. Die jeweiligen vertraglichen Lösungen sind abhängig von den wirtschaftlichen und finanziellen Beziehungen, von der Ausgestaltung der zu berücksichtigenden Steuersysteme und nicht zuletzt von der allgemeinen Interessenlage. Diese Voraussetzungen sind in der Regel von Land zu Land verschieden, und sie können sich auch zwischen zwei Staaten mit der Zeit ändern. Von der Beurteilung und der gegenseitigen Anerkennung dieser Grundlagen hängt weitgehend der materielle Inhalt eines Doppelbesteuerungsabkommens ab. Für die Schweiz ergeben sich hierbei noch besondere Situationen aus ihrer Stellung als internationaler Finanzplatz wie auch aus dem immer noch relativ niedrigen Niveau der schweizerischen Steuern und der dadurch auf ausländische Personen und Unternehmen ausgeübten Anziehungskraft.

b) Konzession gegenüber Entwicklungsländern (EL)

Besondere Probleme stellen sich im Verhältnis zu den EL. Diese Länder sehen im Abkommen der OECD ein auf die Interessen der Industriestaaten ausgerichtetes Modell, an dessen Ausarbeitung sie nicht mitwirken konnten, und das nach ihrer Auffassung den Besonderheiten ihrer Steuersysteme (die zum Teil auf dem Territorialitätsprinzip beruhen, das heisst sich auf die Besteuerung inländischer Einkünfte beschränken) sowie den ungleichen wirtschaftlichen Verhältnissen und finanziellen Interessen nicht genügend Rechnung trägt. Die EL wollen aus begreiflichen Gründen vor allem die Besteuerungszuständigkeit des Quellen- oder Gelegenheitsstaates ausbauen. Da der Abschluss von Doppelbesteuerungsabkommen eine weitere Förderung der privaten Investitionen in diesen Ländern darstellen kann und damit der indirekten Entwicklungshilfe dient, hat sich auch die Schweiz Gedanken über mögliche steuerliche Konzessionen beim Abschluss von Verträgen mit EL machen müssen.

Bei den bisher mit EL (Irland, Malaysia, Pakistan, Portugal, Singapur, Spanien, Trinidad und Tobago) abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen bewegten sich die Zugeständnisse - stichwortartig und grob vereinfachend dargestellt - in folgendem Rahmen:

- Bei der Besteuerung der Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren, die Mittelpunkt aller DBA-Verhandlungen sind, ist die Schweiz bereit, über die normalerweise angewandten Quellensteuersätze hinauszugehen (bei den Dividenden im Mutter-Tochter-Verhältnis von 5 % auf 10 %, bei den Lizenzgebühren von 0 auf max. 10 % und bei den Zinsen auf max. 10 %).

- 5 -

- Zudem ist die Schweiz bereit, den EL den sogenannten "matching credit" oder "credit for taxes spared", zu deutsch fiktive Steueranrechnung, zu konzedieren, der kurz gesagt darin besteht, dass der Wohnsitzstaat des Investors die Anrechnung der im Quellenstaat anfallenden Steuern in bestimmtem Umfang gewährt - unbeschadet der Tatsache, ob der Quellenstaat tatsächlich besteuert oder nicht. Zweck dieser Methode ist es also, die Steuererleichterungen der EL voll dem Investor zugute kommen zu lassen. Interessant ist die Feststellung, dass der amerikanische Senat die Genehmigung von DBA mit solchen Klauseln bisher beharrlich verweigert hat.
- Weitere, eher marginale Entgegenkommen betreffen die weitere Umschreibung der Betriebsstätten (Besteuerung von Verkaufslokalen und Warenlagern sowie Bau- und Montagewerkstätten nach sechs Monaten) sowie steuerliche Privilegien für Studenten und Professoren, die zu Ausbildungszwecken in der Schweiz weilen.

c) Ausblick

Neuartige Fragestellungen werden sich im Hinblick auf den Abschluss von Doppelbesteuerungsabkommen mit Oststaaten (Polen, Rumänien, Jugoslawien) und OPEC-Staaten (Saudi-Arabien: Monetäre Probleme; Benutzung des Schweizerfrankens als Reservewährung) ergeben.

Ein brennendes Problem des internationalen Steuerrechts stellen sodann die internationalen Konzerne (multinationale Gesellschaften) dar, die zunehmend Angriffen auch an der steuerlichen Front ausgesetzt sind. Namentlich wird ihnen das angeblich mit allen legalen und weniger legalen Mitteln betriebene Streben nach Gewinnmaximalisierung vorgeworfen. Zudem wird oft behauptet, dass internationale Unternehmen ihren Aufbau dazu verwenden oder gar danach ausrichten, das internationale Steuergefälle

auszunützen, Gewinne in Länder mit niedriger Steuerbelastung (Steuerparadiese, "tax-havens") zu verlagern und Steuern durch unangemessene Preisfestsetzung (Verrechnungspreise) zu vermindern oder zu vermeiden. Der konzerninterne Geschäftsverkehr wird seit einigen Jahren von den Steuerbehörden intensiv unter dem Gesichtspunkt der Gewinnverlagerung überprüft. Damit ist die Preisverrechnung für diese wohl am meisten an Doppelbesteuerungsabkommen interessierten Wirtschaftskreise zu einem erstrangigen Problem geworden.

Die OECD und die UNO (ECOSOC) haben spezielle Gremien mit der Prüfung dieser Fragen eingesetzt. Befriedigende staatsvertragliche Regelungen für diese Probleme wurden bis jetzt nicht gefunden.

RECHTS- UND AMTSHILFE IN STEUERSACHEN

1. Allgemeines

Die Liberalisierung des Personen-, Kapital-, Güter- und Dienstleistungsverkehrs hat auch in fiskalischer Hinsicht ihre Schattenseiten - dies vor allem für Staaten mit hohen Steuerbelastungen. Das dadurch mitbegünstigte Phänomen der internationalen Steuerflucht ist zwar keine neue Erscheinung, hat jedoch vor allem in den letzten Jahren in ausserordentlichem Masse zugenommen durch Wohnsitzverlegungen, die Gründung von Domizilgesellschaften und andere Konstruktionen. Die Massenmedien haben spektakuläre Fälle aufgegriffen, und mehrere Staaten haben besondere, tiefgreifende Gegenmassnahmen ergriffen (zu verweisen ist hiebei auf die amerikanische Revenue Act 1962 vom 16. Oktober 1962, das deutsche Aussensteuergesetz vom 8. September 1972 und die Sections 48 und 91 der kanadischen Income Tax Act). Diese Massnahmen haben selbstverständlich die Ausgestaltung der Doppelbesteuerungsabkommen beeinflusst (Einschränkung des persönlichen Anwendungsbereichs der sonst an sich günstigen

Abkommensbestimmungen; Beispiel DBA-D von 1971: Besondere Bestimmungen über Doppelwohnsitz, Wegzöger, Pauschalierte, Basisgesellschaften, ausländisch beherrschte Gesellschaften mit kantonalen Steuerprivilegien).

2. Fiskalischer Informationsaustausch

Im Rahmen der Rechtshilfe in Verwaltungssachen (Amtshilfe) musste die Schweiz entgegen ihrer allgemeinen Praxis auf diesem Gebiet in sechs Abkommen (BRD, F, UK, USA, A, DK) eine beschränkte, sogenannte kleine Auskunfts-klausel zugestehen ("klein" heisst die Klausel deshalb, weil sie die auszutauschenden Informationen auf diejenigen Auskünfte beschränkt, die lediglich für die Durchführung des Abkommens, nicht aber für die interne Veranlagung der Steuerpflichtigen nötig sind).

Im aus dem Jahre 1951 stammenden DBA-US kam die Schweiz nicht darum, eine weitergehende Abkommensklausel zu konzederen, die nicht nur den Austausch der für die Durchführung der Abkommensbestimmungen notwendigen Auskünfte vorsieht, sondern zudem die Vertragsstaaten dazu verpflichtet, Informationen zu liefern "für die Verhütung der Betrugsdelikte und dgl. ..." (vide Art. XVI DBA-US).

Abgesehen von diesen Ausnahmefällen gilt nach wie vor der Grundsatz, dass die Schweiz überhaupt ^{fiskalische} keine Rechtshilfe in Verwaltungssachen (Amtshilfe) leistet.

Zuletzt wurde dieser Grundsatz dadurch bekräftigt, dass auch im neuen Musterabkommen der OECD der generelle Vorbehalt gegen den steuerlichen Informationsaustausch unverändert übernommen wurde. Die Schweiz ist der einzige OECD-Staat, der eine solch generelle Reserve anbrachte.

3. Rechtshilfe in Strafsachen

Im Rahmen der Rechtshilfe in Strafsachen sieht das am 23. Januar dieses Jahres inkraft getretene Rechtshilfeabkommen mit den Vereinigten Staaten in spezifischen Fällen des organisierten Verbrechens erstmals eine Rechtshilfe in Fiskalsachen vor. In der Botschaft beeilt man sich jedoch klarzustellen, dass diese Rechtshilfe eine Ausnahme darstellt, "die nicht als ein Schritt in Richtung der Preisgabe des Grundsatzes der Nichtleistung von Rechtshilfe in Steuersachen bewertet werden darf".

Im Entwurf für ein Bundesgesetz über internationale Rechtshilfe in Strafsachen, der gegenwärtig in der parlamentarischen Beratung steht, ist eine Klausel enthalten, die eine Rechtshilfe in Fiskalsachen ausnahmsweise zulässt, wenn deren Verweigerung wesentliche Interessen der Schweiz erheblich beeinträchtigen würde (Art. 3, Abs. 3). Die ständerätliche Kommission hat bereits eine ersatzlose Streichung dieser Bestimmung verlangt.

*

Beilage 5

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat von Herrn M. Disler, Finanz- und
Wirtschaftsdienst, EPD, vom 25. Mai 1977

DIREKTINVESTITIONEN - Intensivierung der Information

Durch die zunehmende Bedeutung der internationalen Direktinvestitionen, sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf politischer Ebene, sehen sich die dafür zuständigen Behörden (die Schweizerische Nationalbank, die Finanzverwaltung, die Handelsabteilung und unser Departement) veranlasst, sich näher mit diesem Gebiet zu befassen. Wir beabsichtigen deshalb, unsere Aussenposten demnächst zu ersuchen, an der Aufstellung einer Datensammlung über die schweizerischen Direktinvestitionen mitzuwirken.

Das Bedürfnis, über eine ausgedehnte Information der schweizerischen Direktinvestitionen zu verfügen, ist durch folgende Faktoren begründet:

- Beurteilung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen in einem bestimmten Land
- Informative Unterstützung der schweizerischen Exportwirtschaft
- Gesamtwürdigung der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit
- Anteil der Direktinvestitionen an der Zahlungs- und Auslandsvermögen-Bilanz der Schweiz

- Abkommen über Investitionsschutz
- Schuldenkonsolidierung
- Verstaatlichungsgefahr und Entschädigung
- Devisenbeschränkung
- Diplomatischen und konsularischen Schutz
- Vergleichbarkeit zu den andern Investitionsländern
- Zu statistischen Zwecken

Im Gegensatz zur Regelung in andern Industriestaaten besteht in der Schweiz keine gesetzliche Handhabe zur Auskunftsermittlung in Privatunternehmen betreffend die grenzüberschreitenden Kapitalströme. Mit der Schaffung eines neuen Konjunkturverfassungsartikels würde dem Bund die rechtliche Grundlage eingeräumt, die Kapitalbewegungen zu erheben. Ausserdem sollte das Bestreben der Schweizerischen Nationalbank, die ihr Instrumentarium zu aktualisieren versucht, und dem Eidg. Statistischen Amt, ebenfalls zur Erreichung dieses Zwecks beitragen.

Eine realistische Beurteilung der Lage legt den Schluss nahe, dass die inländische Informationslücke nicht in nächster Zeit geschlossen werden kann. Es gilt deshalb, die vorhandenen Möglichkeiten optimal zu nutzen. Wertvolle Angaben sind den Inflow-Statistiken verschiedener schweizerischer Investitionsländer zu entnehmen. Zur Verwendung ausländischer Informationsquellen müssen aber die statistischen Erfassungsmethoden und Begriffsdefinitionen in Betracht gezogen werden. Der Begriff "Direktinvestition" wird von den Statistik erstellenden Ländern und internationalen Organisationen nicht einheitlich definiert. Es ist deshalb bedeutsam, die entsprechenden Erfassungsmethoden zu kennen. In Buchwert-Statistiken werden die laufenden Wechselkursänderungen und die reininvestierten

- 3 -

Gewinne zwangsläufig berücksichtigt. Hingegen müssen wechselkursbedingte Bestandesveränderungen bei durch das Banksystem fliessenden Netto-Kapitalströmen in Kauf genommen werden.

Die vereinzelt Auslandinteressen der schweizerischen Industrie sind nicht leicht erfassbar. Fast jedes grössere Unternehmen verfügt heute über ausländische Betriebsstätten sei es in einem der Nachbarländer oder in Uebersee

Da die Ausdehnung schweizerischer Firmen im Ausland einen ausserordentlich wichtigen Faktor für unsere Wirtschaft darstellt, möchten wir nun den notwendigen Apparat schaffen, um den Umfang sowie den tatsächlichen Einfluss der Direktinvestitionen abschätzen zu können.

*

Wie ist in Bezug auf unsere Schätzungsarbeit vorzugehen ? An welche Methodik haben wir uns zu halten, um das gesetzte Ziel zu erreichen ?

Dieses Ziel besteht darin, innerhalb der kommenden Monate eine möglichst vollständige, dem neuesten Stand angepasste Statistik unserer direkten Privatinvestitionen im Ausland zu erstellen.

1. Ueber gewisse Angaben verfügen nicht nur unser Departement und die Handelsabteilung, sondern ohne Zweifel auch das Finanz- und Zolldepartement sowie die Schweizerische Nationalbank. Obwohl diese Zahlen Schätzungen unserer Investitionen in diesem oder jenem Land durchaus ermöglichen, sind sie doch unvollständig und oft sogar überholt. Ausserdem, da es sich um vertrauliche Informationen handelt, ist begreiflicherweise nicht jede Quelle zugänglich.

- 4 -

2. Wir müssen das Problem vor allem vereinfachen und eine praktische Lösung finden:

- In erster Linie sind wir an der Grössenordnung der schweizerischen Direktinvestitionen in den verschiedenen Staaten interessiert;
- in zweiter Linie wäre es nützlich, die Aufteilung in die verschiedenen ökonomischen Wirkungskreise zu kennen;
- ein dritter wertvoller Faktor bildet sodann der Rang, welchen die Schweiz unter den ausländischen Investitionsländern im jeweils betroffenen Staat einnimmt;
- abschliessend wäre es wünschenswert, Aufschluss über die Höhe der verschiedenen ausländischen Investitionen in unserem Land zu erhalten.

3. Bei welchen ausländischen Stellen könnte die vorgenannte Information eingeholt werden ?

Nachfolgend zitieren wir die wichtigsten Institutionen:

- Wirtschafts-, Handels- oder Finanzministerien
- Behörden, welche mit der Aufstellung und Veröffentlichung von Statistiken beauftragt sind
- Zentralbanken
- Private Wirtschaftsinstitutionen

Im weiteren sind sodann unsere Grossbanken zu erwähnen, die mit ihren Filialen und Korrespondenzbanken praktisch in allen Ländern der freien Marktwirtschaft vertreten sind.

Nicht zuletzt führen wir auch unsere Handelskammern im Ausland auf, sowie die Vereinigungen Schweizer Geschäftsleute, welche sich mehr und mehr dort bilden, wo auch unsere Interessen wachsen.

Die Verbindungen, welche unsere diplomatischen Missionen und Konsulate zu den Vertretern schweizerischer Firmen unterhalten

./.

- 5 -

(persönliche Kontakte zu Firmenleitern), bilden eine erstklassige, auszuschöpfende Informationsquelle. Sollte sich in Anbetracht der inquisitiven Natur solcher Erkundigungen Misstrauen zeigen - womit man rechnen muss - ist den Gesprächspartnern zu erklären, dass das Ergebnis der Umfrage lediglich zu statistischen Zwecken ausgewertet würde. In der Tat wollen wir ja nicht die individuellen Investitionen jedes einzelnen Unternehmens registrieren, sondern vielmehr den Totalbetrag jedes Wirtschaftssektors. Es wird den befragten Kreisen jedoch nicht entgehen, dass es - vom ausserpolitischen Standpunkt aus gesehen - für die schweizerischen Behörden angezeigt ist, die Wichtigkeit der privaten Direktinvestitionen in jenen Ländern zu erkennen, mit welchen wir offizielle Beziehungen unterhalten. Verschiedene Zweige unserer Wirtschaft haben in einigen Ländern der Planwirtschaft mit staatlichen Unternehmen "joint-ventures" abgeschlossen. Der allgemeine Inhalt dieser Uebereinkommen ist unseren offiziellen Vertretern meistens bekannt.

*

Das auf obengenannte Art zusammengetragene Material wird systematisiert werden und der Schweizerischen Nationalbank sowie der Finanzverwaltung und dem Eidg. Statistischen Amt zur Verfügung gestellt.

Der Aufbau einer solchen Statistik müsste sich aber nicht nur auf die blosse Messung der Schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland und der ausländischen Investitionen in der Schweiz beschränken. Unser Informationsbedarf umfasst nicht nur quantitative Belange sondern auch qualitative Aspekte, die hauptsächlich zur Festsetzung unserer Stellungnahme in Besprechungen und Verhandlungen mit unseren ausländischen Partnern oder in Bezug auf Interventionen in den Internationalen Organisationen von grosser Bedeutung sind. Hier einige der wichtigsten Informationen die

./.

- 6 -

unsere Aussenposten uns ebenfalls regelmässig zustellen sollten:

- Investitionsbedingungen; Gesetze und Verordnungen
- Investitionsklima - Entwicklung der Investitionspolitik
- Regionale Zusammenarbeit (Andenpakt, ASEAN, ...)
- Stellungnahmen von Regierungs-, Verbands- und Gewerkschaftsexponenten im Hinblick auf die ausländischen Investitionen
- Spezifische Probleme betreffend die multinationalen Gesellschaften
- Stand der Zahlungs- und Ertragsbilanzen
- Forschung und Entwicklungspolitik
- Konflikte zwischen Unternehmen und Behörden des Gastlandes
- Persönliche Urteile unserer Diplomaten über die Tätigkeit der multinationalen Gesellschaften
- Investitionsvorhaben und getätigte Investitionen (Schweiz und Drittländer)
- Investitionsschutzabkommen-Verhandlungen von Drittländern

Anstrengungen beider Seiten - der Verwaltung und der Aussenposten - sind zur erfolgreichen Ausführung dieser Aufgabe notwendig. Diese werden nicht unbedingt mehr Arbeit verursachen, jedoch eine tiefere Aufmerksamkeit im Wirtschaftssektor verlangen.

Einige Botschaften sind bestrebt, der Zentrale fortlaufend Auskünfte in diesem Bereich zu übermitteln; wir hoffen, dass diese Beispiele von der Mehrheit unserer Aussenposten befolgt werden.

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat von Herrn Berger, Universal AG, Basel

Export von Ingenieurdienstleistungen (Zusammenfassung)

1. Einleitung

Der schweizerische Baumarkt ist auf rund 50 % der Kapazität des Jahres 1973 geschrumpft. Das hat dazu geführt, dass rund 25'000 qualifizierte Mitarbeiter von Dienstleistungsbetrieben der Bauwirtschaft ihren Arbeitsplatz verloren haben. Die Erschliessung neuer Märkte für die betroffenen Dienstleistungsunternehmen wird damit zu einem erst-rangigen Problem. Bedenkt man das hohe Defizit an Planungsleistungen in den meisten Entwicklungsländern, bietet sich ein entsprechender Transfer geradezu an. Dieser Transfer von Planungsleistungen ist aber auch für unsere gesamte Volkswirtschaft insbesondere für unsere Exportindustrie von grösster Wichtigkeit, denn am Anfang jeder Investition steht ja immer die Planung.

2. Export von Planungsleistungen

Die Schweiz kann nur "Spitzenleistungen", die einen entsprechenden Preis erzielen, verkaufen, für die Bearbeitung von Alltagsproblemen sind wir in jedem Fall zu teuer. Es müssen umfassende Beratungsleistungen und Problemlösungen angeboten werden, die die technischen, rechtlichen, finanziellen und kommerziellen Aufgaben umfassen. Chronologisch lassen sich diese Ingenieurleistungen wie folgt definieren:

- Voruntersuchungen dienen dazu eine Investitionsabsicht zu formulieren. Die Zweckmässigkeit einer Investition muss im wirtschaftlich gesellschaftlichen Gesamtrahmen nachgewiesen werden. Es geht um die Beschaffung ausreichender Grundlagen für einen Investitionsentscheid.

- 2 -

- Die Durcharbeitung und Verfeinerung der konzeptionellen, technisch-wirtschaftlichen und terminlichen Lösungen soll zu der optimalen Lösung führen. Für diese gilt es, die Genehmigungsverfahren durchzuführen, die Finanzierungsfragen zu klären, sowie die Spezifikationen und Ausschreibungsgrundlagen auszuarbeiten.
- Nach der Ausschreibung müssen die eingehenden Angebote neutral verglichen und objektiv beurteilt werden. Hierzu gehören auch die Beratung des Auftraggebers bei den Vergabeverhandlungen und die Abfassung der entsprechenden Verträge oft auch die Beratung in Finanzierungsfragen.
- Das Projektmanagement umfasst die Ueberwachung der Einhaltung von Werk- und Lieferverträgen und die technische und zeitliche Koordination zwischen den Herstellern.
- Nach Abschluss der Arbeiten erfolgt die Abnahme der Bau- und Anlageteile. Allenfalls sind auch entsprechende Betriebs- und Wartungsanleitungen zu erstellen.
- In der ersten Betriebsphase ist oft eine Unterstützung des Kunden bei der technischen Betreuung der Anlagen erforderlich. Dazu gehören die Ausbildung des Betriebspersonals, Wartungs- und Revisionsarbeiten, etc.

Die stark differenzierte Aufgabenteilung im Bereich unserer Investitionsplanung hat dazugeführt, dass sich in der Schweiz kein grösserer Markt für umfassende Beratungsleistungen entwickeln konnte. Unsere Ingenieurunternehmungen waren mehr oder weniger auf die Lösungen von Spezialproblemen und Teilaufgaben oder die Planung kleiner Gesamtanlagen begrenzt. Es fehlen daher oft Erfahrungen und Referenzen, um sich für die Planung von kompletten Anlagen qualifizieren zu können. Weiter führen die verlangten Garantien für die Erreichung des Investitionszieles dazu, dass die Risiken sehr oft die finanzielle Leistungsfähigkeit übersteigen. Das führt dazu, dass immer mehr Kon-

./.

sortien gebildet werden. Es ist aber mit Nachdruck festzuhalten, dass ein Zusammenschluss von schwachen und unerfahrenen Firmen nicht zu einer starken Unternehmung führen kann.

In den meisten Entwicklungsländern werden die einzelnen Investitionen im Rahmen von Gesamtkonzepten "schlüsselartig" vergeben. Die Gründe dafür liegen oft in einer ungenügenden technologischen Infrastruktur und in der Unsicherheit der Kunden, denen oft die notwendigen Kenntnisse in technologischer, organisatorischer und kaufmännischer Hinsicht fehlen. Daher definieren die Auftraggeber lieber die gewünschte Leistung und überlassen es dem Anbieter, die optimale Lösung vorzuschlagen. Dabei können die schweizerische Beratungsfirmen für unsere Exportindustrie mindestens Chancengleichheit herstellen, denn dank der guten Kenntnis der einheimischen Industrie lassen sich die Lösungsvorschläge besser auf das Leistungsspektrum und die Spezialitäten unserer Wirtschaft abstimmen und damit einen günstigen Boden für den Verkauf schweizerischer Produkte vorbereiten.

Die Schweiz weist von allen OECD-Staaten den grössten Anteil von kleinen und kleinsten Exportunternehmungen auf. Diese müssen in der Aussenhandelsinformation, im Marketing und in der Werbung mit den Grossen mithalten. Die teure Prospektion in den neuen Marktgebieten ist nur noch durch Kooperation zu bewältigen.

Hier sehe ich eine effiziente Möglichkeit für Exportförderungsmassnahmen durch den Bund, die Wirtschaftsverbände und die OSEC. Es geht vor allem darum, die Grundlagen für eine erfolgreiche Tätigkeit in den Entwicklungsländern zu erarbeiten. Durch Länderberichte sollen die notwendigen Informationen geliefert werden:

- Wirtschaftliche Verhältnisse
- Investitionsklima, Marktchancen
- Arbeitsmarkt, Arbeitsgesetzgebung, Lohnkostenentwicklung
- Bestehende Infrastruktur
- Politische Lage
- Geschäftsklima, Gewinnchancen, etc.

Es geht also um die Erfassung der gesamten "Umwelt", in der sich eine Tätigkeit in einem Entwicklungsland abspielt. Diese Informationen sind auch für die ERG und die finanzierenden und garantierenden Banken unerlässlich.

3. Probleme bei der Abwicklung von Aufträgen

In der Folge möchte ich auf einige Probleme eingehen, die sich bei der Abwicklung von Aufträgen in Entwicklungsländern immer wieder stellen:

- Durch das stürmische Wachstumstempo sind sowohl die Wirtschaft als auch die dünne Schicht fähiger Kader in diesen Ländern völlig überfordert.
- Die Infrastrukturen (Transportverbindungen, Nachrichtenübermittlung und Unterkunft) sind oft chaotisch, so dass sogar einfache Aufgaben nur schwierig lösbar sind und Zeit und Energie teurer und knapper Führungskräfte absorbieren.
- Hohe Inflationsraten wirken sich insbesondere auf die Bau- und Betriebskosten neu errichteter Produktionsstätten sowie auf die Lebenshaltungskosten ausländischer Führungskräfte aus.
- Die wenigen erfahrenen und seriösen ortsansässigen Unternehmer, die sich für Kooperationsprojekte eignen, sind bereits mit Verpflichtungen überladen.
- Der Nachfrageüberhang zwingt die ausländischen Unternehmer oft zu sehr hohen Vermittlungs-, Beschleunigungs- und ähnlichen Gebühren, um überhaupt etwas zu erreichen. Das bringt sie aber auch in Gefahr, wegen Verstoss gegen die Anti-Korruptionsgesetze bestraft zu werden.
- Der örtliche Arbeitsmarkt ist durch einen katastrophalen Mangel an erfahrenen Arbeits- und Führungskräfte gekennzeichnet. Gute einheimische Kräfte verdienen oder verlangen weit mehr als entsprechende Arbeitskräfte schweizerischer Unternehmer.

- 5 -

Die vielen Unsicherheiten machen es ausserordentlich schwierig, die künftigen Gestehungskosten und Erträge mit ausreichender Zuverlässigkeit vorauszubestimmen. Kalkulationen und Terminpläne können schon bald über den Haufen geworfen werden. Man muss hier festhalten, dass akzeptable Bedingungen nur erzielt werden können, wenn eine Firma sehr wichtige Vorteile bieten kann.

4. Kalkulation der Angebote

Bei der Kalkulation der Angebote muss an sehr vieles gedacht werden. Der Aufwand vergrössert sich durch viele Faktoren:

- Alle Dokumente müssen übersetzt werden.
- Oft werden Kurierere notwendig, weil Post, Telefon und Telex überlastet sind oder nicht funktionieren.
- Die hohen Engagements erfordern eine sorgfältige Beurteilung der Geschäfte. Das bedingt vor allem eine Belastung der teuren Spitzenleute.
- Langwierige Verhandlungen mit entsprechenden Wartezeiten bringen hohe Reisespesen und umfangreiche Reisezeiten teurer Leute. Dazu kommen Repräsentations-, Provisions-, Transfer-, Finanzierungs- und Garantiekosten.
- Legalitätsprobleme, Rechtsprobleme und Transportprobleme müssen gelöst werden.
- Es gilt, klimatisch bedingte Unterbrüche und religiöse Feiertage (Ramadan) mit entsprechenden Arbeitsunterbrüchen zu berücksichtigen, etc.

Diese wenigen Stichworte sind keineswegs vollständig und sollen nur andeuten, dass vor jeder Offertangabe eine genaue Analyse, auch Kosten-Nutzen-Analyse, durchgeführt werden muss.

Die diplomatischen Vertretungen, die Handelsabteilung, die Wirtschaftsverbände und die OSEC können bei der Beschaffung vieler

./.

- 6 -

Grundlagen für eine seriöse Erstellung des Angebotes wertvolle Hilfe leisten. Ich denke dabei vor allem an:

- Legalitätsprobleme
Einreisebewilligungen, Arbeitsbewilligungen, Devisenbestimmungen, Provisionen, etc.
- Rechtsprobleme
Durchsetzung des Rechtsstandpunktes
- Steuerprobleme
Steuern der Mitarbeiter und der Niederlassungen, Zölle, etc.
- Partnersuche

Dieser letzte Punkt "Partnersuche" gewinnt zunehmend an Bedeutung. Der Wirtschaftsnationalismus führt dazu, dass immer mehr einheimische Firmen an die Aufträge gelangen und Ausländer nur in Zusammenarbeit mit einem örtlichen Partner zur Offertabgabe zugelassen werden.

Die Abwicklung von Aufträgen in den Entwicklungsländern zwingt ohnehin zum Aufbau einer örtlichen Vertretung oder Niederlassung. Die Suche nach den entsprechenden Partnern gestaltet sich dabei oft sehr schwierig und ist sehr risikobehaftet. Hier kann die Hilfe der obengenannten Institutionen, die die örtlichen Gegebenheiten kennen sollten, von grösster Wichtigkeit sein.

Beilage 6

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Exposé présenté le 26 mai 1977 par M. E. MULLER, Administrateur délégué de la Compagnie Industrielle Radioélectrique, Berne.

PRESENTATION DE LA COMPAGNIE

Les installations de fabrication, les laboratoires et les services d'essais sont situés à Gals entre les lacs de Biene et de Neuchâtel. Les terrains ont une superficie de 15'000 m² environ, les ateliers et laboratoires de 5'000 m² couverts. D'importantes installations de contrôle permettent de vérifier des antennes de télécommunications terrestres et spatiales. La production est essentiellement centrée sur la réalisation de systèmes non répétitifs et de petite série mais de très haut niveau technique.

Un service de recherches appliquées et de développement de produits nouveaux s'occupe de la résolution:

- soit de projets destinés à des tiers, de l'étude à la conception de la production en série,
- soit de projets de l'étude à la réalisation pour les besoins internes.

Par ailleurs, la compagnie est liée à des sociétés soeurs:

SADHO S.A qui s'occupe:

- de l'étude et de la réalisation de logiciel, de l'analyse organique jusqu'au logiciel de commande et contrôle par ordinateur, dans toutes les disciplines de l'activité humaine.
- De l'étude et la réalisation de programmes éducatifs et de recyclage, de l'organigramme jusqu'au support d'information, y compris l'application des machines à éduquer. Enfin et surtout de

- 2 -

l'étalonnage des programmes proposés en fonction de la réceptivité et de la psychologie des destinataires.

EUROPAVIA SUISSE S.A. qui s'occupe:

- de la commercialisation de composants électroniques, d'appareillages de mesure et de matériel d'aéronautique.

Le chiffre d'affaires consolidé de ce petit groupe est de l'ordre de 20 à 30 millions, dont 85 à 90 % sont exportés. Nous occupons 150 personnes environ, dont un tiers d'ingénieurs de grandes écoles. L'état-major des sociétés se trouve à Berne, Bundesgasse 16 où il occupe 500 m².

QU'ATTENT L'INDUSTRIE DE NOS DELEGATIONS DIPLOMATIQUES A L'ETRANGER

Opération de routine

Il serait souhaitable de recevoir par exemple une fois par an une information globale sur les pays où la Suisse est représentée, sous forme d'un exposé sur:

- les ressources,
- les budgets,
- les besoins prévisibles à court, moyen et long terme,
- les lignes de forces de développement (plan, priorité, etc.),
- les crédits externes ou les crédits de développement,
- l'état de l'industrie locale, etc.

des pays considérés.

Par ailleurs, j'estime qu'il serait utile de publier régulièrement un document d'informations techniques et commerciales sur

- 3 -

les nouveautés susceptibles d'intéresser les pays étrangers. Ce document serait personnalisé et constitué par la réunion des fiches répondant aux besoins du pays considéré, ressortant des études de routine citées en tête. Sa diffusion serait assurée par les services de l'ambassade au niveau gouvernemental et à l'industrie. Les fiches techniques devraient être livrées gratuitement par les industriels à un organisme central (EDMZ - OSEC, etc.) qui se chargerait de créer les dossiers en fonction des besoins exprimés par les ambassades.

Opération spécialisée

Aide et conseil à l'occasion d'un appel d'offres international, par exemple.

Dans ce cas il appartient à l'industriel de renseigner:

- a) la délégation diplomatique,
- b) le correspondant du pays considéré à la division du commerce.

Ces contacts devront permettre de préparer des propositions parfaitement adaptées aux conditions politico-économiques locales.

A notre avis, il est extrêmement important que les deux intéressés cités sous a) et b) ci-dessus disposent de la documentation complète des offres en cours de sorte:

- à être motivés et concernés,
- à être renseignés en détail sur les aspects techniques et financiers des opérations en cours,

de sorte à pouvoir influencer dans leurs sphères respectives d'activité les personnalités concernées.

Il s'agit finalement de créer ainsi une communauté d'intérêts visant à promouvoir l'exportation.

Bien entendu il ne s'agit pas d'utiliser les services de la représentation diplomatique ou de la division du commerce au titre de "démarcheur commercial", ce travail est celui du représentant ou de l'agent local.

Par contre, au niveau relations publiques, intérêts globaux, gestion bilatérale, enfin et surtout l'apport de crédibilité font de cette coopération un élément vital du succès.

En fait, la coopération avec les services spécialisés d'une ambassade et de la division du commerce, crée lorsqu'elle est bien comprise par les intéressés, une véritable surmultiplication de la promotion.

CAS D'ESPECE

Cas négatifs

- Affaire Bonn: "Gesellschaft für Weltraumtechnik" (1965)

Proposition correcte tant au plan prix que technique a échoué en raison d'une intervention trop tardive sur la possibilité d'une compensation. A cette époque, la coopération industrie - autorités n'était pas encore nécessaire.

- Affaire Vienne: UNIDO (1974)

Très bonne coopération, mais avons échoué en raison d'une disparité des prix insurmontable (main-d'oeuvre autrichienne environ 50 % moins élevée qu'en Suisse).

- Affaire Brasilia: Gouvernement (1977).

Excellente coopération, mais affaire en voie de perte en raison du dumping des firmes américaines dans le domaine des satellites de télécommunications. Les prix européens sont 2 fois plus élevés! Dans ce domaine de nouvelles voies promotionnelles doivent être envisagées au niveau de l'ESA.

Par ailleurs, en ce qui concerne les stations terrestres, nous manquons de crédibilité puisque les P.T.T. ont fait l'acquisition de stations étrangères.

Ce point est d'une façon générale très important, sans doute le produit suisse a une bonne réputation. Toutefois, la référence d'emploi en Suisse, lui donne immédiatement la crédibilité, en plus la possibilité d'être présenté à la clientèle en exploitation.

Cas positifs

- Affaire Oran (1974): Implantation d'une station agrométéorologique extrêmement moderne. Excellent soutien de l'Ambassade. Nouveau projet en perspective.

- Affaire Portugal (1977).

Equipement du Portugal en: - météorologie terrestre et spatiale
- système d'éducation
- système de contrôle de pollution
- équipement bancaire.

Excellent soutien de l'Ambassade. Bonne perspective.

La coopération avec les autorités responsables a toujours été excellente. Elle a permis un développement intéressant des industries spatiales en Suisse et par voie de conséquence un développement non négligeable de techniques et technologies modernes.

Beilage 7

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, vom 24.-27. Mai 1977

Referat von Herrn Widmer, Generaldirektor,
Siber & Hegner, Zürich, vom 26. Mai 1977

Exportförderung durch die Welthandelsfirmen1. Arten der HandelsfirmenDie Maklerfirma

Es sind dies freie Vermittler ohne Bindung an Kunden und Produzenten. Sie sehen es als ihre Aufgabe, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen und leisten diesen Dienst gegen eine Kommission. Die Maklerfirma kauft nicht auf eigene Rechnung und braucht darum auch relativ wenig eigene Mittel. Sie übernimmt auch kein Delkredererisiko. Maklerfirmen findet man am ehesten im Handel mit Rohstoffen. Sie existieren auch im Immobilienhandel.

Der Kommissionsagent

Es gibt hier die reine Agenturfirma, die auf Kommissionsbasis kauft oder verkauft, keine eigenen Lager hält, je nach Vertrag und Kommissionsatz das Delkredere-Risiko übernimmt oder nicht übernimmt. Sie hält vielleicht Lager auf Konsignation. Sie kann Treuhänder oder Zahlstelle für den Produzenten sein.

Die gemischte Agenturfirma kann oder muss auf Grund des Vertretungsvertrages eigene Lager halten, setzt meistens selbst die Verkaufspreise fest und trägt natürlich auch entsprechend mehr Risiko.

Beide Arten von Agenturfirmen vertreten im allgemeinen sich nicht konkurrenzierende Hersteller auf einer exklusiven Basis.

Der Selbstkontrahent

Kauft auf eigene Rechnung, eigenes Risiko und eigene Preisgestaltung. Er ist im allgemeinen in der Lage, den Markt ab lokalem Lager zu bedienen.

2. Leistungen, die von Handelsfirmen erbracht werden können

Ein exportierender Fabrikant muss sich sehr wohl überlegen, ob er eine eigene Export-Abteilung aufbauen will oder ob er diese Aufgaben direkt oder indirekt einer Handelsfirma übergeben will. Uebernimmt er die ganze Arbeit in eigener Regie, dann fallen für ihn vom ersten Moment alle Kosten an. Ueberträgt er die Aufgaben einer Handelsfirma, dann kann er sich ganz wesentliche Kosten ersparen und zahlt seinen Exportbeitrag nur via Verkauf des Produktes.

Warum bedienen sich nun viele Fabrikanten der Handelsfirma?

Erfahrungen

Die im Exportmarkt ansässige Handelsfirma verfügt über Kenntnisse der Sprache und Mentalität, Usanzen und Rechtswege, Importerfahrung, Zölle, Steuern, Verkehrswege, Hafen, Lagersituation.

Beweglichkeit

Wirtschaftliche und politische Entwicklung des Landes, Finanz- und Devisen-Situation, Tendenzen der Nachfrage, Tätigkeit der Konkurrenz.

Effektive Dienstleistung

Einsatz eigener Mittel und eigener Leute, Uebernahme des Devisenrisikos, Reinigen, Sortieren, Verpacken, Abfüllen, Verschiffung, Versicherung, Lagerung, Landung, Verzollung, eigener Detailverkauf, Kompensationen (Kooperationsverträge)

Die Handelsfirma hat dort, wo sie sich niedergelassen hat, im allgemeinen was man "local knowledge" nennt. Vielleicht unterhält sich die Firma, die exportieren will, lieber mit einem

- 3 -

Landsmann (sie versteht ihn und er versteht den Markt, was speziell in den Märkten wichtig ist, die in bezug auf Sprache, Rasse und Mentalität dem exportierenden Fabrikanten eher fremd sind).

3. Was erwartet der Schweizer im Ausland von seinen Handelsvertretungen (Konsulat, Botschaft, etc.)

- Aktuelle Information über Export und Import der Schweiz (Zollstatistik, Nachschlagewerke).
- Uebernahme einer aktiven Rolle bei der Ueberwindung des Protektionismus in enger Zusammenarbeit mit ansässigen Firmen.
- Bessere Unterstützung im Verkauf in den Staatshandelsländern, wo der Verkäufer nur via Staatshandelsorganisationen mit dem Käufer verhandeln kann (Osteuropa, UdSSR, China).
- Eventuell vermehrter Einsatz der SZH (Kantoner Messe).
- Engere Zusammenarbeit mit den Handelsfirmen (nicht Konkurrenz).
- Verfügbarkeit kompetenter Auskünfte über Handels- und Steuerfragen

Meines Erachtens sollten die Auslandvertretungen über Leute verfügen, die nicht nur mit den lokalen Gegebenheiten eng vertraut sind, sondern auch bilaterale Abmachungen wie Doppelbesteuerungsabkommen etc. gründlich kennen, um auch die Wirtschaftsvertreter im Lande bestens beraten zu können.

Wie ist dies aber möglich, wenn das diplomatische und konsularische Personal alle 3 - 4 Jahre seine Posten wechselt? Wenn ich die Liste der Anwesenden durchgehe, dann stelle ich fest, dass unter den 32 Teilnehmern hier erst einer sechs Jahre, einer fünf Jahre und vier vier Jahre am selben Posten tätig sind. Alle anderen sind wesentlich weniger lang am gleichen Einsatzort. Ist das richtig in der heutigen Zeit?

./.

- 4 -

Ich hoffe, Sie vergeben mir diese direkte und eher undiplomatische Sprache. Wir leben heute in einer, wie der Amerikaner sagt "dog eat dog world". Das Geschäft ist schwieriger geworden, die Sitten rauher. Ich habe manchmal das Gefühl, dass wir etwas mehr aus der noblen diplomatischen Zurückhaltung heraustreten sollten und die Schaffung von Beziehungen unserer Vertreter mehr auf den Markt ausgerichtet werden sollte und weniger auf die Förderung der Beziehungen mit diplomatischen Vertretern anderer Nationen (cocktail party circuit). Ich meine auch, dass ein System eingeführt werden sollte, das es unseren diplomatischen Vertretungen vermehrt ermöglicht, am "Erfolgsereignis" teilzuhaben.

Ich bin mir vollkommen bewusst, dass die Schweiz eine kleine Nation ist, und weiss, dass unsere Auslandsvertretungen in bezug auf Organisation, Ausgabenetat und zur Verfügung stehendem Personal einfach nicht mit den grossen Wirtschaftsmächten mithalten können. Ich glaube aber, dass in Sachen Exportförderung noch Wesentliches zu tun übrig bleibt, und bin deshalb glücklich, an dieses Seminar eingeladen worden zu sein. Ein Seminar, das in jeder Beziehung dokumentiert, dass unser Politisches Departement die Wirtschafts- und Exportförderung sehr ernst nimmt.

Beilage 8

Wirtschafts- und Exportförderungseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat von Herrn G. Burkhardt, OSEC, Lausanne,
vom 26. Mai 1977

Abteilung "Aussenhandelsförderung" der OSEC

Wir haben die Welt in 8 geographische Regionen aufgeteilt, d.h. West Europa, Osteuropa und UdSSR, Afrika, Arabische Staaten, Ferner Osten mit Ozeanien, Nordamerika, Südamerika, China mit Nordkorea und Vietnam. Jeder dieser Zonen steht ein "Regionaldelegierter" vor, wobei wir gewisse Zonen zusammengelegt haben und Europa - gemäss den sprachlichen Kenntnissen - den einzelnen Delegierten zugeteilt haben.

Die geographische Aufteilung wurde auch auf den Einsatz von 5 Handelsräten im Ausland abgestimmt, so dass jeder dieser Handelsräte einen Zonendelegierten zur Verfügung hat, welcher für die Erledigung der anfallenden Arbeiten in der Schweiz verantwortlich ist, dies erleichtert die Aufgabe und die Kommunikation dieser Handelsräte und trägt zur Transparenz der Aktion bei.

Eine wesentliche Neuerung besteht darin, dass die Regionaldelegierten sich in ihre Märkte begeben um diese aus eigener Anschauung kennenzulernen, an Ort und Stelle Kontakte herzustellen und neue Kanäle öffnen zu können, ferner um abzuklären, welche Förderungsmassnahmen sich in einem bestimmten Markt, aufdrängen, d.h. Kontakt- und Studienreisen mit Geschäftsleuten, technische Wochen, sektorielle Kleinausstellungen, Ausstellungen und Messen, Sonderpublikationen und Pressekampagnen, etc. Im weiteren akquirieren unsere Regionaldelegierten bei unserer Kundschaft in der Schweiz Mandate, um in neuen, fremden Märkten Türen zu öffnen, Einführungen vorzubereiten,

- 2 -

Konkurrenzsituationen abzuklären, Verkaufschancen für die Einführung von gewissen Produkten abzuschätzen, Vertreterkontakte herzustellen, etc.

Das heisst, solche Mandate bringen dem Kunden nicht unmittelbar Bestellungen, sondern bereiten und ebnen den Weg des spezialisierten Firmendelegierten. Dieses System ermöglicht es auch kleineren und mittleren Unternehmen, sich in schwierigen und fernen Märkten mit relativ wenig Risiko und Kapitaleinsatz einzuführen.

Jeden Tag bekommen wir jedoch auch eine grosse Anzahl von Anfragen jeder Art über Zollltarifauskünfte, Investitionsmöglichkeiten und -vorschriften, Einfuhrbestimmungen bis zu marktspezifischen Anfragen mannigfaltigen Charakters. Diese Anfragen werden unter zuhelfenahme der allgemeinen Wirtschaftsdokumentation beantwortet. Wenn die entsprechende Information nicht vorliegt, müssen wir auf die Mithilfe der diplomatischen Vertretungen im Ausland zählen können. Auch für den Aufbau und Unterhalt der allgemeinen Wirtschaftsdokumentation sind wir auf die Berichte und Informationen der diplomatischen Vertretungen angewiesen.

Wir organisieren regelmässig Mitgliedergespräche mit den in der Schweiz weilenden Diplomaten. Diese Gespräche erfreuen sich grosser Beliebtheit und erlauben es dem Diplomaten, sich über die Probleme, welche die schweizerischen mittelständischen Unternehmen beschäftigen, zu informieren.

Folgende Aktionen sind im Vorbereitungs- und Akquisitionsstadium:

Europa

Studien und Kontaktreisen mit schweizerischen Geschäftsleuten nach der Türkei, Spanien, Finnland, Schweden, Norddeutschland
Prospektionsreise nach den Niederlanden

./.

Osteuropa

Studien- und Kontaktreisen zusammen mit dem SBV nach der UdSSR, Rumänien und Polen

Studien- und Kontaktreisen zusammen mit dem VSM nach Ungarn

Studien- und Kontaktreisen zusammen mit der Handelskammer nach Jugoslawien

Prospektionsreisen nach der DDR und der Tschechoslowakei

Südostasien

Prospektionsreisen nach Malaysia, Singapur, Indonesien, Philippinen und Taiwan

Studien- und Kontaktreisen in die eben erwähnten Länder sind vorgesehen.

China

Einkäuferdelegation an die Kantoner Messe

Verkäuferdelegation (Studien- und Kontaktreisen im Frühjahr 1978)

Lateinamerika

Studien- und Kontaktreisen nach San Salvador und Guatemala

Prospektionsreise nach Argentinien und Chile

Technische Wochen in Venezuela und Mexico

Afrika

Reise einer Gruppe von eventuellen Investoren nach Senegal

Prospektionsreisen nach verschiedenen afrikanischen Staaten

Im arabischen Raum sind wir durch zwei Handelsräte gut repräsentiert und informiert. Da unser Regionaldelegierter erst im August seine Tätigkeit aufnehmen wird, sind im Moment noch keine Aktionen fest geplant. Dies wird jedoch sobald wie möglich nachgeholt werden.

./.

- 4 -

Die Dienststelle "Import" besteht aus zwei Mitarbeitern, welche sich während Teilzeiten diesen Aufgaben widmen. Wir betreiben natürlich keine "Importförderung", stehen jedoch mit gewissen Auskünften wie Informationen über den "Markt Schweiz" und mit Adressenlisten von Importeuren zur Verfügung. Dies vor allem bei Entwicklungsländern, welche keine eigene Handelsvertretung in der Schweiz unterhalten. In diesem Rahmen publizieren wir auch die Broschüre - welche Ihnen sicher bekannt ist - "How to export to Switzerland"/"Como exportar a Suiza". Eine Neuauflage steht im Planungsstadium.

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat von Herrn W. Sutter, Stellvertreter des
Direktors, Schweiz. Zentrale für Handelsförderung,
vom 25. Mai 1977

Ausbildungswesen

Wie bereits festgestellt wurde, haben sich im Zuge der Rezession zahlreiche kleine Firmen neu ins Auslandgeschäft gestürzt, wobei in vielen Fällen der Mitarbeiterstab kaum oder gar nicht darauf vorbereitet war.

Die SZH hat deshalb schon im Jahre 1975 damit begonnen, praxisbezogene Exportseminare durchzuführen, wobei sie in der Wahl der Referenten auf den Erfahrungsschatz der erprobten und versierten Experten im Exportgeschäft zurückgegriffen hat.

Anlässlich des Brainstormings zwischen Verwaltung, Exportwirtschaft und ausländischen Handelskammern in Grindelwald wurde der Bedarf einer gezielten Weiterbildung ebenfalls unterstrichen und eine Kommission gebildet, welche die Marschroute und die Ziele auf diesem Sektor erarbeitet. Es wurde im Rahmen der bisherigen Abklärungen, u.a. mit der Hochschule St. Gallen und dem Kaufm. Verein festgestellt, dass für diese neue Tätigkeit der OSEC durchaus eine Lücke bestanden hat und keine Doppelspurigkeit oder Konkurrenzierung akademischer, nationalökonomischer oder betriebswirtschaftlicher Lehrgänge einerseits, Berufsbildungskursen auf kaufm. Basisstufe andererseits verbunden ist. An diesen Weiterbildungskursen für das adm. Kader schweiz. Exportfirmen schätzten die Teilnehmer nicht zuletzt die Gelegenheit

- 2 -

zum Kontakt und Erfahrungsaustausch mit Mitarbeitern aus anderen Unternehmen.

Die OSEC arbeitet bei der Gestaltung ihrer Kurse sehr eng mit einem freien Mitarbeiter, Dr. Erich Schmid, der in der Leitung des Instituts für sozioökonomische Beziehungen und Beratung engagiert ist, zusammen.

Nach weiteren Seminarien im vergangenen Jahr wurde für 1977 ein Gesamtprogramm ausgearbeitet, das wir Ihnen verteilen liessen. Sie können darauf die Thematik der verschiedenen Veranstaltungen ersehen ebenso wie die Intensität der einzelnen Lehrgänge.

Die Seminarien stehen selbstverständlich nicht nur den Mitgliedern der OSEC offen sondern allen daran interessierten Firmen.

Die Seminarien sind grundsätzlich auch nicht exportregionen- oder länderbezogen, da diesbezüglich von verschiedensten Initianten, häufig in Zusammenarbeit mit der OSEC, bes. aktuelle Vortragsreihen oder Tagungen durchgeführt werden.

Schliesslich möchte ich noch darauf hinweisen, dass zur Zeit durch die dafür gebildete Arbeitsgruppe und die Organe der OSEC sozusagen eine Institutionalisierung von exportbezogener Ausbildung geprüft wird mit dem Ziel mehrsemestrige, regelmässig durchzuführende Export-Sachbearbeiter-Kurse durchzuführen. Es würde in einer Endphase dabei auch die Anerkennung durch das BIGA angestrebt. Das Konzept und die genaue Zielsetzung, bei der wiederum keine Konkurrenzierung bestehender Weiterbildungsmöglichkeiten angestrebt wird, ist jedoch noch in Fluss und dürfte erst ab nächstem Jahr realisierbar sein.

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat von Herrn Dr. H. Hofer, Vizedirektor
der Handelsabteilung, EVD, vom 27. Mai 1977

Die schweizerische Exportrisikogarantie (ERG)

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

Ueber die ERG kann sich der Exporteur gegen Risiken absichern, die weder von ihm noch vom Importeur beeinflussbar sind und für die er bei der Privatassekuranz keine Deckung finden kann. Es betrifft dies die sogenannten politischen Risiken (Krieg, bürgerliche Unruhen, Konfiskationen, Schuldenkonsolidierungen, Transferschwierigkeiten, Zahlungsverweigerungen staatlicher Besteller usw.) sowie die Währungsrisiken. Diese Garantie des

- 2 -

Bundes wird für den Export von Waren und Dienstleistungen gewährt und ist wertmässig pro Geschäft nach unten nicht und nach oben nur in Ausnahmefällen begrenzt.

3. Neben dem eigentlichen Versicherungsaspekt kommt jedoch der ERG noch eine weitere wesentliche Funktion bei der Finanzierung eines Exportauftrages zu. Bekanntlich verfügt die Schweiz über keine staatliche Exportkreditbank (im Gegensatz zu den meisten übrigen Industriestaaten); der Exporteur muss deshalb seine Geschäfte über seine Bank finanzieren, die ihm in der Regel einen Kredit nur bei Vorliegen der ERG und nur bis zur Höhe des Deckungssatzes eröffnet. Der Exporteur bleibt im Ausmass des Selbstbehaltes am Risiko beteiligt.
4. Der maximale Deckungssatz beträgt 95 % des Lieferwertes; in der Praxis bewegt er sich zwischen 70 und 90 % mit dem Schwerpunkt auf 90 %. Im Jahre 1976 lag der wertgewogene mittlere Garantiesatz bei 85,6 %.

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

./.

- 3 -

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

Zunächst ein paar Vergleiche:

Ende 1972 betrug die Garantiesumme 3,8 Mrd Franken

Ende 1976 " " " 12,7 " "

Heute, d.h. Ende Mai beträgt die Garantiesumme 14,7 Mrd Franken.

Diese letzte Zahl entspricht einem Fakturawert von 18,6 Mrd Franken, ein nachdrücklicher Beweis für die Leistung der ERG als Exportförderungsinstrument.

Ausserdem sind von den grundsätzlichen Zusagen, die von der Kommission abgegeben wurden, noch 22 Mrd Franken ausstehend. Die "grundsätzliche Zusage" ist ein Entgegenkommen gegenüber dem Exporteur, der damit vor Abgabe einer Offerte erfahren kann, ob und unter welchen Bedingungen er mit dem Erhalt der Garantie rechnen kann. Erfahrungsgemäss führen jedoch höchstens 20 % der grundsätzlichen Zusagen zu Garantieverfügungen.

6. Im vergangenen Jahr erreichten die eröffneten Garantien (nach Abzug der Annullierungen) einen Fakturawert von 7,6 Mrd Franken gegenüber 4 Mrd Franken 1975. Gemessen am schweizerischen Gesamtexport von 37 Mrd Franken entsprechen die 1976 erteilten Garantien einem Fakturawert von 20,4 % gegenüber 12 % im Vorjahr. Als Vergleich seien angeführt:

Grossbritannien	44 %
Frankreich	36,6 %
Deutschland	10,2 %
Belgien	8,8 %
Schweden	6,5 %

./.

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

Vom Nettozuwachs an Garantien 1976 in der Höhe von 7,6 Mrd Franken entfallen auf

				1973
Produktionsgüter (Maschinenindustrie)	4'053 Mio Fr.	53,5 %	(86,5)	
Konsumgüter	2'589 " "	34,2 %	(12,6)	
Bauwirtschaft	735 " "	9,7 %	-	
Ingenieurleistung	191 " "	2,5 %	(0,7)	

Gemessen am Gesamtexport nach Branchen zeigen die 1976 eröffneten Garantien folgendes Bild:

Produktionsgüter	24 %
Chemie	14 %
Textilien	23 %
Uhren	32 %
Landwirtschaft	3 %
Uebrige	1 %

Bauwirtschaft/Ingenieure: statistische Vergleichszahlen fehlen.

8. Nach der geographischen Gliederung steht Afrika mit 18 % an der Spitze, mit je rund 16 % folgen die EWG-Länder, Asien und USA/Kanada, Lateinamerika erreicht 10 % und die EFTA-Länder kommen auf 5 %.

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

- 5 -

Bei dieser Gelegenheit sei erwähnt, dass vom Gesamtengagement des Bundes von 12,7 Mrd Franken Ende 1976 die Fremdwährungs-garantien rund 3 Mrd Franken ausmachten.

Auf die Entwicklungsländer entfallen 6 Mrd Franken = 48 %.

9. Aber nun zu den Risiken. Der rapide Anstieg der Garantiesumme, ich rufe in Erinnerung 3,8 Mrd Franken (1972), 12,7 Mrd Franken (1976) und heute nach 5 weiteren Monaten fast 15 Mrd Franken, erfüllen uns, vorab die ERG-Kommission, mit Sorgen. Einmal sind die Risiken kaum fassbar, weshalb an Stelle der Privatwirtschaft der Staat einspringen muss und andererseits stimmt das Verhältnis: Höhe des Engagements/risikoreichere Geschäfte/Rückstellungen nachdenklich. Mit einem Deckungssatz von 2,8 % im Verhältnis Rückstellung/Engagement stehen wir im internationalen Vergleich noch recht gut da und bis heute konnten die Schäden immer aus den laufenden Gebühreneinnahmen gedeckt werden. Andererseits lassen sich unter den Schäden, die auf uns zukommen, einzig die Währungsverluste mit einiger Zuverlässigkeit errechnen. Sie sind, bei einem Dollarkurs von Fr. 2.50 als Basis, heute auf rund 330 Mio Franken zu veranschlagen (Auszahlung auf Jahre verteilt). Die normalen Schäden, die in früheren Jahren wenige Mio Franken erreichten, stiegen letztes Jahr auf 20 Mio Franken. Mit zunehmender Sorge erfüllt uns vor allem die steigende Verschuldung der Entwicklungsländer. Die Rezession hat die Konkurrenzbedingungen weltweit verschärft und auch unsere Exportindustrie gezwungen, auf risikoreichere Märkte auszuweichen. Unser ERG-Engagement ist dadurch bei einer Anzahl von Entwicklungsländern in einen kritischen Bereich gestiegen, kritisch, weil die Wahrscheinlichkeit von Schulenkonsolidierungen bei einzelnen sich immer wie bedrohlicher abzeichnet (Schadenvergütungen 1976 für Schulenkonsolidierungen 18 Mio Franken).

- 6 -

Eingespannt zwischen der Aufgabe, der Wirtschaft Arbeitsplätze zu erhalten und der Verantwortung, die Risiken für den Bund nicht ins Uferlose ansteigen zu lassen, sind die Handelsabteilung und die ERG-Organen, noch vermehrt als bisher, auf Ihre Mitarbeit angewiesen. Ohne Ihnen eine unzumutbare Verantwortung überbinden zu wollen, sind wir Ihnen für jedes Beurteilungselement dankbar, das es der Kommission erleichtert, sich in kritischen Fällen zu einer Entscheidung durchzuringen, möge er nun positiv oder negativ ausfallen.

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

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

./.

- 7 -

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

Was die Lieferbedingungen anbelangt, so spielt die Informationspolitik innerhalb der "Berner Union" befriedigend.

Dennoch ist es sehr erwünscht, wenn Sie uns Informationen über das Vorgehen der ausländischen Konkurrenz beschaffen können, u.a. auch über die Finanzierungsbedingungen, wobei wir uns bewusst sind, dass es sich hier um eine graue Zone Ihrer Tätigkeit handelt, die nicht ohne weiteres begehbar ist. Es sei hier noch einmal betont, wie wichtig Ihre Berichte über die wirtschaftliche und politische Lage für die Beurteilung der Risiken durch die Handelsabteilung und die ERG-Kommission sind. Dazu gehören Auskünfte über Eigenheiten und Gepflogenheiten einzelner Märkte sowie die Kreditwürdigkeit staatlicher Besteller oder Garanten. Ich denke hier nicht zuletzt an die OPEC-Länder. Einem Neuling im Auslandgeschäft, der zudem an die Märchen von 1001 Nacht glaubt, stellen wir regelmässig die Frage, ob er das betreffende Land besucht und auf Ihrer Botschaft vorgesprochen hat. Oft geht es um Geschäfte von x Millionen Franken, die der Unternehmer im Schadenfall schon wegen der Eigenhaftung im Ausmass des Selbstbehaltes nie verkraften könnte.

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

Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 27. Mai 1977

Referat von Dr. H.R. Voegeli, Zentraldirektor,
Schweizerischer Bankverein, vom 27.5.1977

Fragen der Exportfinanzierung aus der Sicht der Banken

Rezession und Strukturveränderungen machen einem Grossteil der schweizerischen Industrie zu schaffen. Bei der Exportwirtschaft unseres Landes kommt noch ein zusätzliches, sehr gravierendes Element dazu: der hohe SFr.-Kurs. Infolge der hohen Exportabhängigkeit unserer Wirtschaft liegen Aussenwirtschaftsmassnahmen im allgemeinen Interesse. So sind bekanntlich im Laufe der letzten Jahre von behördlicher Seite verschiedene Massnahmen ergriffen worden, um die Position unserer Exporteure zu verbessern:

- Aufhebung der Selbstkostenklausel bei der ERG
- Anhebung der ERG-Deckungssätze
- Verbesserung der ERG-Deckungsmöglichkeiten bei Bauleistungen im Ausland
- Erweiterte ERG-Deckung der Kursrisiken im kurzfristigen Bereich
- Schaffung des neuen Dienstes bei der Handelsabteilung, der die "Handelsförderung, Image-Werbung und Erschliessung neuer Märkte" zum Ziel hat.

Im heutigen Markt - insbesondere auch in Entwicklungsländern - kommt der Exportfinanzierung immer grössere Bedeutung zu. Die Schweiz kennt bekanntlich keine staatlichen, subventionierten Refinanzierungsmöglichkeiten für längerfristige Exportgeschäfte. Falls keine Eigenfinanzierung durch den Exporteur stattfindet, geschieht eine Fremdfinanzierung in unserem Land durch den privaten

Bankenapparat, in erster Linie durch die Grossbanken, die diese Tätigkeit schon immer zu ihren wichtigsten Aufgaben gezählt haben. Zusätzlich zu den vorerwähnten Massnahmen unserer Behörden haben die schweizerischen Grossbanken zur Förderung des Exportgeschäftes folgende Beiträge geleistet:

- Zweimalige Reduktion der Zinsmarge:

die gegenwärtigen Zinsmargen betragen $1\frac{1}{2}$ - $2\frac{1}{2}$ %, im Normalfall $1\frac{3}{4}$ % (abhängig von der Bonität des Schuldners und Schuldnerlandes, der Deckungszusage der ERG, sowie der Kreditlaufzeit)

- Verzicht auf einen Minimalzinssatz:

der früher regelmässig stipulierte Minimalzinssatz wurde aufgehoben

- Neuer Modus für die Festsetzung des Zinssatzes für Exportkredite mit Laufzeiten von über 5 bis max. 10 Jahren.

Die Kassenobligationen mit 5-jähriger Laufzeit sind das wichtigste Refinanzierungsinstrument der Banken für mittelfristige Kredite. Um dem Erfordernis einer kongruenten Refinanzierung zu entsprechen, haben die Banken die Zinssätze bisher stets an die Ausgabesätze der 5-jährigen Kassenobligationen im Zeitpunkt der Kreditbenützung gebunden; nach Ablauf des 5. Jahres wurde der Zinssatz auf der gleichen Basis neu festgesetzt.

Die Grossbanken haben sich im Herbst letzten Jahres im Interesse der Schweizerischen Exportindustrie zu Konzessionen bereiterklärt, die u.a. folgendes ermöglichen:

- Festlegung eines Festzinssatzes für eine Laufzeit von bis zu 10 Jahren ab Kreditbenützung (sogenannte Durchfinanzierung)

- Festlegung des Zinssatzes nicht erst bei Kreditbenützung, sondern schon bei Annahme der Lieferofferte, wobei allerdings die Dauer des Gesamtengagements (Lieferfrist und Kreditlaufzeit zusammen) 10 Jahre nicht überschreiten sollte.

- 3 -

Diese Finanzierungserleichterungen bringen, neben einer Verbilligungsmöglichkeit, insbesondere die Möglichkeit der Zinskontinuität für die gesamte Kreditlaufzeit. Besonders bei Investitionsgütern ist es für den Käufer von Vorteil, wenn er schon frühzeitig die gesamte aus der Finanzierung resultierende Zinsbelastung kennt und sie in seiner Kalkulation und damit in die Wirtschaftlichkeitsplanung der vorgesehenen Investition einbeziehen kann. Der Lieferant, dessen Finanzierungsangebote diesen Vorteil gewährt, ist bei der Kontraktvergabe im Vorzug.

Die Banken haben damit das ihnen mögliche zur Funktionsfähigkeit des bewährten privatwirtschaftlichen Systems beigetragen. Die Gesamtheit der getroffenen Massnahmen - durch die Behörden einerseits und die Grossbanken andererseits - dürften die Stellung unserer Exportindustrie auf den internationalen Märkten verbessern.

Zur Illustration der gegenwärtigen Situation dienen folgende indikativen Zinssätze:

Laufzeit 5 Jahre	5 1/4 % - 6 %
Laufzeit 7 - 10 Jahre	5 5/8 % - 6 3/8 %

Die gegenwärtigen Zinssätze für schweizerische Exportkredite liegen teilweise wesentlich unter den Sätzen, die von den wichtigen anderen Industrienationen für die Finanzierung ihrer Exporte angewandt werden.

Es ist jedoch unbestritten, dass ausländische Exporteure teilweise über noch günstigere Finanzierungsmöglichkeiten verfügen. Ausländische Kreditversicherer gehen oft in der Risikoübernahme und den Zahlungskonditionen weiter als die schweizerische ERG.

./.

- 4 -

Den tiefen schweizerischen Zinssätzen steht gegenüber, dass der ausländische Schuldner bei einer Verschuldung in Schweizerfranken ein gewisses Währungsrisiko in Kauf zu nehmen hat. Von Exporteurseite werden daher an die Behörden und Banken immer wieder folgende Forderungen gestellt:

- Versicherung durch die ERG des kommerziellen Risikos eines privaten Schuldners
- Deckung des Wechselkursrisikos bei mittelfristigen Fremdwährungskrediten durch die ERG
- Deckung durch die ERG des Risikos der mutwilligen Vertragsannullierung während der Fabrikationszeit durch einen privaten Käufer
- Abgabe eines festen Zinssatzes für Laufzeiten, die 10 Jahre übersteigen
- Festlegung eines Festzinssatzes bereits bei Abgabe der Liefer- resp. Finanzierungsofferte.

Die Banken prüfen die an sie gestellten Forderungen und sind bereit, im Interesse der Exportindustrie nach Lösungen zu suchen, solange es ihnen möglich ist, eine strukturgerechte Refinanzierung zu finden und das Zinsveränderungsrisiko unter Kontrolle zu halten.

Die wichtigsten Grundsätze, von denen sich die Grossbanken bei der Finanzierung schweizerischer Exporte leiten lassen, können wie folgt zusammengefasst werden:

./.

- 5 -

- Wir finanzieren im Rahmen der von der ERG gesteckten Bedingungen. Höhe der Anzahlungen, Kreditlaufzeit, Rückzahlungsplan werden von der ERG festgelegt und dienen als Basis für unsere Kreditofferten.
- Die von der ERG nicht gedeckten Risiken sollen auf den Exporteur einerseits und die finanzierende Bank andererseits aufgeteilt werden. Abgesehen vom Sonderfall der Forfaitierungen soll der Exporteur zumindest teilweise während der ganzen Kreditlaufzeit im Engagement bleiben. Eine Ueberwälzung sämtlicher Risiken auf die finanzierenden Banken würde zu einer unverantwortlichen Risikoakkumulation führen. Im Normalfall übernehmen die Banken das ungedeckte Zinsrisiko; bei den Exporteuren verbleibt, neben dem Risiko der korrekten Erfüllung des Liefervertrages, das ungedeckte Kapitalrisiko. Andere Varianten kommen jedoch recht häufig zur Anwendung.
- Die Zinssätze werden nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten festgelegt. Basis bilden die Ausgabesätze unserer Kassenobligationen, unseres wichtigsten Refinanzierungsinstrumentes.

Meine Ausführungen hatten zum Ziel, Sie über die von den Schweizerbanken verfolgte Politik bei Exportfinanzierungen zu orientieren. Es scheint mir sehr wesentlich, dass Sie, die an exponierter Stelle für unser Land tätig sind, bei Ihren Kontakten mit Behörden und Wirtschaft Ihres Gastlandes das Verständnis für unser marktwirtschaftliches System fördern. Unsere diplomatischen Vertretungen im Ausland sind in einer ausgezeichneten Lage, zu einer Intensivierung der Zusammenarbeit über die Landesgrenzen beizutragen und für die Produkte unseres Landes zu

./.

- 6 -

werben, Vor allen Dingen haben Sie die Möglichkeit, nutzbringende Kontakte anzubahnen. Verschiedentlich konnten die Banken schon von der Mithilfe unserer diplomatischen Vertretungen profitieren, z.B. bei den vom Schweizerischen Bankverein organisierten Kontaktreisen zur Förderung des schweizerischen Aussenhandels. Ich bin überzeugt, dass Sie aufgrund Ihrer Beziehungen und Kenntnisse in noch vermehrtem Ausmass den schweizerischen Exporteuren und Banken zu den massgeblichen ausländischen Stellen Zugang verschaffen könnten. Im weiteren sehe ich die Möglichkeit, die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und unseren Repräsentanzen im Ausland zu fördern. Der Schweizerische Bankverein z.B. verfügt über ein recht ausgedehntes Netz von Vertretungen und Niederlassungen im Ausland. Eine Vertiefung des Gedankenaustausches mit dem diplomatischen Corps wäre von unserer Seite her sehr erwünscht. Sie verfügen über Informationen, die für uns sehr nützlich sein könnten, und wir wären Ihnen sehr dankbar für einen "feed back". Selbstverständlich sind wir auch sehr dankbar, wenn wir im Falle von Schwierigkeiten, wie z.B. Zahlungsverzögerungen staatlicher Stellen, Beschaffung von behördlichen Bewilligungen etc., von Ihren guten Diensten Gebrauch machen können. Aufgrund Ihrer Beziehungen und Informationen verfügen Sie oft über Kanäle, die uns verschlossen sind. Für Ihre Mithilfe sind wir Ihnen dankbar.

Séminaire du Département politique fédéral sur
la promotion de l'économie et des exportations
27 mai 1977, Spiez

Exposé de Monsieur Delémont:
L'Office d'information pour le financement des
exportations

Nos autorités économiques et monétaires n'ont pas été insensibles aux difficultés qui se dressaient devant nos exportateurs. Elles ont pris certaines mesures, dont l'objectif n'est pas de mettre l'économie à l'abri des assauts de la conjoncture, mais bien plutôt de l'aider à s'engager dans la phase de redimensionnement, rendue plus ardue encore par les tristes réalités du moment. C'est ainsi que les prestations de la garantie contre les risques à l'exportation ont été améliorées sensiblement, surtout par l'augmentation linéaire de 10 % du taux de couverture et par l'extension de la couverture des risques de change au vaste secteur des biens de consommation. De son côté, la Banque nationale a conclu avec les banques, en 1975, deux conventions. L'une permet le financement, à des conditions préférentielles, de transactions à court terme; elle est ouverte, en premier lieu aux branches les plus sensibles aux fluctuations conjoncturelles, soit aux industries de la montre, du textile et de la chaussure. L'autre améliore les conditions des crédits à l'exportation, qui sont à moyen et long terme.

En automne 1976, l'institut d'émission a franchi un pas supplémentaire, en acceptant de conclure directement avec certaines branches des opérations à terme sur devises.

Ces moyens spécifiques, dictés par une situation particulière, se sont ajoutés aux instruments plus ou moins usuels que le système bancaire met à la disposition de l'économie d'exportation. Cela représente un échantillonnage non négligeable de possibilités de financement et de couverture des risques, dont le choix, compte tenu de l'intensité de la concurrence, a acquis une importance souvent

déterminante. Or nul ne peut exiger de tout exportateur une connaissance approfondie des problèmes financiers qu'implique la vente de biens ou de services à l'étranger. Il existe donc une nécessité, sinon un besoin d'information qui se manifeste surtout au niveau des petites et moyennes entreprises, de celles qui n'ont pas la capacité d'entretenir un service spécialisé propre.

Ce besoin, le groupe de travail présidé par Monsieur Jolles, qui est chargé, entre autres, d'élaborer des mesures susceptibles de promouvoir nos exportations, l'a compris et il a décidé de créer un Office d'information pour le financement des exportations.

D'aucuns peuvent se demander si l'activité d'un tel office s'impose réellement, s'il n'y a pas gaspillage de forces et de moyens. En effet, vous savez que les banques, et je pense en premier lieu aux grandes banques commerciales de notre pays, représentent une source d'information d'excellente qualité. Elles ont entre leurs mains des atouts d'importance. Elles entretiennent des succursales ou des représentations sur les principales places financières et commerciales du monde. Elles disposent d'un réseau de correspondants qui s'étend pratiquement à l'univers entier. Elles sont en mesure, ainsi, d'obtenir très rapidement des renseignements sur les coutumes et sur les réglementations en vigueur dans les pays destinataires, voire sur des débiteurs potentiels. De plus, une longue pratique des opérations avec l'étranger a permis à ces établissements d'acquérir une expérience extrêmement riche et vaste. Ils en font bénéficier leur clientèle par l'intermédiaire de services spécialisés dans le financement des exportations, qui sont dotés d'un personnel hautement qualifié.

Avec de tels atouts, la capacité d'information des banques est pratiquement illimitée. En revanche, son rayonnement demeure relativement restreint, en raison surtout du petit nombre d'établissements à même de fournir des indications substantielles. Par ailleurs, les services spécialisés se trouvent au siège principal de ces banques.

Certes, d'autres sièges ou succursales, selon l'organisation interne, disposent de certaines compétences en la matière. Mais l'expérience montre aussi que l'étendue, voire la qualité de l'information tend à diminuer en fonction de l'éloignement hiérarchique. Comme les exportateurs suisses n'entretiennent pas tous des relations d'affaires avec ces établissements, du moins avec leur siège principal, il peut en résulter des lacunes dans l'information, dont pâtissent surtout les petites et moyennes entreprises situées hors de centres commerciaux du pays.

Par ailleurs, il n'est pas inutile de rappeler que les banques sont aussi des entreprises commerciales, qui poursuivent des objectifs commerciaux. Avant de nouer de nouvelles relations bancaires ou d'intensifier les relations existantes, l'exportateur peut éprouver le besoin de compléter ses connaissances en s'adressant à un organisme neutre et indépendant, à même de lui donner les éléments d'appréciation qui devraient faciliter les pourparlers avec les banques.

Ces conditions, l'Office d'information les remplit. Il est subordonné à une Commission de surveillance, qui comprend des représentants de la Confédération, de la Banque nationale, de l'Office suisse d'expansion commerciale, du Vorort de l'Union suisse du commerce et de l'industrie, ainsi que de l'Association suisse des banquiers. Il offre gratuitement ses services à toute personne, physique ou morale, domiciliée en Suisse, qui désire se renseigner sur les problèmes nombreux et complexes que soulève le financement des exportations.

Plusieurs tâches lui ont été confiées. En premier lieu, l'Office d'information est chargé de donner des renseignements sur les possibilités et les conditions de financement, sur les éventuelles facilités offertes à l'exportateur, ainsi que sur les instruments qui permettent de couvrir les risques, en particulier le risque de change.

En étroite collaboration avec les banques et les organisations pro-

professionnelles, l'office d'information doit aussi être à même de conseiller les exportateurs. Toutefois, les conseils qu'il est appelé à donner ne peuvent avoir qu'un caractère général. Divers facteurs, en effet, tels les relations personnelles qui existent entre l'exportateur et sa banque, influent parfois sur les conditions du financement. Or ces facteurs échappent à l'appréciation de l'Office.

Enfin, l'Office d'information a pour tâche de recueillir des indications sur les possibilités de financement offertes à l'étranger, en particulier par les principaux concurrents de la Suisse. Ces indications sont utiles non seulement aux exportateurs, qui peuvent se faire ainsi une idée précise des avantages éventuels dont bénéficient leurs concurrents étrangers, mais aussi aux autorités, qui peuvent, le cas échéant, adapter à celles des autres pays les prestations qu'elles offrent.

Il convient de préciser ici que l'Office d'information ne peut, ni ne veut concurrencer les banques dans la concrétisation du financement des exportations. Il tend uniquement, comme je l'ai dit déjà, à faciliter aux exportateurs l'approche des problèmes financiers. Mais il appartient à ces mêmes exportateurs d'entreprendre avec les établissements de crédit toute démarche utile à la matérialisation financière de leurs transactions. L'Office d'information entretient cependant, et je tiens tout particulièrement à le souligner, d'excellentes et étroites relations avec les banques, qui ont mis spontanément leur expérience et leurs connaissances à sa disposition.

Porté sur les fonts baptismaux le 10 septembre 1976, l'Office d'information ne peut se targuer d'une longue et riche expérience. Il ose cependant, sur la base des résultats obtenus jusqu'ici prétendre répondre à un besoin réel. Après huit mois et demi d'activité, il a enregistré 345 demandes de renseignements, provenant pratiquement de toutes les régions du pays et de toutes les branches de l'économie.

- 5 -

Il a eu à traiter les problèmes les plus divers que soulève le financement des exportations.

L'Office d'information se veut ouvert et dynamique. Il tient à participer activement aux efforts que déploient les pouvoirs publics et l'économie privée, afin de surmonter les difficultés du moment et de s'adapter à la situation nouvelle. Pour ce faire, il a besoin aussi de votre concours, et tous les renseignements que vous pourrez lui transmettre sur le pays dans lequel vous exercez vos fonctions lui seront utiles. D'ores et déjà je vous en sais gré.

Die multilaterale Zusammenarbeit im Bereich der internationalen Investitionen und multinationalen Unternehmen

Diskussionsbeitrag von lic.rer.pol. Wilhelm Jaggi, Handelsabteilung EVD, im Rahmen des Wirtschafts- und Exportförderungsseminars des EPD / EVD, Spiez, 25. Mai 1977.

Die internationalen Investitionen stellen ein wichtiges Mittel zur Förderung der internationalen Arbeitsteilung dar. Sie ermöglichen eine Verteilung der finanziellen Ressourcen nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten ohne Rücksicht auf die nationalen Grenzen und tragen damit zu einer Steigerung der weltwirtschaftlichen Produktivität bei. Bei der Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung der uns im Rahmen dieses Seminars besonders interessierenden Direktinvestitionen ist wesentlich, dass es sich dabei nicht nur um reine Kapitalüberweisungen handelt, sondern dass damit in der Regel ein Transfer von Technologie, eine Verbesserung der Management und Ausbildungskapazitäten, eine direkte Schaffung neuer Arbeitsplätze, eine Verminderung der Importabhängigkeit und eventuell eine Erhöhung der Exportmöglichkeiten verbunden ist. Die privaten Direktinvestitionen können deshalb gerade beim wirtschaftlichen Aufbau der Entwicklungsländer eine positive Rolle spielen, sofern sie ihren besonderen Bedürfnissen und Wirtschaftsstrukturen entsprechen und sich in ihre nationalen Entwicklungspläne einfügen.

Die OECD hat in einer Studie, die die wichtigsten 15 Mitgliedsländer ohne die Schweiz umfasst, wo die erforderlichen Statistiken fehlen, festgestellt, dass die internationalen Direktinvesti-

- 2 -

tionen zwischen 1961 und 1974 ungefähr im gleichen Rhythmus wie der internationale Handelsverkehr zugenommen haben. Die 15 Länder verzeichneten in dieser Periode im Bereich der Direktinvestitionen einen kumulierten Kapitalabfluss von über 100 und einen Zufluss von rund 75 Milliarden Dollar, wobei die Differenz von 25 Milliarden Dollar dem Nettokapitalabfluss in die übrigen OECD-Staaten und namentlich in die Entwicklungsländer entspricht. Die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate der Abflüsse betrug 16 %, jene der Zuflüsse 14 %. 1974 wiesen die 15 Länder zusammen Abflüsse in der Grössenordnung von 20 und Zuflüsse von rund 12 Milliarden Dollar aus.

Die internationalen Investitionen trugen in den 60-iger Jahren wesentlich zum wirtschaftlichen Aufschwung insbesondere der europäischen Industrieländer bei. Voraussetzung für die rasche Ausdehnung der internationalen Investitionstätigkeit bildete die gegen Ende der 50-iger Jahre unter den wichtigsten Industrieländern weitgehend realisierte Befreiung des internationalen Zahlungsverkehrs. Obwohl ihre Bedeutung über den Investitionsbereich hinausgeht, kann diese Liberalisierung auch als einen ersten wichtigen Erfolg in der multilateralen Zusammenarbeit auf dem Gebiete der internationalen Investitionen betrachtet werden. 1961 wurde in der OECD zur Sicherstellung und zum weiteren Ausbau des erreichten Liberalisierungsgrades ein Kapitalverkehrskodex verabschiedet, dessen Anwendung vom Komitee für unsichtbare Transaktionen überwacht wird. Im Rahmen dieses Komitees wird auch periodisch überprüft, ob die von den Mitgliedsländern notifizierte Abweichungen von einzelnen Bestimmungen des Kodex weiterhin begründet sind.

Gegen Ende der 60-iger Jahre zeichneten sich dann gewisse Probleme und die Möglichkeiten von Interessenkonflikten ab, die eine Gefährdung des erreichten Liberalisierungsgrades im Kapitalverkehrsbereich befürchteten und eine Intensivierung der internationalen Zusammenarbeit im Investitionsbereich notwendig erscheinen liessen. Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang namentlich die zunehmenden Bedenken einzelner Länder vor einer Ueberfremdung ihrer Wirtschaft oder einzelner Wirtschaftssektoren, die die Möglichkeiten einer offenen oder versteckten Diskriminierung ausländischer Unternehmen verstärkten. Mit zunehmendem Unbehagen wurde aber andererseits auch die Gewährung übertriebener Investitionsanreize an ausländische Unternehmen durch einzelne Länder betrachtet, die die Gefahr einer Verzerrung der internationalen Investitionsströme und eine Beeinträchtigung von Interessen von Drittstaaten in sich schlossen. Ein weiteres Problem bildete schliesslich das Auftreten der massiven Zahlungsbilanzüberschüsse einzelner OPEC-Länder, die präventive und allgemeine Restriktionsmassnahmen von OECD-Ländern gegenüber dem Zufluss ausländischen Kapitals befürchteten liessen.

Mit der raschen Zunahme der internationalen Investitionen rückten zudem die multinationalen Unternehmen vermehrt in den Blickpunkt des öffentlichen Interessens. Diese Unternehmen nahmen als dynamische und wichtigste Träger der internationalen Direktinvestitionstätigkeit rasch an Bedeutung zu. Ihr starkes Wachstum und die rasche Vermehrung ihrer Zahl erfüllte einzelne Regierungen und Wirtschaftsgruppen mit zunehmender Besorgnis. Sie befürchteten Konflikte zwischen der Geschäftspolitik dieser Unternehmen und ihren nationalen wirtschaftspolitischen Zielen und Interessen,

Transferpreis- und Steuerproblemen. Wettbewerbs- und Beschäftigungsfragen sowie der Standortwahl für Forschung und Basisfabrikation wurde national und international vermehrt Beachtung geschenkt. Im Verhältnis mit den Entwicklungsländern gewannen weitere Probleme zunehmend an Bedeutung wie die Nichteinmischung in die inneren Angelegenheiten, die Beachtung der Entwicklungspläne sowie ein Souveränitätsbegriff, der sich nicht ohne weiteres mit einer multinationalen Wirtschaftstätigkeit verträgt. Im vergangenen Jahr rückte dann aus naheliegenden Gründen das Problem der Korruption - die allerdings keine spezifische "multinationale" Frage darstellt - in den Vordergrund. Durch all diese Fragen zieht sich wie ein roter Faden die Forderung nach mehr Transparenz, d.h. nach vermehrter Information oder einer besseren Auswertung der bestehenden Information über die Tätigkeit der multinationalen Unternehmen. Dabei wird namentlich von den Entwicklungsländern auch mit Nachdruck eine verbesserte Rechtshilfe und ein umfassender zwischenstaatlicher Informationsaustausch gefordert.

Nach dieser gerafften Darstellung der wichtigsten Fragen, die die internationale Gemeinschaft oder einzelne Regierungen im Bereich der internationalen Investitionen sowie der multinationalen Unternehmen beschäftigen, möchte ich Ihnen nun einen kurzen Ueberblick über die wichtigsten Anstrengungen geben, die auf multilateraler Ebene zur Lösung dieser Probleme gemacht werden.

Pionierorganisation in der multilateralen Zusammenarbeit im Investitionsbereich blieb die OECD, obwohl sie vorerst durch eine Spaltung in zwei Lager blockiert wurde, von denen das eine einer vermehrten internationalen Kontrolle der multinationalen Gesellschaft Priorität einräumen wollte, während dem das andere der Verbesserung der Investitionssicherheit und der Aufrechterhaltung und dem Ausbau der Liberalisierung im Investitionssektor den Vorrang gab. Um den Wünschen beider Lager angemessen Rücksicht zu tragen, wurde schliesslich ein Ausschuss für internationale Investitionen und multinationale Gesellschaften geschaffen. Dieser arbeitete in zähen Verhandlungen ein dreiteiliges Instrument aus, das letztes Jahr von den OECD-Ministern in Form einer Erklärung verabschiedet wurde. Dieses Instrument kann als mehr oder

weniger befriedigende Lösung für die meisten der vorhin erwähnten Probleme betrachtet werden. Es umfasst:

- freiwillige Verhaltensrichtlinien für multinationale Unternehmen
- eine Vereinbarung über die Gleichbehandlung von nationalen und ausländisch kontrollierten Unternehmen, das sog. "National Treatment"
- eine Vereinbarung über öffentliche Massnahmen zur Förderung oder Hemmung der internationalen Investitionen
- Konsultationsverfahren zur Ueberwachung der Anwendung der Erklärung und zur Regelung von zwischenstaatlichen Konflikten in den drei Bereichen.

Schweizerischerseits wurden die Verhandlungen über diese Erklärung von der Handelsabteilung in Zusammenarbeit mit dem EPD und in engem Kontakt mit den interessierten schweizerischen Wirtschaftskreisen geführt. Der Konsultationsmechanismus für Fragen im Zusammenhang mit den Verhaltensrichtlinien hat inzwischen bereits seine Feuerprobe bestanden. Demnächst abgeschlossen wird auch die Notifikation der Ausnahmen der einzelnen Länder vom "traitement national".

Zur Zusammenarbeit im Rahmen der OECD ist im übrigen zu bemerken, dass sich neben dem Komitee für unsichtbare Transaktionen und dem Ausschuss für internationale Investitionen und multinationale Gesellschaften eine grosse Anzahl weiterer Arbeits- und Experten- gruppen mit Fragen befassen, die den Investitionsbereich oder die multinationalen Gesellschaften berühren.

Im Rahmen des ECOSOC bzw. seiner Kommission für transnationale Unternehmen wird in den kommenden Jahren ebenfalls die Ausarbeitung eines Verhaltenskodex im Mittelpunkt der Arbeiten stehen. Die ersten Vorgeplänkel haben dabei bereits gezeigt, dass sich Industrie- und Entwicklungsländer sehr unterschiedliche Vorstellungen über das in diesen Verhandlungen zu erreichende Ziel und Ergebnis machen. Die Entwicklungsländer erwarten bedeutend mehr als nur ein Instrument, das

wie der OECD-Kodex vorwiegend der Selbstkontrolle der multinationalen Gesellschaften dient und dessen Durchsetzung vorwiegend auf moralischem Druck basiert. Sie verlangen bindende Bestimmungen und die Radikalsten unter ihnen möchten - vereinfacht dargestellt - den Verhaltenskodex zu einem reinen Instrument der Entwicklungspolitik machen, um die Tätigkeit der multinationalen Gesellschaften der Industrielländer u.a. auch mit gewissen Prinzipien der neuen Weltwirtschaftsordnung in Einklang zu bringen. Die Industrielländer lehnen demgegenüber bindende Bestimmungen ab, die in verschiedenen Bereichen eine problematische Harmonisierung der nationalen Rechtsgrundsätze bedingen würde. Sie gehen ferner von der Voraussetzung aus, dass ein Kodex auf alle international tätigen Unternehmen anwendbar sein müsse und nicht nur auf Unternehmen der westlichen Industriestaaten. Ferner verlangen sie, dass neben den Richtlinien für multinationale Gesellschaften auch Regeln für das Verhalten der Regierungen gegenüber den Investoren formuliert werden, wodurch namentlich eine Verbesserung des Investitionsklimas und des Investitionsschutzes angestrebt werden soll. Diese Forderung ist selbstverständlich nicht leicht mit gewissen Prinzipien der neuen Weltwirtschaftsordnung und der UNO-Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten in Einklang zu bringen. Im weiteren gehen die Ansichten der Entwicklungs- und Industrielländer auch in der Frage des Ausmasses der notwendigen Information sowie des zwischenstaatlichen Informationsaustausches weit auseinander.

Mit Bezug auf die übrigen Aktivitäten des ECOSOC sind zu erwähnen:

- das Forschungs- und Informationszentrum der UNO über transnationale Gesellschaften, das in den zwei ersten Jahren seiner Existenz schon eine beachtliche Aktivität entfaltet hat
- die von diesem Zentrum eingesetzte Expertengruppe für Buchführungs- und Publizitätsfragen
- die aufgrund einer amerikanischen Initiative eingesetzte Arbeitsgruppe über Korruptionspraktiken, die die Möglichkeiten eines internationalen Abkommens zur Bekämpfung der Korruption prüfen soll.

Die Schweiz, die bisher die Arbeiten der Kommission für transnationale Gesellschaften nur als Beobachter verfolgen konnte, wurde anfangs Mai dieses Jahres in einer Kampfwahl zum Mitglied der Kommission für die Jahre 1978 - 1981 gewählt. Sie hat damit die Möglichkeit in den entscheidenden Jahren direkt an den Verhandlungen teilzunehmen.

Als drittes Forum, in dem intensiv über Investitionsfragen gesprochen wird, möchte ich die gegenwärtig in Paris in ihre Schlussphase tretende Konferenz für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit erwähnen. An dieser Konferenz wird auf Bestreben der Industriestaaten, und namentlich auch der Schweiz u.a. versucht, Investitionsgrundsätze zur Verbesserung des Investitionsklimas und der Investitionssicherheit auszuarbeiten. Im Verlauf der Konferenz hat sich jedoch bestätigt, dass es sehr schwer ist, mit den Entwicklungsländern eine Verständigungsgrundlage zu finden, die umfassend genug ist, um die Standards des internationalen Rechts und unsere bilateralen Investitionsschutzabkommen nicht zu gefährden. Dies obwohl die Vertreter der Entwicklungsländer anerkennen, dass die internationalen Investitionen sich positiv auswirken können und dass sie zur Erreichung eines verstärkten Ressourcentransfers in ihre Länder eine bedeutende Rolle zu spielen haben.

Zum Abschluss dieses kurzen und unvollständigen Ueberblicks sei noch auf die Arbeiten der UNCTAD an einem Kodex für Technologietransfer und auf dem Gebiete der Wettbewerbsregeln hingewiesen, die ebenfalls den Bereich der internationalen Investitionen und multinationalen Gesellschaften berühren. Bei diesen Verhandlungen sind im übrigen ähnliche Schwierigkeiten zu überwinden wie bei den Arbeiten am ECOSOC-Verhandlungskodex.

Im letzten Teil meines Referates möchte ich nun einen kurzen Ueberblick über die wichtigsten Grundsätze geben, von denen sich die Schweiz in der multilateralen Zusammenarbeit im Bereich der internationalen Investitionen und multinationalen Unternehmen leiten lässt.

Die Schweiz misst im Einklang mit der traditionell liberalen Ausrichtung ihrer Aussenwirtschaftspolitik der Freiheit des internationalen Kapitalverkehrs und der Verstärkung der internationalen Investitionssicherheit grosse Bedeutung zu. Diese Haltung gründet sich nicht nur auf ihre spezifischen eigenen Interessen in diesem Bereich, sondern entspricht auch ihrer Ueberzeugung, dass den internationalen Investitionen eine wichtige Entwicklungs- und Ausgleichsfunktion zukommt. Die Schweiz anerkennt dabei, dass die internationale Investitionstätigkeit in Entwicklungs- und Industrieländern nicht gleichen Kriterien unterstellt werden kann. Sie versteht den Wunsch der Entwicklungsländer durch gewisse staatliche Kontrollen sicherzustellen, dass die ausländischen Direktinvestitionen ihren wirtschaftlichen Bedürfnissen und Verhältnissen entsprechen. Sie ist deshalb bereit, den Entwicklungsländern zuzugestehen, dass sie Bestimmungen über die Zulassung der ausländischen Investitionen erlassen, selbst wenn dadurch die ausländische Investitionstätigkeit allenfalls auf gewisse Sektoren begrenzt oder Ausnahmen von der Inländerbehandlung begründet werden. Genaue Zulassungsbestimmungen oder Investitionsverträge, durch die den langfristigen Interessen von Investoren und Gastländern Rechnung getragen wird, können wesentlich zur Verbesserung der Investitionssicherheit beitragen. Bedingung ist dabei, dass eine nachträgliche Schlechterbehandlung der ausländischen Investitionen unterbleibt, die zu unvorgesehenen Wettbewerbsverzerrungen und unbilligen Ertrags-einbussen und Verlusten führen können. Dieser Absicherung gegen eine nachträgliche Schlechterbehandlung der ausländischen Investoren sowie der Sicherstellung des Transfers der Investitionserträge und Liquidationserlöse und einer effektiven und angemessenen Entschädigung im Falle von Nationalisierungen misst die Schweiz/^{grösste} Bedeutung zu.

Zur Aufrechterhaltung eines guten internationalen Investitionsklimas und zur langfristigen Wahrung möglichst ungehinderter Investitionsmöglichkeiten scheint es der Schweiz jedoch auch wichtig, die positiven Auswirkungen der multinationalen Unternehmen sicherzustellen und mögliche Konflikte und allfällige negative Einflüsse im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit zu vermeiden. Unter diesem Zeichen befürwortet sie die Ausarbeitung von Verhaltensrichtlinien, wobei sie im einzelnen folgende Grundsätze verteidigt.

- Die Richtlinien sollen die multinationalen Entfaltungsmöglichkeiten von Unternehmen nicht unangemessen erschweren.
- Die Richtlinien müssen praxisbezogen sein. Sie sollen echten Anliegen der Mitgliederregierungen entsprechen und die Geschäftstätigkeit der multinationalen Gesellschaften nicht ungebührlich erschweren.
- Die Richtlinien dürfen nicht zu einem Mittel werden, um spezifische politische Vorstellungen (z.B. Internationalisierung der Tarifverhandlungen) oder eine Vereinheitlichung gesetzlicher Bestimmungen (z.B. Sozial- oder Wettbewerbsgesetzgebung) durchzusetzen.
- Richtlinien, die auf nationale Unternehmen anwendbar sind, müssen auch von diesen eingehalten werden (Grundsatz der Nichtdiskriminierung).
- Die Richtlinien müssen zur Verbesserung der Transparenz und des Verständnisses bezüglich der Aktivitäten der multinationalen Gesellschaften beitragen. Der Informationsaufwand muss aber in angemessenem Verhältnis zum Problem und zum erwarteten Ergebnis stehen.

In den Verhandlungen der ECOSOC unterstützt die Schweiz im übrigen mit Nachdruck die schon erwähnte Haltung der meisten Industrieländer, die für die rechtliche Unverbindlichkeit der Richtlinien, für die

gleichzeitige Ausarbeitung von Grundsätzen, die von den Regierungen gegenüber den Investoren beachtet werden sollten, sowie für eine universelle Anwendung des Kodexes auf alle multinational tätigen Unternehmen (inkl. Staatsunternehmen) eintreten.

* * *

Schweizerische Investitionsschutzabkommen und
Abkommen mit Investitionsschutzklausel

(Stand 12. Mai 1977)

	<u>Datum der Unterschrift</u>	<u>Datum des Inkrafttretens</u>
<u>1. Abkommen betreffend die Förderung und den Schutz von Investitionen</u>		
Tunesien	2.12.1961	19. 1.1964
Tanzania	3. 5.1965	16. 9.1965
Costa Rica	1. 9.1965	18. 8.1966
Honduras	20. 7.1966	
Ecuador	2. 5.1968	11. 9.1969
Südkorea	7. 4.1971	7. 4.1971
Uganda	23. 8.1971	8. 5.1972
Zaire	10. 3.1972	10. 5.1973
Arabische Republik Aegypten	25. 7.1973	4. 6.1974
Indonesien	6. 2.1974	9. 4.1976
Sudan	17. 2.1974	14.12.1974
Jordanien	11.11.1976	3. 3.1977
<u>2. Abkommen über Handelsverkehr, Investitionsschutz und Technische Zusammenarbeit</u>		
Niger	28. 3.1962	17.11.1962
Guinea	26. 4.1962	29. 7.1963
Elfenbeinküste	26. 6.1962	18.12.1962
Senegal	16. 3.1962	13. 8.1964
Kongo Brazzaville	18.10.1962	11. 7.1964
Kamerun	26. 1.1963	6. 4.1964
Togo	17. 1.1964	9. 8.1966
Madagaskar	17. 3.1964	31. 3.1966
Malta	20. 1.1965	23. 2.1965
Dahomey	20. 4.1966	6.10.1973
Tschad	21. 2.1967	31.10.1967
Obervolta	6. 5.1969	15. 9.1969
Gabun	28. 1.1972	18.10.1972
Mauretanien	9. 9.1976	
<u>3. Abkommen über Handelsverkehr und Investitionsschutz</u>		
Rwanda	15.10.1963	15.10.1963 prov.
Zentralafrikanische Republik	28. 2.1973	4. 7.1973
<u>4. Freundschafts- und Handelsverträge mit Investitionsschutzklausel</u>		
Liberia	23. 7.1963	22. 9.1964

12. Mai 1977
Schä/hm

Schweizerische Auslandsinvestitionen :
ihre Bedeutung für die schweizerische Wirtschaft und ihre Förderung
sowie ihr Schutz aus bilateraler Sicht

Diskussionsbeitrag von Kurt Schärer, Handelsabteilung EVD,
im Rahmen des Wirtschafts- und Exportförderungseminars des EPD,
Spiez, 25. Mai 1977.

Lassen Sie mich als Bezugspunkt meiner Ausführungen die zwischenstaatlichen Vereinbarungen nehmen, die die Schweiz unter dem Titel "Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen" oder aber unter Einschluss eines entsprechenden Kapitels in anderweitigen Wirtschaftsabkommen bis heute mit 29 Staaten der süd- und mittelamerikanischen, afrikanischen, europäischen und asiatischen Welt unterzeichnet hat. Wir streben die Ausweitung dieses Vertragsnetzes an und stehen denn auch mit verschiedenen weiteren Entwicklungsländern in einem mehr oder weniger fortgeschrittenen Verhandlungsstadium.

Bedeutung für die schweizerische Wirtschaft

Bevor ich mich dem eigentlichen Thema zuwende, zu dem einige Gedanken zu machen wir uns die Aufgabe gestellt haben, liegt mir daran, kurz auf den Stellenwert der Direktinvestitionen im Ausland für die schweizerische Wirtschaft hinzuweisen.

In diesem Zusammenhang muss allerdings unterstrichen werden, dass uns in Abwesenheit einer systematischen privaten oder staatlichen Erfassung der Direktinvestitionen im Gesamtausland lediglich rudimentäre Informationen über ihren effektiven Wert vorliegen. Immerhin gestatten die wenigen zur Verfügung stehenden Quellen doch, gewisse Schlüsse zu ziehen und Trends zu erkennen (Erhebung von Nationalbankgeneraldirektor Iklé in den späten sechziger Jahren,

jährliche Umfrage der Handelsabteilung bei den Wirtschaftsverbänden betreffend Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern). Die Schweizerische Bankgesellschaft schätzte die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland Ende 1975 durch Fortschreibung des Iklé-Wertes von 1968 auf 54,7 Milliarden Franken, wovon rund 90 Prozent auf Industrieländer und 10 Prozent auf Entwicklungsländer entfallen. Im internationalen Vergleich ergibt diese Grössenordnung hinter den U.S.A. und Grossbritannien, jedoch vor der B.R.D., Japan und Frankreich, den dritten Platz. Im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt und pro Kopf der Bevölkerung bemessen, steht die Schweiz weltweit betrachtet an der Spitze.

Leider fehlt uns die Zeit, näher auf die Gründe einzugehen, die zu dieser intensiven Auslandverflechtung der schweizerischen Industrie beigetragen haben.

Einige Stichworte, die in diesem Zusammenhang immer wieder erwähnt werden, sind

- die Enge des Heimatmarktes
die dazu zwingt, die Grenzen zu überspringen,
um konkurrenzfähige wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen;
- protektionistische Einfuhrbestimmungen,
die zur lokalen Produktionsaufnahme nötigen, um
den Marktanteil zu sichern;
- das Lohngefälle sowie geographische und währungsbedingte Standortvorteile,
die bewirken, dass in der Regel nur qualitativ hochstehende
Tätigkeiten beim schweizerischen Mutterhaus verbleiben.

Nachdem wir uns mit diesen wenigen Daten das besondere Gewicht der Direktinvestitionen für unsere Wirtschaft in Erinnerung gerufen haben, wollen wir uns der praktischen und Sie im Verlauf Ihrer Tätigkeit im Feld direkt berührenden Seite des Themas zuwenden - den bilateralen Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen.

Herkunft des Abkommens

Zuvor muss ich jedoch noch einen anderen Gedanken einflechten. Die von uns unterzeichneten und noch angestrebten Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen sind nicht ein Kind ausschliesslich schweizerischen Geistes. Im wesentlichen wurden die Grundsätze in den sechziger Jahren in der OECD erarbeitet. Das Ziel der damaligen Bemühungen, auf multilateraler Basis eine Konvention über den Investitionsschutz zu schaffen, konnte in Ermangelung eines genügend breit abgestützten Einvernehmens nicht erreicht werden. Die in den Gesprächen in Paris zum Teil ziemlich weit gediehenen Ideen fanden dann Eingang in bilaterale Vereinbarungen, wie sie seither vor allem von der B.R.D., daneben aber auch von Holland, Grossbritannien, Frankreich u.s.w., mit Entwicklungsländern abgeschlossen werden.

Völkerrecht

In den Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen geht es kurz gesagt um eine gegenseitige Zusicherung, die geltenden Regeln des Völkerrechts bei der Behandlung von Investitionen zu respektieren. Aus dieser Absicht ergibt sich die enge Zusammenarbeit zwischen der Handelsabteilung und der Direktion für Völkerrecht in sämtlichen Verhandlungsstadien. Die in den zwischenstaatlichen Gesprächen federführende Handelsabteilung ist jeweils bestrebt, der Interessenlage der schweizerischen Wirtschaft gerecht werdende Vereinbarungen zu erzielen, während die Direktion für Völkerrecht darüber wacht, dass sich keine Einbrüche in den völkerrechtlichen Standard einstellen.

Ratifikation der Abkommen

Die Ermächtigung zum Abschluss der Abkommen hat das Parlament erstmals mit dem Bundesbeschluss vom 27. September 1963 für die Dauer von zehn Jahren an den Bundesrat übertragen. 1973 wurde diese Kompetenzdelegation um weitere zehn Jahre verlängert.

Abkommensbestimmungen

Die Bedeutung der beiden in den Vereinbarungen zum Ausdruck kommenden Gedanken - "Förderung" zum einen, "Schutz" zum andern - wird auf Grund unserer Beobachtungen von den beiden Vertragsparteien unterschiedlich veranschlagt, obwohl die Bestimmungen durchwegs und in der Regel vorbehaltlos reziprok anwendbar sind. Während unsere Vertragspartner nicht selten unter dem Eindruck stehen, die blosse Unterzeichnung des Abkommens löse einen bedeutenden Investitionsfluss aus der Schweiz aus, messen wir dem Schutzelement wesentlich mehr Gewicht bei.

Daraus darf nun aber nicht geschlossen werden, dass die Abkommen von den Entwicklungsländern unter falschen Voraussetzungen unterzeichnet oder wir unaufrichtige Ziele verfolgen würden. Im Gegenteil: wir sind im eigenen Interesse bestrebt, bestehende Illusionen über den Promotionseffekt der Vereinbarungen abzubauen und neue gar nicht erst aufkommen zu lassen.

Wenden wir uns nun am Beispiel des von der Schweiz als Basis für die zwischenstaatlichen Verhandlungen verwendeten Modelltexts den einzelnen Bestimmungen der Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen zu.

Förderung der Investitionen

Artikel 1 betrifft die Förderung und die Zulassung der Investitionen. Die Förderungsbestimmung hat keinen zwingenden Charakter und ist lediglich als gegenseitige Wohllollenserklärung zu betrachten. Auf schweizerischer Seite steht einzig die Investitionsrisikogarantie als Förderungsinstrument zur Verfügung. Daneben sind wir bereit, interessierte ausländische Firmen und Behörden mit potentiellen schweizerischen Investoren ins Gespräch zu bringen. Die Konkurrenz unter den investitionshungrigen Entwicklungsländern ist allerdings sehr ausgeprägt. Ihr Vorgehen bei der Anwerbung schweizerischer

Investoren variiert vom Einzelsprung zur Organisation von Investitionssymposien in Anwesenheit ihrer Wirtschafts- und Finanzminister.

Nach dem zweiten Teil von Artikel 1 hat jede Vertragspartei das Recht, die Zulassungsbedingungen für Auslandsinvestition völlig autonom festzulegen.

Schutz der Investitionen

Artikel 2 Absatz 1 verpflichtet das Gastland, Auslandsinvestitionen zu schützen und sie nicht ungerechtfertigten oder diskriminierenden Massnahmen auszusetzen.

In Absatz 2 wird die gleiche Behandlung gewährleistet, wie sie Inländerinvestitionen geniessen. Dazu gelangt die Meistbegünstigung in bezug auf Investitionen aus Drittländern in Anwendung. Allerdings sind wir hier zu Ausnahmen bereit, falls die Gesetzgebung sie im Zeitpunkt der Investitionsvornahme gestattet oder das Zulassungsdokument für die Investition eine entsprechende Regelung vorsieht. Es muss jedoch vermieden werden, dass die Investitionsbedingungen ohne diesbezüglichen Vorbehalt nachträglich verschlechtert werden und damit möglicherweise die Investition ihrer wirtschaftlichen Existenzberechtigung beraubt wird.

Schliesslich wird in Absatz 3 eine Ausnahme von der in Absatz 2 zugesicherten Behandlung für den Fall von Wirtschaftsgemeinschaften, Freihandelszonen und ähnlichen Zusammenschlüssen zugestanden.

Artikel 3 sichert für Erträge der Investition und allfällige Liquidationserlöse den freien Transfer. Wir sind uns allerdings durchaus bewusst, dass dieser "freie Transfer" fast durchwegs an die Beachtung von technischen oder administrativen Devisentransferformalitäten gebunden ist. Das Grundrecht des tatsächlichen und sofortigen Transfers darf dadurch jedoch nicht eingeschränkt werden.

Artikel 4 sieht für direkte oder indirekte Enteignungen die Zahlung einer effektiven und angemessenen Entschädigung vor.

Artikel 5 erklärt das Abkommen auch auf Investitionen anwendbar, die vor seiner Unterzeichnung vorgenommen wurden. Damit wird eine Gleichstellung alter und neuer Investitionen - und damit die Anerkennung der Anwendbarkeit völkerrechtlicher Grundsätze auch auf Altinvestitionen - angestrebt.

Artikel 6 hält fest, dass günstigere Abmachungen als die des Abkommens, die ein Investor mit dem Gastland getroffen hat, vorbehalten bleiben.

Artikel 7 beschreibt das Subrogationsprinzip, das vor allem bei Investitionen zum Tragen kommt, die durch die Investitionsrisikogarantie gedeckt sind.

Artikel 8 enthält die Definition der verschiedenen im Abkommen verwendeten Sammelbegriffe.

Artikel 9 regelt das Vorgehen bei Meinungsverschiedenheiten in bezug auf die Auslegung und Durchführung der Abkommensbestimmungen. Die Zusammensetzung und Ernennung des Schiedsgerichts wird im Detail festgehalten.

Artikel 10 schliesslich ordnet Fragen der Inkraftsetzung, der Verlängerung und der Kündigung des Abkommens.

Eine Gewichtung der einzelnen Abkommensbestimmungen kann nur auf dem Hintergrund der jeweiligen wirtschaftlichen und politischen Situation in unserem Vertragspartnerland vorgenommen werden. Während in normalen Zeiten die gerechte und billige Behandlung der Investition im Vordergrund steht, kann im Falle einer Devisenbewirtschaftung der Transferartikel oder bei Enteignungen die Entschädigungspflicht besondere Aktualität erlangen.

Regionale Besonderheiten

Aus der Ihnen vorgelegten Uebersicht der bestehenden schweizerischen Investitionsschutzabkommen ist ersichtlich, dass die Mehrzahl der Vereinbarungen mit Ländern des frankophonen Afrikas unterzeichnet wurde. Rückblickend stellen wir fest, dass manche dieser Unterschriften im Zeichen der Unabhängigkeitseuphorie angebracht wurden, ohne dass sich unsere Vertragspartner stets der damit eingegangenen Verpflichtungen in aller Konsequenz bewusst waren.

In den Staaten Südamerikas finden wir wenig Gegenliebe für unsere Vorstösse um Abschluss von Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen. Unsere Vorstellungen sind mit den Souveränitätsprinzipien dieser Länder nicht vereinbar. Die dort unter der Bezeichnung "Calvo-Doktrin" vorherrschende Rechtsauffassung sieht eine vollständige Unterwerfung der Ausländer unter die Gebietshoheit des Aufenthaltsstaates und die Gleichstellung mit den Inländern vor.

In Asien treffen wir in unseren Verhandlungen auf Gesprächspartner, die grundsätzlich die Prinzipien und positiven Aspekte der von uns vorgeschlagenen Abkommen anerkennen, die sich jedoch des Investitionspotentials und der wahrscheinlich in Zukunft zunehmenden weltwirtschaftlichen Bedeutung der Region bewusst sind. Dementsprechend sind sie denn auch bestrebt, uns bei einzelnen ins Gewicht fallenden Vertragsbestimmungen Konzessionen abzurufen. Als Beispiele erwähne ich die Grundsätze über die Behandlung der Investitionen - hier sind wir aufgerufen, zu einer Lösung Hand zu bieten, die eine Besserstellung der eigenen Staatsangehörigen im Vergleich zu den ausländischen Direktinvestoren offen lässt - oder über den Transfer, wo der Wunsch besteht, im Falle von Zahlungsbilanzschwierigkeiten Restriktionen erlassen zu können.
