

S.C. 40.90.1.~~EP~~
aa

Bou. v. d. B. v. d. B.

a. 254.313 - FI/kd

Bern, im Juli 1982

WIRTSCHAFTS- UND EXPORTFÖRDERUNGSSEMINAR, SPIEZ,
28. JUNI BIS 2. JULI 1982

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

Verfasst unter der Leitung von P. Friederich, Chef der Sektion
Rekrutierung und Ausbildung des Personals, von

M. Ambühl,	Diplomatenstagiaire
C. Bubb,	"
S. Feller,	"
R. Lenz,	"
T. Litscher,	"
H.J. Roth,	"
J.-P. Tissières,	"
J. de Watteville,	"

Kopie geht zur Kenntnis an:

- Herrn Staatssekretär R. Probst
- Herrn Staatssekretär P.R. Jolles
- Herrn Botschafter A. Glesti
- Herrn J.-J. Indermühle
- Herrn G. Fonjallaz
- Herrn W. Hold
- Herrn Botschafter Ph. Lévy (5 Exemplare)
- Herrn Botschafter K. Jacobi
- Herrn Botschafter C. Sommaruga
- Herrn Botschafter B. von Tscharner
- Herrn Botschafter E. Roethlisberger
- Herrn Vizedirektor H. Sieber
- Herrn Vizedirektor S. Arioli
- Herrn M. Jaeger
- Herrn Minister P.-L. Girard
- Herrn Minister J. Zwahlen (5 Exemplare)
- Herrn Dr. U. von Fellenberg, Eidg. Personalamt
- Herrn Direktor M. Ludwig, SZH (2 Exemplare)
- Herrn Direktor M. de Schoulepnikov, OSEC (2 Exemplare)
- Informations- und Pressedienst des EDA
- Informations- und Pressedienst des EFD
- Schweiz. Delegation bei der Europäischen Freihandels-Assoziation und dem GATT, Genf

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
LA PROMOTION DES EXPORTATIONS	3
LA GARANTIE CONTRE LES RISQUES A L'EXPORTATION, QUESTIONS DE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS	7
L'INDUSTRIE CHIMIQUE ET PHARMACEUTIQUE	10
LES ENTREPRISES MULTINATIONALES	15
L'HORLOGERIE	18
LE COMMERCE MONDIAL	24
L'INDUSTRIE DES MACHINES	27
LA PROMOTION TOURISTIQUE	34
L'INDUSTRIE TEXTILE	36
LA BRANCHE ALIMENTAIRE	39
LES INGENIEURS-CONSEILS ET ENTREPRISES GENERALES	45
LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE	50
PROMOTION DES EXPORTATIONS ET COOPERATION AU DEVELOPPEMENT	54

ANNEXES:

- 1 Situation économique et politique économique
extérieure
Exposé de M. l'Ambassadeur Philippe Lévy
de l'OFAEE
- 2 Merkblatt "Exportieren nach U.S.A."
- 3 Die Exportrisikogarantie (ERG)
- 4 Der internationale Warenaustausch der Schweiz
im Textilbereich
Von Ernst Nef, Direktor des Vereins schweizer-
ischer Textilindustrieller (VSTI)

Après l'ouverture du séminaire par le Secrétaire général, l'Ambassadeur Glesti, l'Ambassadeur Lévy présente son exposé sur "La situation économique et conjoncturelle et lignes principales de la politique économique extérieure suisse" (voir annexe 1).

Discussion

B. Spinner: Le départ de M. A. Haig met-il en cause les résultats du sommet de Versailles? Aura-t-il des retombées en Suisse?

M. l'Ambassadeur Lévy: A mon avis personnel et provisoire, ce départ est dû plutôt à des raisons de politique pure, et non de divergence de vue de politique économique extérieure.

J. Kellenberger: Sind die USA nicht auf einem aussenwirtschaftlichen Kurs, der für Europa gefährlich sein könnte?

Botschafter Lévy: Das Verhalten der US-Regierung könnte, da sprung- und rätselhaft, zu Schwierigkeiten führen. Die Reagan-Administration leidet z.Zt. unter einem Japan-Syndrom, führt aber die Wirtschaftspolitik grundsätzlich richtig. Der Erfolg der amerikanischen Regierung bei der Inflationsbekämpfung ist enorm. Notwendig wäre eine Reduktion der öffentlichen Defizite.

J. Rial: Les désordres monétaires handicapent les échanges commerciaux. Comment envisage-t-on actuellement une coopération dans le domaine monétaire?

M. l'Ambassadeur Lévy: La Suisse a la nostalgie du système des taux de change fixes, époque au cours de laquelle le franc suisse était sous-évalué. Depuis 1978, nous poursuivons une coopération monétaire destinée à maintenir le plus d'ordre et de stabilité possibles, sans s'opposer aux adaptations progressives des monnaies les unes par rapport aux autres: il s'agit d'éviter les

fluctuations fortuites se produisant indépendamment de la réalité économique.

W. Jaggi: Die Handelsdienste werden im allgemeinen zu wenig effizient eingesetzt. Deshalb wurde - für die USA - ein Merkblatt geschaffen, um eine Brücke zwischen den Handelsförderungs-Instrumentarien der Schweiz und den USA zu schlagen. Inhalt des Merkblattes:

- Kurzeinführung in die Besonderheiten des amerikanischen Marktes
- Vorstellen des Instrumentariums für die Exportförderung
- Vorgehen für den Exporteur, Empfehlungen
- Umgang mit Beratungsfirmen in den USA
- Beratung durch schweizerische Botschaft in den USA.

(Das Merkblatt befindet sich im Anhang dieses Protokolls: s. Beilage 2.)

H. Haas: Lagebeurteilung der Schweizer Exportindustrie: Die Schwierigkeiten sind grösser als noch vor 1 - 2 Jahren, der Arbeitsvorrat schrumpft. Der Franken war lange Zeit unterbewertet, weshalb früher bessere Zeiten herrschten. Deshalb wird von den Handelsdiensten mehr verlangt werden. Die SZH ist klein, sie benötigt darum die Mitwirkung der diplomatischen und konsularischen Vertretungen der Schweiz im Ausland.

LA PROMOTION DES EXPORTATIONS

H. Rieder: Sämtliche Firmen in Libyen sind verstaatlicht; dadurch ist einerseits der Markt übersichtlich, andererseits ist die Kontaktaufnahme mit den Firmen schwierig.

B. Spinner orientiert zuerst über die Exportförderungs politik der EG: Die Wirtschaftspolitik lässt sich stichwortartig wie folgt charakterisieren: aktive Binnenmarktpolitik, restriktive Importpolitik, nichtaktive Exportförderungs politik. Anschliessend führt der Referent ein Versicherungsabkommen CH - EG als Beispiel für die Exportförderungs politik der Schweiz bei der EG an.

B. Heuss: Japan hat 120 Mio. Konsumenten. Die japanischen Handelsbilanzen sind mit den andern Ländern fast immer aktiv. Der Hauptvorwurf, der Japan gemacht wird, betrifft die nichttarifaris chen Hemmnisse (kompl. Registrierungsverfahren, Beamten-Pedanterie). Weitere Schwierigkeiten: kulturelle, sprachliche Unterschiede.

M. Ludwig und B. Spinner äussern sich im gleichen Sinn.

F. Ochsner vermerkt, dass die Schwierigkeiten für die Exporteure nach Japan länder- oder branchenabhängig seien.

J. Kellenberger betont, dass die Engländer im allgemeinen grössere Probleme im Japan-Handel haben als die Schweizer.

E. Goldberger: Die nichttarifaris chen Handelshemmnisse sind in den letzten Monaten abgebaut worden. Der Markt ist lediglich anders strukturiert.

P. Hutzli doppelt nach, indem er sagt, dass die nichttarifaris chen Hemmnisse eher ein Trauma als wirklich restriktiv seien. Grösstes Hindernis sei die Sprache.

R.M. Bachmann regt an, dass die Schweizer Botschaft informieren solle, wo die Hemmnisse abgebaut würden.

Botschafter Lévy: Bern will den USA- und Japan-Markt fördern.

D. Aviolat demande ce qu'il est advenu de l'organisme Jetro qui avait pour mission notamment de faciliter les exportations du Japon.

E. Goldberger weist auf sehr kompetente Publikationen der Jetro über den japanischen Markt hin.

Botschafter Glesti wirft die Frage nach der Bedeutung der Handelshäuser auf.

W. Sutter meint, dass für kleine Firmen die Kosten für die Inanspruchnahme von Diensten der Handelshäuser sehr gross seien. Er stellt dann die Frage über die Tätigkeit der Schweizer Handelskammer in Japan.

B. Heuss antwortet, dass die Zusammenarbeit Botschaft - Handelskammer sehr eng sei.

Botschafter Lévy betont, dass der Bund die Handelskammern nicht subventionieren könne; diese seien Privatorganisationen.

B. Spinner kommt kurz auf die bilaterale Handelskammer der Schweiz in Belgien zu sprechen.

J. Rial: L'activité de la Chambre de commerce suisse à Amsterdam a diminué car les échanges économiques Suisse - Pays-Bas posent moins de problèmes que dans d'autres cas; les cadres des entreprises suisses aux Pays-Bas se sont "hollandisés". Cette Chambre souffre de la concurrence de la Chambre de commerce néerlandaise

à Zurich. M. Rial décrit ensuite des voies nouvelles telles la recherche de services nouveaux, des contacts plus étroits avec la Chambre suisse de commerce à Bruxelles, stimuler la motivation du personnel de cette chambre en le réunissant en Suisse pour lui donner une meilleure connaissance de notre pays.

M. l'Ambassadeur Lévy: On envisage de réunir les Chambres de commerce suisses à l'étranger lors de la foire de Bâle de 1983.

F. Ochsner: Die Probleme der Handelskammer in Holland sind bekannt.

B. Knellwolf meint, die Schweizer Firmen sähen keinen Anlass, in Tunesien eine Handelskammer zu eröffnen, wogegen die Tunesier zu 80 % dafür seien. Die finanzielle Grundlage fehle.

C. Huguenin: On est en train de créer une Chambre suisse du commerce à Kinshasa, qui sera dirigée par un Zaïrois qui connaît bien les pratiques locales. Ceci sera d'autant plus utile qu'une grande partie des activités commerciales se déroule en dehors du cadre légal.

W. Sutter: In Libyen kommt es immer wieder vor, dass Firmen bei der Kontaktaufnahme mit Regierungsstellen auf Schwierigkeiten stossen. Gibt es Umgehungsmöglichkeiten?

H. Rieder: Nur der persönliche Kontakt hilft weiter. Die Regierung beantwortet in der Regel keine Briefe.

J. Kellenberger fragt nach der Rolle der Währung im japanischen Markt.

P. Hutzli: Das Währungsproblem muss man im Zusammenhang mit den Dritt-Märkten sehen. Auf diesen ist die japanische Konkurrenz für die Schweizer besonders gefährlich.

E. Goldberger: Diese Gefahr darf aber nicht überbewertet werden.

P. Hutzli beteuert jedoch, dass die Chemie und Maschinenindustrie starke japanische Konkurrenz habe.

Botschafter Lévy bestätigt, dass in der Werkzeugmaschinenindustrie grosse "Japanik" herrsche. Die Behauptung, die Japaner subventionierten ihre Produkte, könne nicht belegt werden.

W. Künzi: Weshalb wurde keine Handelskammer in Taiwan errichtet? Sind die politischen Gründe ausreichend?

H. Haas: Die Schweizer Industrie will eine Vertretung in Taipeh errichten. Die schweizerische Aussenpolitik darf aber nicht tangiert werden.

J. Rial: Les Pays-Bas ont envoyé une mission commerciale (peu discrète) à Taiwan. Il en est résulté qu'ils ont été à deux doigts de la rupture des relations diplomatiques avec Pékin.

J. Zivy: Die Ziele der ISE decken sich zum grossen Teil mit denen der Swissexport.

G. Hennet présente l'association suisse des banquiers qui se compose de 770 établissements et 3'600 membres individuels. Il donne ensuite un aperçu des conventions passées avec la Banque nationale sur des questions telles le financement à long terme des exportations ou la garantie flexible des cours de change. Il se pourrait enfin que des travaux soient commencés au GATT en vue de traiter dans cette organisation les activités de service et donc bancaires.

G. Meyer weist darauf hin, dass jede Grossbank über eine eigene Exportförderungsabteilung verfüge.

Minister M. Jaccard: Die Koordinationskommission verfügt über wenig finanzielle Mittel. Der Referent orientiert über die Tätigkeiten der Kommission anhand des Beispiels "Swiss Center, New York".

GARANTIE CONTRE LES RISQUES A L'EXPORTATION
QUESTIONS DE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

R. Fatton: Partant de la situation du Ghana, pays potentiellement riche (production d'or...) mais se trouvant dans une très mauvaise situation économique, M. Fatton expose certains aspects des relations entre les banques suisses et les pays en voie de développement. Il évoque notamment le problème de la récupération de la fortune de chefs d'état disparus, lorsque cette fortune est placée dans des banques suisses. Il conseille enfin aux exportateurs suisses de ne livrer des marchandises au Ghana que contre accredits irrévocables et confirmés par la Banque de Ghana.

J. Nicolet: Un crédit mixte de 24 millions de francs suisses a été accordé au Sénégal depuis 1980 pour une durée de 20 ans. Le Sénégal apprécie beaucoup cette aide qui lui permet de réaliser des projets dans le secteur public. Grâce à ce crédit, les entreprises suisses peuvent exporter sans risques au Sénégal.

H.U. Greiner bestätigt diese Aussagen.

G. Meyer: Ghana befindet sich in einer prekären wirtschaftlichen Lage. Exporteure sollten sich mit den Banken in Verbindung setzen, um zu erfahren, ob ein Akkreditiv bestätigt wird.

G. Hennet: Concernant la récupération de la fortune de chefs d'état décédés (Shah d'Iran, Ghana...), les reproches adressés aux banques suisses sont fréquents. Cependant, les banques suisses ne peuvent pas se substituer aux polices des états étrangers.

Pratiquement, si les dépôts ont été faits à titre privés, seuls les héritiers du défunt peuvent en disposer. Par contre, si les dépôts ont été faits au nom de l'état, les représentants de celui-ci peuvent en disposer.

G. Meyer orientiert über Schwarz-Afrika aus der Sicht der Banken. Viele Exporte kamen nur dank einer grosszügigen Finanzierung der Banken zustande.

R. Fatton précise que le Ghana est un pays riche, mais qui se trouve dans une situation économique désastreuse en raison de la corruption et de problèmes de "management".

J.-C. Richard expose les problèmes rencontrés par les exportateurs suisses en Yougoslavie, pays dont la dette extérieure s'élève à 20 milliards de dollars. En effet, dans de nombreux cas, des exportateurs avaient reçus des garanties bancaires, mais au dernier moment ces banques yougoslaves ne pouvaient pas les payer faute de liquidités. Il en résulte une réduction des exportations suisses en Yougoslavie, qui ne semble pouvoir être enrayerée que par une augmentation de nos importations en provenance de ce pays.

H.U. Greiner: Die Verschuldungssituation in den Ostblockländern ist prekär und beträgt ca. 1,5 Mia. Franken (siehe auch Beilage 3).

Botschafter Lévy: In der Schweiz wird auch immer wieder die Frage gestellt, ob der Export subventioniert werden sollte. Der Bund ist aber dagegen.

H.U. Greiner orientiert über einen Konsens mit einer OECD-Arbeitsgruppe betreffend Subventionen.

F. Pillonel fait état des doléances des hommes d'affaires suisses passant à Abidjan, qui regrettent que les dons accordés par la

Suisse ne soient pas liés, contrairement à la pratique des autres états. Une solution serait celle des crédits mixtes. Par ailleurs, l'orateur expose l'embaras de l'Ambassade de Suisse qui est souvent amenée à donner un préavis sur l'utilité d'un projet d'une société qui fait appel à la garantie contre les risques à l'exportation, alors que l'Ambassade ne dispose pas toujours de tous les éléments nécessaires pour donner un préavis valable.

H.U. Greiner nimmt die Anregung zur Kenntnis.

G. Hennet fait état brièvement de la convention de diligence des banques. Il insiste ensuite sur le rôle important des représentations suisses à l'étranger dans le domaine économique, et les prie de transmettre à Berne les modifications des législations en vigueur dans le pays où elles se trouvent, afin que cela puisse ensuite être diffusé auprès des organismes intéressés en Suisse.

L'INDUSTRIE CHIMIQUE ET PHARMACEUTIQUE

F. Gerosa: L'industrie chimique au Portugal est en voie de développement. Ciba-Geigy et Sandoz y sont en concurrence avec d'autres grandes multinationales et les industries nationales portugaises. Il serait dans l'intérêt du pays de développer la production chimique qui reste fort modeste et pourrait être augmentée. Cependant, les espoirs de développement de l'industrie chimique ont été déçus à ce jour. L'attitude du gouvernement en est en partie responsable. Ce dernier privilègie fortement les industries locales, fixe arbitrairement le prix de vente, concède les hausses salariales revendiquées par les syndicats et reste passif face à des grèves essentiellement politiques. L'instabilité gouvernementale, la lutte entre les partis et la faiblesse de l'écu (qui a dévalué récemment de 9 % par rapport au dollar) découragent les nouveaux investissements.

H. Lustenberger: Für den Handel mit China ist die Kenntnis der Spielregeln und Rahmenbedingungen zentral (Planziele, marktwirtschaftliche Impulse, Selbstversorgung als Ziel). Peking will spezifische Industrien fördern, um diese als Basis der eigenen Entwicklung zu benutzen (buying hens to have eggs), wobei der Schwerpunkt auf kleinen Betrieben liegt. Langfristig ist China ein interessanter Markt, aber es ist kein Platz für Spekulationen und kurzfristige Gewinne.

J.-C. Richard: L'industrie chimique yougoslave est importante et diversifiée. On assiste même actuellement au développement de la chimie de base pour pallier à la dépendance face à l'étranger et économiser de précieuses devises.

L'industrie pharmaceutique occupe également une place de choix dans l'économie yougoslave dont le système de protection sociale entraîne une forte consommation de médicaments. Plus de 95 % des besoins nationaux sont fournis par la production locale dont la qualité s'approche de plus en plus des standards internationaux. Toutefois, cette

production nationale dépend encore largement de l'étranger pour l'achat des quelques 902 différentes substances actives et autres matières premières nécessaires et l'acquisition des licences de fabrication pour les 1'460 différents médicaments manufacturés dans le pays. L'environnement économique yougoslave reste peu favorable au développement de l'industrie pharmaceutique: le manque de devises rend difficile l'approvisionnement en matières premières et biens intermédiaires; les prix de vente des produits sont strictement contrôlés voire bloqués (pour certains produits depuis 10 ans) par le gouvernement. Enfin, la loi fixe des conditions sévères de mise en vente et rend de plus en plus difficile la coopération entre l'industrie pharmaceutique yougoslave et ses partenaires étrangers. La législation yougoslave récente, fortement imprégnée de l'idéologie "nord-sud" et du "non alignement", impose ainsi la cession de la propriété de la marque au preneur yougoslave de licence, prévoit l'élimination de la notion de "secret d'affaire", engage le donneur de licence à livrer en sus matières premières et équipements, limite le droit des partenaires étrangers à émettre des réserves à l'exportation dans des pays tiers, réduit la durée des brevets dans le temps et en exclut l'application pour la protection de certains produits. Il est clair qu'à l'avenir les entreprises occidentales rencontreront de plus en plus de difficultés. Depuis 1979, aucune société importante n'a signé de nouveaux contrats.

M. l'Ambassadeur Lévy: Ce que M. Gerosa, Mme Lustenberger et M. Richard ont dit, reflète éloquemment l'ensemble des difficultés que va connaître l'industrie chimique et pharmaceutique occidentale au cours de l'actuelle décennie.

J. Van Berchem présente sa société, ses clients, ses fournisseurs et ses activités à l'étranger. Il s'avère que cette société de production de molécules naturelles aromatiques est relativement différente des autres industries chimiques et plus précisément des industries pharmaceutiques.

M. Meyer nimmt Stellung zu den drei Exposés:

zu Portugal: Der Preisdruck ist beträchtlich, aber man soll vorläufig nicht offiziell intervenieren, da dies kontraproduktiv sein könnte (schlafende Hunde wecken). Die Preisstruktur ist weitgehend politisch beeinflusst (eigene Medikamente sind billiger, Gesundheitsfragen haben politisch hohen Stellenwert).

zu China: Das Hauptproblem liegt darin, dass meistens der Kontakt zum Endverbraucher fehlt. Um markt- und umweltgerechte Produkte zu liefern, sollte man den Endverbraucher besser kennen. Wegen der neuen Gesetzgebung ist die Arbeit auf dem Agrosektor gut, sie erlaubt der Chemie, "sur place" die Produkte zu testen.

zu Jugoslawien: wichtigster Ostmarkt (UdSSR nur Nr. 3). Die Rahmengesetzgebung ist hemmend, aber man ist daran, zwischen der EFTA und Jugoslawien Rahmenverträge auszuarbeiten, wobei sich die Jugoslawen offensichtlich nicht festlegen wollen, um die Gesetze nach eigenen Vorstellungen zu interpretieren.

M. l'Ambassadeur Lévy salue la présence de la SGCI et de l'OSEC représentant surtout les intérêts des PME dont on oublie bien souvent le nombre, l'importance et le rôle dans notre économie aux côtés des trois grandes multinationales de ce secteur.

I. Apelbaum: Strasbourg et Bruxelles sont en compétition par l'intermédiaire de leur groupe de travail et d'experts chargés d'établir la liste des substances utilisables pour l'élaboration des aromatisants. La Suisse qui soutient les travaux de Strasbourg, constate avec regret que le groupe d'experts de Bruxelles prend de plus en plus d'importance. Elle demande à M. Van Berchem ce qu'il pense de cette situation et si l'industrie suisse pourrait encourager d'une façon ou d'une autre le groupe de travail de Strasbourg.

J. Van Berchem: L'industrie chimique est très intéressé aux travaux de groupes d'experts régionaux quels qu'ils soient. Le résultat de leurs recherches favorisera une harmonisation des

législations nationales sur les matières chimiques utilisables. Je transmettrai aux personnes plus immédiatement concernées du secteur privé la question de Mme Apelbaum.

M. Meyer: Es ist wichtig, dass die Arbeit in Strassburg sowie den andern europäischen Gremien fortgesetzt wird, da der EG-Raum trotz der Einsicht, dass eine Oeffnung notwendig ist, relativ schwerfällig und geschlossen ist.

B. Spinner:

- Die EG hat gegenüber Strassburg keine Konkurrenzgefühle. Man ist im Gegenteil sogar bereit, die Erfahrungen der schweizerischen Industrie zu berücksichtigen, aber nur informell und in Expertengremien. Offiziell ist es wegen der Rechtsetzungskompetenz der EG nicht möglich.
- Die Chemieindustrie wird in der EG prioritär behandelt.
- Der Ministerrat strebt eine Harmonisierung des Marktzuganges für das ganze EG-Gebiet an. Dies bringt für die Schweizer Chemie einen erheblichen Vorteil, indem in Zukunft keine einzelnen Marktzulassungsgesuche mehr nötig sind.

M. Meyer: Es wurde die Frage aufgeworfen, warum nicht konkrete Dossiers der Vertretung in Brüssel zur Verfügung gestellt werden könnten (als Munition in Diskussionen). Erstens ist die Beweisführung einer Verletzung von Art. 30 EG-Vertrag praktisch unmöglich, zweitens ist die Schweiz nicht in der EG, aber schweizerische Tochtergesellschaften arbeiten in EG-Ländern, und drittens können wegen der angewandten Mischkalkulation Missbräuche kaum bewiesen werden.

H.-P. Egger möchte Auskunft über einen Vorwurf in der "Times", dass die chemische Industrie Produkte in der 3. Welt verkaufe, die in Europa verboten sind.

M. l'Ambassadeur Lévy: Obgleich Fehler vorkamen, muss man solche Artikel im Rahmen einer allgemeinen und eher wachsenden Polemik gegen die Pharma- und Nahrungsmittelindustrie sehen, namentlich wenn es sich um ausländische Firmen handelt.

J. Rial: En Hollande également, la campagne antichimie se développe. Cependant, les instances gouvernementales seraient disposées à entendre des représentants des industries chimiques locales et étrangères pour "objectiver" et "dépassionner" les débats. Qu'en pense le représentant de la SGCI, M. Meyer?

M. Meyer: Eine Umfrage bei unseren Mitgliedern hat ergeben, dass die Firmen in der Regel trotz erschwerender Gesetzgebung einen Weg finden, wenn man den Sachverhalt reell und klar vorlegen kann (verweist auf die Schrift "The Pharmaceutical Industries in Western Europe", Publikation des europäischen Pharmaverbandes). Eine Selbstdarstellung wird immer wichtiger (verweist auf Tonbildschau "Mensch und Chemie" und Werbeeinlagen in TV sowie Schriften zuhanden von Schulen).

M. l'Ambassadeur Lévy souligne l'importance et l'utilité des bonnes relations qui doivent exister entre les instances publiques et les industries chimiques. Il salue à ce propos l'initiative d'une grande firme bâloise qui va inviter un groupe de parlementaires européens. Il rappelle à ce propos qu'une administration fédérale bien informée sera mieux armée pour aider le secteur privé.

J.-C. Richard relève que des interventions des industries de l'OCDE ont effectivement permis d'adoucir certaines clauses de la nouvelle législation yougoslave précédemment citée. C'est un exemple, quoique modeste, de l'utilité des contacts avec les autorités publiques.

LES ENTREPRISES MULTINATIONALES

J. Kellenberger: Grossbritannien ist für Multis relativ unproblematisch, da unter der gegenwärtigen Regierung ähnliche Marktvorstellungen bestehen wie in der Schweiz. Kontakte Multis - Botschaft sind daher relativ selten nötig. Beim kritischen TV-Film "Trouble in Paradise" tauchte die Frage auf, ob die Botschaft intervenieren sollte; es wäre aber im Nachhinein eher kontraproduktiv gewesen. Es ist wünschenswert, wenn die Multis bei sich anbahnenden Schwierigkeiten die Botschaft frühzeitig kontaktieren. In Bezug auf das Verhältnis zur EG wäre zu wünschen, dass die Multis nicht nur über die Mission in Brüssel Vorstösse unternehmen, sondern auch über die Botschaften in den andern EG-Ländern. Dies ist dem breiten Verständnis der Anliegen der Multis förderlich. Die Multis haben mit dem BAWI einen engen Kontakt und Informationsaustausch. Zu wünschen ist aber, dass die Tochtergesellschaften auch direkt die entsprechende Botschaft informieren. Dies liefert Munition und erhöht die Substanz im Dialog mit staatlichen Stellen.

W. Maurer précise que le climat général actuel n'est guère favorable aux investissements pour les industries chimiques aux Philippines. La plupart des sociétés n'ont dans ce pays que des services de vente et de distribution. La majeure partie de celles-ci ont maintenant la nationalité philippine. Les grèves de plus en plus nombreuses et politisées ainsi que les frais considérables d'établissement découragent les investisseurs dans un pays où l'infrastructure (Manille exceptée) reste très pauvre.

B. Spinner: Die EG-Vertretung wäre dankbar, wenn nicht jede Firma einzeln bei den wenigen zuständigen EG-Beamten vorsprechen würde. Koordination durch EG-Vertretung.

E. Suter: In Korea sind durch Vermittlung der Botschaft in den letzten Jahren drei joint-venture Verträge mit Multis zustande gekommen. Für kleine Firmen fast unmöglich, da Umtriebe und "Durststrecke" zu teuer. Warum nicht auch mit Ciba-Geigy?

W. Wenger anerkennt, dass man Korea verpasst hat.

W. Maurer et F. Pillonel regrettent le secret dans lequel se réfugient trop souvent les multinationales dans leur pays d'affectation respectif.

J. Kellenberger: Man hat den Eindruck, dass die Multis der Schweiz in Bezug auf Imagepflege zu defensiv sind. Hoechst und Bayer betreiben Werbekampagnen, während die Schweizer abwarten, bis sie angegriffen werden.

F.U. Mazenauer: Die Verwaltung ist darauf angewiesen, Angaben über schweiz. Investitionen im Ausland zu erhalten. Das Ausland ist bestens informiert über ISA.

W. Wenger: Man kann stolz sein auf die engen Kontakte zwischen Industrie und Staat (ähnlich wie in Japan). Die Industrie glaubt an die Marktwirtschaft, sowohl in guten als auch in schlechten Zeiten. Die Multis streben in Drittländern nationale Unternehmungen mit schweizerischem Charakter an, wobei es wünschenswert ist, dass die Leitung dort ansässigen Staatsbürgern überlassen wird (Vorteile des Zuganges zu staatlichen Stellen). Imagepflege ist ein heisses Eisen, da man dadurch auch die Aufmerksamkeit auf sich lenken kann und damit zur einzigen Zielscheibe auserwählt wird. Grundsätzlich bewährt sich aber eine Politik der offenen Türe (z.B. Film Sternstunde). Aus diesem Grund verteilt Ciba-Geigy i.P. kein Material, aber man kann jederzeit kommen und Informationen verlangen (mündlich).

Botschafter Lévy: Man braucht sich der engen Beziehungen Staat - Wirtschaft nicht zu schämen; sie sind nötig und haben sich bewährt (Vernehmlassungsverfahren, ständige Wirtschaftsdelegation). Andererseits pflegt die Wirtschaft und der Staat auch intensive Beziehungen mit den Gewerkschaften, was von ausländischen Kollegen immer wieder anerkennend bemerkt wird.

Die Botschaften werden in Sachen Multis eher selten bemüht, da direkt im Rahmen der OECD und der UNO diese Probleme behandelt werden (Entlastung der Botschaften).

Die Chemie sollte ihr Licht nicht unter den Scheffel stellen und kann ruhig auch schriftliche Informationen abgeben.

Bezüglich der Situation in Gastländern muss man Verständnis haben, dass sich Firmen möglichst national geben wollen (auch die Schweizer sind latent xenophob). Man muss auch sehen, dass der Kampf gegen die Multis weltweit und teilweise mit unlauteren Mitteln geführt wird (Verdrehung von Tatsachen, Falschzitatzen).

B. Spinner: In Brüssel hört man oft den Vorwurf, dass die Schweiz ein Kartellbunker sei und Marktabsprachen für EG-Länder in der Schweiz getroffen werden (Hinweis auf Vredelinginitiative).

W. Wenger: Die Vredelinginitiative bringt tatsächlich schwerwiegende Eingriffe in die Firmenführung, doch der gegenwärtige Kommissar, ein Engländer, will offenbar lediglich Information der Gewerkschaften, nicht auch Konsultation bei Firmenentscheiden.

L'HORLOGERIE

Invités: M. D. Kellerhals, Directeur, Fédération Horlogère Suisse,
et M. U. Wüthrich, Delma Watch Ltd.

A. Meile stellt fest, dass in Neapel weniger die Exportförderung als vor allem die Uhrenfälschungen ein Problem darstellen. Touristen, welche eigentlich gar keine Uhr kaufen wollten, gehen den Fälschern oft ins Netz. Weiter werden Schwierigkeiten auch geschaffen, weil immer mehr Einheimische wissentlich gefälschte Uhren kaufen, um sie bei ihren Bekannten vorzuzeigen. Obwohl neue Kontakte zu den Justizbehörden existieren und zu Hoffnungen Anlass geben, ist deren Wirkung noch nicht abzuschätzen.

D. Kellerhals bestätigt, dass Uhrenfälschungen eines der Probleme der Uhrenindustrie darstellen. Die FH schätzt, dass weltweit von ungefähr 380 Mio jährlich fabrizierten Armbanduhren etwa 20 Mio Fälschungen sind. Für die Uhrenindustrie entstehen zwei Problemkreise durch Fälschungen: Erstens entsteht ein Marktverlust durch gekaufte Fälschungen, was jedoch langfristig von sekundärer Bedeutung ist. Langfristig viel gravierender ist der zweite Punkt, die Markenschädigung. Der Imageverlust einer Marke durch das Wissen der Kunden um Fälschungen und direkt durch den Strassenverkauf einer Luxusuhr sind nicht zu unterschätzen.

Die FH bekämpft dieses Fälscherhandwerk mit einem eigenen Dienst. Hauptziele sind die Quellen der Fälschungen, nicht die Verteiler. Bei diesen Versuchen sind Erfolge zu verzeichnen, einige "Produktionszentren" sind ausgehoben worden, u.a. in Oberitalien, z.T. in Hong Kong. Schweizer Werke werden selten ganz exportiert. Die besseren Werke stammen aus Italien, aber Hong Kong-Werke und sowjetische Werke bilden einen wesentlichen Teil der Fälschungen. Die Fragen der Uhrenfälschung sind nie ganz zu lösen, aber unter Kontrolle zu bekommen. Nach Herrn Kellerhals sind heute Fälschungen aus Hong Kong weitgehend kontrollierbar.

Auch die Kundeninformation ist bei der Bekämpfung dieses Uebels wichtig. Der Kunde sollte im Fachgeschäft kaufen, um in den Genuss der verschiedenen Serviceleistungen zu kommen.

R. Fatton, F. Gerosa, C. Huguenin, P. Bringolf, R. Stauffer évoquent très brièvement la situation dans leur pays respectif et posent les questions suivantes: les fournisseurs de pièces détachées se préoccupent-ils de la destination finale de leurs produits et contribuent-ils ainsi à lutter contre la prolifération des falsifications ou se contentent-ils de vendre leurs marchandises sans se soucier où, par qui et comment elles sont utilisées? Quelle est la collaboration avec la police locale? Comment est organisée la distribution des montres? Peut-on la contrôler?

J.-C. Richard explique que la chute des ventes en Yougoslavie est due aux difficultés économiques et à la réallocation des devises aux secteurs les plus importants et nécessaires. Demande des précisions au sujet des montres "Darwin", qualifiées de suisses et très répandues sur le marché yougoslave. Sont-ce de vraies ou de fausses montres suisses?

H. Lustenberger, W. Kuenzi: Sowohl in Hong Kong wie in China (VR) sind Fälschungen anzutreffen. In beiden Fällen unterstützen aber die lokalen Polizeibehörden aktiv die Bemühungen der Schweiz. Frau Lustenberger stellt als weitere Frage jene nach einer besseren Koordination und einer gemeinsamen Politik aller schweizerischen Uhrenfabrikanten zugunsten der gesamten Uhrenindustrie.

D. Aviolat s'étonne de la prépondérance et de la propagande massive en Arabie saoudite des montres japonaises et de l'absence totale des montres suisses. Pose le problème de la publicité collective.

J. Nicolet signale qu'au Sénégal aujourd'hui l'importation des

montres est libre mais que les devises nécessaires à cette fin ne sont pas disponibles alors qu'auparavant il fallait une licence d'importation mais que les devises étaient disponibles et accordées. Donc l'introduction d'un système plus libéral d'importation n'est pas nécessairement synonyme d'un accroissement des importations, vu les restrictions de change.

D. Kellerhals bestätigt, dass die Lieferungen von Bestandteilen ein Grundproblem bei Fälschungen darstellen. Das Produktionsvolumen der Bestandteilehersteller sei aber zu hoch, als dass man einfach darauf verzichten könne; es ist einzig zu versuchen, die Endbezüger festzustellen und deren Fabrikation etwas genauer zu überwachen. Aber das Verteilerproblem und die Verteilerkontrolle sind nicht einfach.

Was die Frage Frau Lustenbergers angeht, ist ein gemeinsames Vorgehen der Uhrenindustrie u.a. dort wünschenswert, wo der Geschäftspartner der Staat ist, also u.a. bei Staatshandelsländern. Gerade auf Industrieebene sollte eine gemeinsame Politik erarbeitet werden. Auf der Ebene der Werbung ist die Zusammenarbeit jedoch nach Erfahrungen auf dem amerikanischen Markt und nach Schwierigkeiten von Seiko mit dem "Kollektivimage" nicht von Vorteil.

Pour ce qui est de la distribution des montres, il y a des producteurs qui contrôlent très étroitement leur réseau de distribution (à 95 %) et d'autres qui se contentent de les vendre à des intermédiaires, à charge pour eux de les distribuer sur les marchés. La possibilité de contrôler les flux sur les différents marchés dépend donc du système de distribution adopté par les producteurs. Le problème est un peu semblable pour les fournisseurs de pièces détachées dont la politique commerciale dépend des contrats qui les lient à leurs clients.

La collaboration avec la police locale varie énormément selon les pays et les moeurs locales. Dans certains pays, elle est bonne et efficace, dans d'autres elle ne fonctionne que sur la base du

"bakchich" et de la corruption, dans d'autres encore même ces "stimulants" ne suffisent pas parce que l'infrastructure policière en elle-même est insuffisante ou mal équipée pour contribuer à la lutte contre les faux.

Les montres "Darwin" sont effectivement des montres suisses mais leur distribution se limite pratiquement à la Yougoslavie.

L'expérience a montré que la publicité collective n'est pas un instrument efficace de promotion des montres suisses parce que les concurrents étrangers, dont les montres incorporent des pièces détachées fournies par la Suisse, en profitaient également en soulignant justement la composante "suisse" de leurs produits.

U. Wüthrich stellt fest, dass von den 380 Mio Stück etwa 70 Mio die Nachfrage übersteigen. Er schreibt dieses Phänomen der Entwicklung der letzten Jahre zu, in denen die Uhrenindustrie immer mehr von der Elektronikindustrie beeinflusst worden ist. Er sieht eine weitere Verschlechterung der Situation aufgrund des abnehmenden Anteils an kompletter Ueberproduktion zu Lasten der Herstellung reiner Bestandteile und Schablonen.

Botschafter Lévy bittet, die Statistiken der Uhrenindustrie etwas zu interpretieren, auf einige Schwerpunkte hinzuweisen und weiter noch einige Ausführungen zum Ebauches-Projekt in Indien zu machen.

D. Kellerhals gibt einige Erklärungen zu den ausgeteilten Statistiken, weist beispielsweise auf den 1. Platz der Ausfuhr (sowohl stück- wie wertmässig) nach Hong Kong hin, dessen Rolle sich vor allem aus der Lieferung von Uhrwerken zur Montage in Hong Kong ergibt.

Auch der japanische Markt kommt zur Sprache. Stückmässig an 17. Stelle, wertmässig an 8. (1981), stellt Japan einen wichtigen Markt für teurere und teuerste Produkte der Uhrenindustrie dar.

Das auf den ersten Blick paradoxe Projekt der Ebauches, in Indien die Fertigung von Bestandteilen mit Montage zum Fertigprodukt aufzunehmen, erklärt sich aus langfristigen handelspolitischen Ueberlegungen. Die Autarkiepolitik der indischen Regierung erlaubt es nicht, Fertigprodukte in Indien einzuführen. Andererseits kann es sich die schweizerische Uhrenindustrie nicht leisten, auf diesem Markt nicht vertreten zu sein. Als Ausweg bietet sich deshalb eine industrielle Kooperation im Lande selbst an. Dieser Technologietransfer muss jedoch mit einer Marktöffnung verbunden sein, sonst stellt sie keinen Ausweg für die schweizerische Uhrenindustrie dar. Heute sind die Märkte für mechanische Uhren so stark geschrumpft, dass die noch existierenden Möglichkeiten genutzt werden müssen. Falls aber eine Marktöffnung nicht gewährt wird, sollte die Kooperation eingestellt werden, wie dies nach 8 Jahren Zusammenarbeit mit der Sowjetunion geschehen ist, da sonst tatsächlich nur Konkurrenz geschaffen wird.

Botschafter Lévy weist auf den Vergleich Japan/Schweiz hin, auf die Unterschiede schweizerischer Exporte nach Japan (106 Mio Fr.) und schweizerischer Importe aus Japan.

W. Maurer möchte wissen, in welchem Mass schweizerische Maschinen am Aufbau der japanischen Konkurrenz beteiligt waren.

D. Kellerhals weist auf die Schwierigkeiten hin, den Absatz japanischer Uhren in der Schweiz festzustellen, da einige Zentren als Verteiler für andere europäische Staaten funktionierten. Es ist aber eindeutig, dass weit mehr nach Japan exportiert als von Japan importiert wird.

Auch die Frage des Anteils der schweizerischen Maschinenindustrie am Aufbau der japanischen Konkurrenz ist nicht einfach zu beantworten. Allgemein gilt aber, dass die Frage höchstens ganz zu Beginn eventuell eine Rolle gespielt hat. Japan hat sehr schnell eigene Wege eingeschlagen, als es sich auf die einheimische Elektronikindustrie umstellte. Gegen den Einsatz schweizerischer

Maschinen in der VR China und der UdSSR sei nichts einzuwenden, wenn - und nur wenn - er eben von Versuchen der Marktöffnung begleitet sei.

Botschafter Lévy weist noch darauf hin, dass es auch die gegenteilige Theorie gebe, nach der eben die Nichtlieferung von schweizerischen Maschinen die Autarkiebestrebungen Japans unterstützt habe! Weiter wäre zum Problem der Marktunzugänglichkeit auch noch das des daraus resultierenden Schmuggels zu erwähnen.

F. Pillonel, F. Gerosa, R. Fatton et I. Apelbaum soulèvent les questions suivantes: Qu'en est-il du label "swiss made"? La FHS contrôle-t-elle la qualité des techniciens employés à l'étranger? Le Japon prélève-t-il des taxes ou droits élevés à l'importation des montres suisses? Qu'en est-il de l'espionnage industriel dans le domaine des montres?

D. Kellerhals indique que l'ordonnance réglant l'octroi du label "swiss made" est aujourd'hui totalement dépassée par l'état de l'évolution technique, notamment l'internationalisation du processus de fabrication. De ce fait, des discussions sont en cours afin de procéder aux modifications nécessaires, entre autres dans le sens d'une plus grande sévérité. Concernant le contrôle des techniciens, la FHS sait seulement qui a suivi les cours collectifs organisés par elle en Suisse ainsi que les noms de ceux qui sont passés par les centres de formation à l'étranger créés en collaboration avec elle. Le contrôle des techniciens chargés à l'étranger, entre autres, du service après-vente et réparation, est donc pour ainsi dire inexistant quant à la FHS.

D'une manière générale, le marché japonais est un bon marché: les taxes et droits à l'importation sont raisonnables et les produits importés sont des produits du haut de gamme. Leurs prix élevés sur le marché sont dûs essentiellement au système de distribution compliqué et à ramifications multiples.

La FHS est consciente du problème de l'espionnage industriel et prend les précautions nécessaires.

LE COMMERCE MONDIAL

Invité: M. J.R. Zeller, Directeur de la Fédération suisse des importateurs et du commerce de gros Bâle

E. Kopp gibt als Einführung eine Lagedarstellung der Kanarischen Inseln auf wirtschaftlichem Gebiet. Es stellt sich dabei heraus, dass die Wirtschaftssituation vor allem durch Probleme gekennzeichnet ist wie beispielsweise die dichte Besiedelung, der Analphabetismus, die exportorientierte Wirtschaft der Inseln und ein zu weitgehendes System von Monokulturen im Landwirtschaftssektor. Erschwerend wirkt sich bei dieser allgemeinen Situation die geopolitische Lage aus. Die extreme Marktentfernung von den Konsumzentren Spaniens erschwert Kommunikation und Warenaustausch. Positive Punkte wie das bestehende Interesse an Kapitalinvestitionen auf den Inseln stossen auf Schwierigkeiten, hervorgerufen durch den lokalen administrativen Apparat.

Auch H.P. Schöni ruft die wirtschaftliche Situation der Türkei als Diskussionsgrundlage in Erinnerung. Der Aussenhandel der Türkei zeigt, dass das Land immer noch vor allem Agrarland ist. Die Darlegung lässt auch die Schwierigkeiten erkennen, die ein Land durch seine Oelimporte haben kann. Sowohl der Handelsanteil der OECD-Länder wie auch der EG-Staaten ist zugunsten der OPEC-Staaten stark gesunken. Erdölimporte machen heute 45 % aller Importe aus.

Für die Schweiz sieht die Lage etwas besser aus als für die EG, indem der Handelsanteil auch zwischen 1979 und 1981 weiter angestiegen ist.

	Anteil der CH an türk. Gesamtimporten	Anteil der CH an türk. Exporten
1979	4,9 %	5 %
1981	6 %	6 %

Allerdings scheint es möglich, dass die Verlagerung des Handels der Türkei von Europa zum Mittleren Osten eher kurzfristig wichtig ist. Mittelfristig scheint die OECD ihre Stellung zu behaupten,

vor allem, wenn eine Beendigung des irakisch-iranischen Konflikts zustande kommen sollte. Beide Konfliktländer sind im Moment auf türkische Produkte angewiesen.

J.R. Zeller stellt einleitend die Vereinigung des schweizerischen Import- und Grosshandels (VSIG) vor, welche heute über 70 Branchenverbände umfasst. Förderung der Liberalisierung des Welthandels in Zusammenarbeit mit staatlichen Stellen ist eines der Hauptziele der Vereinigung.

Weiter geht Herr Zeller auf die allgemeine Welthandelssituation ein, in die sich auch der schweizerische Handel einbettet. Für die schweizerischen Importe stellen sich aus unserer besonderen Situation folgende Forderungen:

- Einfuhr von Gebrauchsprodukten
- Einfuhr von Produkten, die eine Produktion von hochtechnischen Gütern erlaubt.

Für den technischen Ablauf der Importe ist zu verlangen, dass

- vor allem aus Entwicklungsländern nur Waren geliefert werden, welche in den vertraglichen Abmachungen eingeschlossen sind und die termingerecht geliefert werden!
- auch schweizerischerseits Eingliederung in internationale Standards erfolgt. Unser Markt ist zu klein, als dass die Erfüllung spezieller Normen durch den ausländischen Exporteur immer erwartet werden kann.

Die Diskussion dreht sich vor allem um einige Problemkreise in der heutigen Welthandelssituation.

Kompensations- und Dreiecksgeschäfte werden von offizieller Seite vehement abgelehnt. Es wird allgemein als Rückschritt in die Phase der bilateralen Handelsbeziehungen gewertet. Aber wenn schon solche Geschäfte abgeschlossen werden, so sollte der Handel in die Hände der schweizerischen Welthandels- und Transit-handelshäuser gelegt werden, die über die nötigen weltweiten Beziehungen verfügen, um diese Waren wieder zu verkaufen. Meist sind Produkte aus Kompensationsgeschäften sowieso nicht auf

unserem Markt absetzbar und müssen auf Drittweltmärkten weiterverkauft werden.

Auch das Problem der Verschuldung gewisser Länder kommt erneut zur Sprache, wobei darauf hingewiesen wird, dass diese längst nicht mehr auf die dritte Welt oder Osteuropa beschränkt ist, sondern auch die Budgets vieler europäischer Staaten stark belastet. In Schweden macht heute der Zinsendienst der öffentlichen Hand den drittgrössten Budgetposten aus, in Belgien und Italien ist die Situation noch gravierender, indem bereits 50 - 60 % des jährlichen Bruttosozialprodukts für Zinsdienste aufgewendet werden müssen.

Was die Angaben der EG angehen, betreffen diese praktisch nur noch den Agrarmarkt.

Abschliessend nimmt Botschafter Lévy nochmals Stellung zu Gegengeschäften und spricht eine energische Warnung dagegen aus. Er stellt fest, dass die Neigung zu solchen Geschäften grösser und grösser wird und dass diese Entwicklung auch zukünftig wohl anhalte. Die Schweiz ist natürlich bereit, zur Förderung der Exporte aus Entwicklungsländern das Ihre beizutragen (Verweis auf die Dienste der OSEC), doch ist aus ordnungspolitischen Gründen das bilaterale Denken abzulehnen. Den Anfängen sollte widerstanden werden, vor allem weil Produkte aus Gegengeschäften oft qualitativ minderwertig sind und anders nicht abgesetzt werden können. "Vernünftige" Entwicklungsländer haben dies auch eingesehen, ihnen ist heute die Gesamtbilanz wichtig und nicht Teilbilanzen mit einzelnen Staaten.

L'INDUSTRIE DES MACHINES

Botschafter Glesti eröffnet die Diskussion und bittet die anwesenden Vertreter der Maschinenindustrie, ihre Organisation oder ihr Unternehmen kurz vorzustellen.

M. Erb bemerkt einleitend, dass kein Zusammenschluss VSM-Arbeitgeberverband geplant sei.

A. Gnehm zeigt, dass die BBC nicht nur im Bereich von Kraftwerken und Stromanlagen, sondern auch im Gebiete von Industrieanlagen und Nachrichtenwesen tätig ist. Da die BBC Aufträge von über 1 Milliarde Franken an die inländische Industrie vergibt, werden diese auch von den Problemen, die die BBC beschäftigen, betroffen.

Im internationalen Rahmen nennt A. Gnehm 3 hauptsächliche Probleme: 1. Rezession, gedämpfte Investitionen und Nachfrage, 2. Zunahme des Protektionismus und 3. das Problem der Exportfinanzierung (Zunahme der Forderung der devisenschwachen Länder nach günstigeren Kreditbedingungen).

Hinsichtlich der Exportförderung liegt die Schweiz hinter anderen europäischen Ländern zurück (BRD, Frankreich). In diesem Bereich wird gewünscht, dass die Schweiz sich kreativer zeigt.

H. Schwengeler stellt das Unternehmen Von Roll vor, eine Firma, die sich hauptsächlich in der Schweiz betätigt hat (Schachtabdeckungen, Seilbahnen). Während der Krise wurde die Firma zum Umdenken gezwungen, und auf dem Wege über den Export konnte das Unternehmen zum Ausgleich geführt werden. Die Prioritäten wurden wie folgt gelegt: 1. Nachbarländer, wobei man sich nicht auf die Missionen stützte, 2. Länder mit grossen Infrastrukturvorhaben, wobei die Dienste der Missionen gut genutzt werden, 3. Explorationen und Vorbereitung von Märkten in fernen Regionen. Auch hier leisten die Missionen gute Dienste.

F. Frochaux présente l'entreprise de construction métallique et d'ingénieurs-conseils Geilinger SA. Cette entreprise familiale, qui emploie 900 collaborateurs dans 4 usines en Suisse, atteint un chiffre d'affaires de 200 millions francs, dont le 50 % provient de ses exportations. Dans ce domaine, elle doit faire face à des problèmes de sécurité des paiements (où elle doit prendre les mêmes garanties que les industriels, par des accreditifs notamment), de protectionnisme (qu'elle essaie de contourner en collaborant avec des entreprises locales et en prenant des participations dans des affaires à l'étranger), et financiers (où elle essaie notamment de réduire ses prix de revient en travaillant avec des entreprises locales).

H.P. Egger: In Indonesien liegt das Schwergewicht der Entwicklung - besonders seit 1979 - bei der Schwerindustrie. Die Maschinenindustrie ist durch eine langsame Entwicklung gekennzeichnet. Im Plan von 1984 - 1989 wird die Entwicklung der Maschinenindustrie zu einem Schwerpunkt, wobei besonders Verarbeitungsmaschinen importiert werden müssen. Dabei zeigt sich aber, dass die Produkte der schweizerischen Maschinenindustrie für Indonesien sich als zu teuer und technisch zu hochstehend erweisen, als dass sie in grossen Mengen eingeführt werden. Trotzdem kann Indonesien für die Schweiz ein interessanter Markt werden.

F. Ernst: In der Hoffnung auf neue Arbeitsplätze in der Peripherie hat in Südafrika eine Dezentralisation der Industrie begonnen, nicht zuletzt mit dem Ziel, die Schwarzen besser zu integrieren. Im Bereich des Maschinenbaus wird neueste Technologie angewandt, speziell im Minensektor. In Johannesburg findet alle 4 Jahre eine Werkzeugausstellung statt (die letzte im Frühjahr 1982), wobei die Verkäufe sehr gut sind. Im Maschinenbausektor gibt es für die schweizerische Maschinenindustrie gute Möglichkeiten, jedoch herrscht auch eine grosse Konkurrenz.

J. Rial fait un exposé sur la situation de l'industrie des machines aux Pays-Bas, pays qui est notre 7ème fournisseur et notre 9ème client. Notre balance commerciale avec ce pays accuse un déficit d'un milliard de francs. Le secteur de l'industrie des machines et des appareils électriques est toutefois en faveur de la Suisse. Les grandes entreprises suisses y sont bien représentées et sont complémentaires des industries hollandaises. Une évolution se fait jour aux Pays-Bas, qui tend à abandonner certains secteurs encombrés et à se concentrer sur des spécialités très sophistiquées.

M. Rial pose ensuite le problème suivant: les Pays-Bas vont renouveler leur parc de locomotives dans les 20 ans qui viennent. Il s'agit d'un marché de 300 unités. Grâce à un rôle actif de l'Ambassade, un consortium suisse a été mis sur pied qui a fait une offre très intéressante au gouvernement hollandais. Or, on sait que d'autres pays (France, RFA, GB) vont essayer, avec de gros moyens, de décrocher ce marché. La décision finale sera politique. Se pose alors la question: jusqu'où une Ambassade suisse peut-elle ou doit-elle aller pour essayer d'obtenir le contrat?

M. Erb meint, dass die Maschinenindustrie die Preise nicht weiter senken kann und dass sich das Preisproblem weiter verschärfen wird. Einerseits ist das Kostenniveau in der Schweiz hoch, andererseits werden die Kosten der ausländischen Industrie durch die Subventionspraxis gesenkt.

A. Gnehm: Es gibt zwei Tendenzen: 1. alle Länder wollen die eigene Industrie fördern, 2. zunehmender Einfluss der Staaten auf die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Um sich zu behaupten, muss die schweizerische Industrie an der Spitze bleiben, dem Kunden Problemlösungen, d.h. Gesamtsysteme, anbieten, was jedoch oft Finanzierungsprobleme mit sich bringt. Flexibilität, Eingehen auf die Probleme der Kunden und enge Zusammenarbeit mit den Missionen können zur Ueberwindung der Probleme führen.

H. Schwengeler sieht Schwierigkeiten bei der Verteilung von Aufträgen im Rahmen der Mischkredite für schweizerische Unternehmen.

F. Frochaux fait valoir, à l'aide d'exemples, l'utilité de crédits mixtes, que Geilinger SA a pu obtenir, notamment grâce aux conseils d'Ambassades de Suisse, qui leur ont permis de décrocher des contrats.

H.-P. Egger, se référant à l'Indonésie, constate que les "crédits-transfert" suisses sont peu utilisés car moins compétitifs que les "crédits-mixtes" de la France, de la RFA. Les entreprises suisses ont donc actuellement plus de peine à travailler en Indonésie.

J.-J. Maeder (BAWI) constate qu'on assiste à un regain du protectionnisme. Dans le concept suisse, l'initiative et la négociation des affaires doivent rester sous la responsabilité des entreprises. Le gouvernement suisse peut en revanche améliorer les conditions cadres (accès au marché), appuyer un projet en le présentant comme un projet de l'industrie suisse, mais ne doit pas jouer un rôle comme celui du gouvernement français qui intervient très activement dans la négociation. Selon les circonstances, l'entrepreneur suisse peut disposer de la garantie contre les risques à l'exportation ou de crédits mixtes; ces derniers entrant dans le cadre de notre aide aux PVD, doivent répondre à des critères stricts. Il ne s'agit pas d'une institution de soutien aux exportations. L'impulsion pour l'obtention d'un tel crédit doit venir du pays bénéficiaire, auquel un projet peut avoir été suggéré par notre industrie.

H. Schwengeler stellt fest, dass es für schweizerische Unternehmen möglich ist, im Rahmen von internationalen Entwicklungsprojekten Aufträge zu erhalten, jedoch nicht bei schweizerischen.

J.-J. Maeder: Les crédits mixtes doivent répondre à nos critères d'aide aux PVD (et peuvent ainsi être utilisés au Sénégal, mais pas au Brésil), alors que la pratique de la France par exemple est beaucoup plus large.

M. Erb ist der Meinung, dass hinsichtlich der Mischkredite die Proportionen gewahrt werden müssen: Die Maschinenindustrie exportiert Waren im Werte von 22 Milliarden Franken, die Mischkredite betragen jedoch nur 120 Millionen. Hingegen ist die Maschinenindustrie schlecht informiert über Rahmen-, Misch- und Transferkredite; der VSM plant hier eine Informationskampagne. Für viele Länder ist eine Verschuldung in Schweizerfranken nicht erwünscht, was ein besonderes Problem der Transferkredite ist. Das Volumen der Mischkredite sollte erhöht werden.

J.-J. Maeder: Il est exact que notre volume de crédits mixtes est très modeste. Cela dépend du Parlement, et nous sommes déjà soulagé qu'il ait accepté notre programme cadre d'aide aux PVD de 350 millions de francs.

A. Gnehm: Die Vorbereitungsarbeit der Transfer- und Mischkredite ist manchmal ungenügend. Herr Gnehm fragt das Plenum, welche Informationen sie jeweils über diese Kredite haben.

R. Stauffer: Un crédit mixte a été ratifié récemment, mais les affaires s'adjugent par appel d'offre, les produits suisses sont souvent plus chers. Les PVD sembleraient préférer des produits meilleurs marchés, même s'ils sont de moins bonne qualité.

J. Nicolet: Au Sénégal, des projets sont en cours de réalisation avec des entreprises suisses grâce à un crédit mixte. Mis à part le problème du remboursement des intérêts intercallaires, les résultats sont satisfaisants.

F. Pillonel: La Côte d'Ivoire est candidate pour obtenir un crédit mixte, sous l'impulsion du gouvernement mais avec l'appui dynamique de maisons suisses.

P. Bringolf: Un crédit mixte est prévu pour le Pakistan et l'Inde, mais les contrats seront adjugés par appel d'offre.

B. Knellwolf: Seit 1976 läuft in Tunesien ein Mischkredit, der jedoch schlecht genutzt wird; die Gründe sind zu sehen in 1. den hohen Preisen der schweizerischen Produkte und 2. im hohen Kurs des Schweizerfrankens.

A. Gnehm: Viele Mischkredite werden eröffnet, ohne das betreffende Land zu fragen. Auch Herr Gnehm sieht ein Problem darin, dass viele Kunden nicht bereit sind, sich in Schweizerfranken zu verschulden. Trotz hohem Kurs wäre es für Kunden eventuell vorteilhaft, sich aufgrund des hohen Zinsniveaus des US-\$ in Schweizerfranken zu verschulden.

J. Kellenberger hebt das Spekulationselement bei der Verschuldung in US-\$ hervor: man hofft, dass der Dollar sinkt, da er aufgrund eines künstlich hohen Zinsniveaus in den USA zu hoch bewertet ist.

H. Lustenberger meint, dass China nicht mehr so zurückhaltend ist, sich in Schweizerfranken zu verschulden.

M. Erb hebt die gute Zusammenarbeit Missionen-Industrie hervor, besonders bei Ausschreibungen von Aufträgen, wobei jedoch der Feedback über erfolgreiche Abschlüsse kaum erfolge. Jedoch sind die Verhältnisse, unter denen die Missionen zu arbeiten haben, kaum optimal: 1. Aufgrund des Personalstopps kann Personal nicht kurzfristig an Schwerpunkten eingesetzt werden, 2. sind die Tarife zu niedrig, und 3. erweisen sich die technischen Mittel der Missionen oft als ungenügend. Herr Erb weist darauf hin, dass die Lage der Maschinenindustrie ernster ist als früher: sollte sich die Lage verschlechtern, müsste der Bund die Exportindustrie unterstützen, wobei auch die Missionen in technischer und personeller Hinsicht ausgerüstet werden müssten.

Botschafter Glesti: Die Missionen sind hinsichtlich der Zusammenarbeit mit der Industrie klar instruiert; sie können natürlich keine Produkte verkaufen. Für den Personalstopp ist das Parlament zuständig, das EDA hat besonders hinsichtlich der Uebernahme der

guten Dienste Flexibilität gezeigt. Die Gebührenordnung wird in Zusammenarbeit mit der SZH neu erstellt. Weiter ist man daran, die technische Ausrüstung der Missionen zu verbessern.

O. Wyss (BAWI) meint in Bezug auf die schwache Präsenz schweizerischer Firmen in Indonesien, dass ein Grund dafür eventuell auch darin liege, dass man nicht allzu risikofreudig sei.

M. Erb scheint dies denkbar zu sein. Die Schweiz ist während Jahren in Fernost nicht präsent gewesen, was zu einem Rückstand geführt hat.

H.-P. Egger: Die Höhe des Schweizerfranken-Kurses ist nicht in erster Linie determinierend für die Exporte der Maschinenindustrie: es zeigt sich, dass bei grossen Kursschwankungen die Bestellungen stark zurückgehen; bei einer Kursstabilität - ungeachtet des Kurses - bewegen sich die Bestellungen jedoch auf einem normalen Niveau.

H. Lustenberger: Für die schweizerische Industrie wäre es von Vorteil, sich zu gruppieren, um China ein Investitionspaket anzubieten.

A. Gnehm weist darauf hin, dass die heutige Schweizerfranken - Dollar Kursrelation für die Schweiz auch Vorteile aufweist: die amerikanische Konkurrenz ist in bestimmten Märkten kleiner geworden. Die Flexibilität, das schnelle Reagieren auf Marktveränderungen, die Zusammenarbeit Industrie - Missionen sind wichtige Faktoren beim Meistern der momentanen Schwierigkeiten.

Botschafter Glesti dankt den Teilnehmern und schliesst die Sitzung.

LA PROMOTION TOURISTIQUE

Botschafter Glesti begrüsst die Gäste der Schweizerischen Verkehrszentrale, Herrn Vizedirektor H. Zimmermann sowie die Herren J.-P. Enzen und T. Wyler.

I. Apelbaum évoque la récente ouverture par Crossair de deux nouvelles lignes aériennes reliant Genève et Zurich à Strasbourg. Déclarée "ville ouverte", Strasbourg présente désormais un potentiel intéressant pour Crossair. Cette société offrira aux nombreux hommes d'affaires, experts et parlementaires des institutions européennes plusieurs services journaliers. Swissair en assure la commercialisation et voit leur développement avec confiance. La liaison Zurich - Strasbourg a d'ailleurs déjà atteint le seuil de rentabilité.

En réponse à une question de M. Zimmermann, Mme Apelbaum répond que Crossair ne fera pas concurrence à l'hôtellerie suisse qui ne devrait pas souffrir d'une réduction des nuitées à Zurich ou à Bâle; quant à Swissair, elle a un intérêt commun avec Crossair au développement des liaisons aériennes avec Strasbourg.

H. Maurer behandelt in seinem Exposé die Zusammenarbeit zwischen dem Büro der SVZ in London und der dortigen Botschaft. In gegenseitigem Einvernehmen bestehe eine Arbeitsteilung gemäss dem Prinzip, dass jede Seite die an sie herangetragenen Anfragen soweit möglich selbst behandle. Herr Maurer regt an, der Ausschmückung der Kanzlei- und Visaräume mehr Beachtung zu schenken und auch die Ausstellung von Visa vermehrt zu touristischen Zwecken zu nutzen.

E. Suter stellt in seinem Referat die touristischen Beziehungen zwischen der Schweiz und Südkorea dar. Er hebt hervor, dass trotz des politisch und wirtschaftlich bedingten geringen Umfangs von südkoreanischen Besuchen in der Schweiz, langfristig ein grösseres Potential bestehe. Gewisse Verbesserungen der touristischen

Werbung seien daher angezeigt, namentlich die bessere Versorgung der Botschaft mit Prospekten (Broschüren nach Möglichkeit in koreanischer Sprache) sowie eine verstärkte Promotion von Filmen über die Schweiz am koreanischen Fernsehen.

H. Zimmermann verdankt die Referate. Er weist auf die rückläufige Entwicklung der Anzahl Uebernachtungen in den ersten 5 Monaten dieses Jahres hin, nachdem 1981 ein absolutes Rekordjahr gewesen sei. Er unterstreicht die Budgetknappheit bei der SVZ (21 Mio von 1983 an). Als Antwort auf die Exposés hebt er hervor, dass Südkorea im Moment nur untergeordnete Bedeutung zukomme, dass aber die SZH sehr gerne das Instrument Filme stärker einsetzen würde, solange dies nicht mit Kosten verbunden sei. Zur Ausschmückung der Kanzleien sei eine neue Serie Schweizer Plakate eben herausgekommen.

J.-P. Enzen, en reprenant l'exposé de M. Maurer, précise que ce sont les chancelleries elles-mêmes qui doivent estimer quels sont leurs besoins en matériel publicitaire et de promotion touristique. L'ONST n'intervient que sur demande et, pour des raisons de bonne gestion évidente, ne fait pas d'envoi systématique.

M. Enzen répond également à une question de M. Künzi de Hong Kong qui s'étonnait du fait qu'il ne disposait pas de documentation sur certaines stations moins connues à l'étranger.

J. Rial souligne l'excellente collaboration et les bonnes relations qui existent entre l'ambassade, l'ONST et les autorités hollandaises. Toutefois, il fait part des plaintes croissantes de touristes hollandais qui visitent la Suisse et sont sujets à des tracasseries douanières.

T. Wyler antwortet Herrn Rial, dass die SVZ diese Probleme der Oberzolldirektion vorgetragen habe.

F. Gerosa fait part de la faible prestation de Swissair quant à la représentation des intérêts de l'ONST à Lisbonne.

H. Zimmermann antwortet, dass die SVZ kürzlich entschieden habe, die Vertretung ihrer Interessen in Lissabon durch die Swissair aufzuheben und diese vollumfänglich der Botschaft zu übertragen.

A. Meile et R. Fatton soulignent la fâcheuse tendance qui consiste à conserver de vieux stocks de matériel publicitaire dans les représentations à l'étranger et à les distribuer sans vérifier s'ils sont encore d'actualité.

L'INDUSTRIE TEXTILE

P. Bringolf expose que dès l'accession à l'indépendance en 1947, le Pakistan a suivi dans le secteur des textiles une politique de substitution des importations en développant entre autres une industrie du coton qui le plaça au 4ème rang mondial des exportateurs. Aujourd'hui elle stagne comme tous les autres secteurs et recule face aux concurrents, notamment l'Inde.

W. Künzi: Vor dem 2. Weltkrieg war die Textilindustrie in Hong Kong unbedeutend. Doch mittlerweile ist die Textil- und Bekleidungsindustrie zur wichtigsten Branche geworden (42 % der Totalausfuhr). In Hong Kong werden sämtliche Arten der Textilbehandlung ausgeführt.

Mit dem neuen Multifaserabkommen des GATT wurden Einfuhrquoten für Textilien aus Billigländern eingeführt, um den europäischen Markt zu schützen. Die Schweiz jedoch kennt keine Einfuhrrestriktionen.

E. Nef erläutert die schweizerische Textilbilanz im Aussenhandel 1981. Siehe Beilage 4.

H. Taeschler vertritt die beiden Branchen "Konfektion" und "Strickerei": "Die Importe aus Hong Kong bedrängen uns. Sie betragen 20 % und sind - was besonders schlimm ist - preisbestimmend. Dadurch sind wir gezwungen auszuweichen, und zwar auf die "Haute Couture", die kleine Stückzahlen verlangt, was uns wiederum die Rationalisierungsmassnahmen erschwert. Im weiteren sind es die nichttarifarischen Handelshemmnisse, die uns Kopfzerbrechen bereiten." Der Referent fügt dazu zwei Beispiele für die "Schikanenbarriere" in England und Irland an. "Währungsprobleme bereiten uns zusätzliche Schwierigkeiten (insbesondere die Wechselkursschwankungen). Ausserdem schätzen wir auch Handelsumlenkungen aus Hong Kong via Schweiz nach der BRD nicht. Von den Bundesstellen wünschen wir vor allem, Informationen zu erhalten."

Botschafter Lévy versichert, dass das Informationsbedürfnis befriedigt werde. "Umgekehrt wünschen auch wir, von der Industrie - nach Möglichkeit mit konkreten Zahlen - informiert zu werden. Es ist uns bekannt, dass die Industrie feste Wechselkurse vorziehen würde."

T.S. Pataky orientiert über die schweizerische Stickerei-Industrie. Die Schweiz liegt an zweiter Stelle hinsichtlich des Exports von Stickereien. Die nichttarifarischen Handelshemmnisse sind heute zum Instrument des Protektionismus geworden. Herr Pataky erwähnt drei Beispiele von Schikanen an den Grenzen (I, P, B) und bittet die diplomatischen und konsularischen Vertretungen, rasch über neue Handelsrestriktionen zu informieren.

T. Scheffold orientiert über die Stickerei-Firma Reichenbach & Co. AG. Er vertritt die Ansicht, der Einfluss des Schweizerfrankens werde im allgemeinen überbewertet. "Wir erwarten von den diplomatischen und konsularischen Vertretungen, dass sie versuchen, günstige Rahmenbedingungen zu schaffen."

N. Treichler ist der Meinung, dass die int. Arbeitsteilung akzeptiert werden müsse. An den Währungsproblemen könne man leider nicht viel ändern.

J. Kellenberger betont, dass speziell im Textilbereich versucht werde, den Freihandel zu schützen. "Wir benötigen sämtliche Informationen über die vorher erwähnten Zwischenfälle."

F. Gerosa confirme les difficultés que pose l'institution des bulletins d'importation aux importateurs, mais qui sont malheureusement une condition sine qua non.

B. Spinner fragt, ob es wünschenswert wäre, für die Schweizer Industrie in den EG-Ländern eine einheitliche Etikettierungsvorschrift zu haben.

D. Aviolat s'étonne que le Centre de mode et du textile créé à Zurich soit, pour ainsi dire, inconnu au Liban et en Arabie saoudite. Pourquoi cette absence de promotion alors qu'il a été créé pour cela?

P. Bringolf: Bien qu'Islamabad soit la capitale, le monde du commerce est resté à Karachi, à 2'000 km. De ce fait, les contacts sont plutôt difficiles à établir et à entretenir depuis la capitale.

F. Pillonel: 22 % des exportations vers l'Afrique vont au Bénin. Pourquoi ce fort pourcentage incompréhensible vu la pauvreté de ce pays?

T. Scheffold: Die Ware geht nach Nigeria.

T.S. Pataky betont, man habe nichts gegen Etikettierungsvorschriften, solange sie nur dem Konsumentenschutz dienen.

H. Taeschler fordert eine einheitliche Etikettierungsvorschrift für alle Länder.

M. Jäger hebt die Bedeutung der kleinen Firmen im Exportgeschäft hervor.

LA BRANCHE ALIMENTAIRE

M. Coquoz évoque brièvement la situation alimentaire dans son pays de résidence, Cuba, en soulignant le paradoxe de parler d'exportation alimentaire à propos d'un pays qui connaît le rationnement alimentaire depuis 10 ans. La production essentielle dans ce domaine est le sucre dont 2/3 sont exportés vers l'URSS au prix de 42 cents US alors que le cours mondial avoisine 7 cents US. 15 % sont exportés vers les pays à économie de marché, et un accroissement de ce pourcentage n'est pas prévisible. Enfin, M. Coquoz signale que toutes les importations sont financées par l'URSS.

C. Huguenin souligne qu'à l'époque de son accession à l'indépendance, le Zaïre vivait dans un régime d'autarcie pour ce qui est du secteur de l'alimentation. Aujourd'hui, pratiquement tout doit être importé, en partie du moins. La désintégration du réseau des communications a contribué à ce retournement de situation. En raison des habitudes alimentaires des Zaïrois qui diffèrent presque complètement de celles des pays occidentaux, les perspectives d'une implantation sur le marché zaïrois de l'industrie alimentaire suisse semblent minces. Seule exception, l'industrie du pain qui a connu et connaît un essor remarquable, fonctionne bien et continue à croître. Toutefois, dans la mesure où le marché zaïrois, surtout à Kinshasa, importe tout et autorise toutes les

importations à celui qui dispose des devises nécessaires (système d'achats sans devises), il vaudrait peut-être la peine de s'y intéresser.

R. Stauffer souligne l'importance de l'industrie liée à l'agriculture au Maroc, puisque 3 millions sur 5 de Marocains actifs en tirent leur revenu d'une manière ou d'une autre. Cette industrie a connu un essor réel mais ne suffit pas à subvenir aux besoins du pays qui a vécu une explosion démographique impressionnante: en effet, on estime que plus de 50 % de la population a moins de 20 ans. Comme beaucoup d'autres pays en voie de développement, le Maroc souffre d'un manque chronique de devises. De ce fait, les importations sont sévèrement contrôlées, et les produits sont classés dans différentes catégories, elles-mêmes déterminantes quant au degré de libéralisation auquel leur importation est soumise. A défaut de devises, la seule manière de procéder à des importations est d'accepter des affaires de compensation.

R. Bloch indique que le secteur du chocolat est un peu particulier dans la mesure où il s'agit d'un produit qui n'est pas ou très peu consommé dans les pays producteurs des matières premières, notamment le cacao. Il en déduit qu'il s'agit d'un "produit colonial", c'est-à-dire importé dans ces pays et d'autres pays du tiers monde, à seule fin de satisfaire les "besoins" des occidentaux y résidant.

M. Bloch pose des questions quant au système de distribution dans les pays évoqués, à savoir Maroc, Cuba et Zaïre.

R. Stauffer: Au Maroc un agent est indispensable pour importer et organiser la distribution des produits.

U. Mülchi: Le Maroc était un marché traditionnel pour leurs produits et notamment le chocolat jusqu'à ce que celui-ci ait été déclaré produit de luxe et interdit à l'importation. Les ventes

tombèrent de ce fait à zéro. Qu'en est-il maintenant?

R. Stauffer ne sait pas si le chocolat est toujours interdit à l'importation car les produits changent de régime assez fréquemment. Il va se renseigner.

J. Landolf orientiert über Multifood und stellt fest, dass sie unter den nichttarifarischen Handelshemmnissen leiden. Es sei klar, dass die Packungen jeweils in der lokalen Sprache hergestellt werden müssen, um den Marktanteil halten zu können. Der Referent stellt dann die Frage nach der Situation in den Staatswirtschaftsländern.

M. Coquoz: Il existe des magasins réservés aux diplomates et entreprises payant en devises mais il s'agit là d'un marché très marginal.

C. Huguenin estime que les africains au sud du Sahara ne sont pas tellement friands de sucreries et que de ce fait le marché potentiel pour le chocolat devrait être plutôt limité. De toute façon, comme la distribution sur le marché le plus intéressant, celui de Kinshasa dans les milieux fortunées, est regenté par les "barons" du régime Mobutu, une éventuelle percée présuppose une intégration dans le réseau de distribution et de transports aux mains de ces mêmes "barons". Pour ce qui est du reste du pays et de la population, le pouvoir d'achat semble trop maigre pour être potentiellement intéressant.

D. Aviolat signale que la passivité des vendeurs dans les magasins d'Arabie saoudite est telle que les marchandises épuisées ne sont pas remplacées automatiquement, à fur et à mesure, par leurs soins. Pour remédier à cet état de choses, il faudrait avoir des représentants sur place, veillant au réapprovisionnement régulier des étalages.

F. Pillonel évoque les trois particularités du commerce du chocolat dans les pays africains: goût différent et pas développé des consommateurs, moyens financiers limités, conditions climatiques. Demande si le groupe FATS constitué par Bell, Mövenpick, Multifood et Cebra existe encore. Il y a quelques années, il avait été demandé de le soutenir à l'étranger.

U. Mülchi: Ce groupe ne fonctionne plus, car la coopération n'était pas satisfaisante.

H. Lustenberger: In China existieren nicht viele Lebensmittel-Verteilerorganisationen. Bei Anfragen an Regierungsstellen empfiehlt es sich, im Zuge der Dezentralisierung auch die Provinzbehörden anzuschreiben.

Ein interessantes Geschäft wäre der Schokoladenverkauf in Hotels.

U. Mülchi weist auf klimatische Schwierigkeiten beim Schokoladen-Vertrieb hin (Schmelztemperatur bei 22^o C).

R. Bloch ist froh, dass die Chinesen keine Schokolade essen, da diese sonst den Kakao-Markt durcheinander brächten.

C. Kappeler weist auf die unterschiedlichen Geschmacksempfindungen in den verschiedenen Ländern hin. 90 % des Käse-Exportes gehen in EG- und EFTA-Länder sowie nach Nordamerika.

R. von Mühlener sagt aus, dass der Käse-Export in Entwicklungsländer kontinuierlich zurückgegangen sei. Japan hingegen sei ein erfreulicher Markt.

J.-C. Richard: En Yougoslavie, on souhaite éviter les importations et favoriser les accords de coopération à long terme par le transfert de technologie sous forme de licences. Quelle est la position là-dessus?

R. Stauffer: Au Maroc, le fromage est considéré comme produit de luxe, très cher. L'importation n'en est possible que par le biais d'affaires de compensation.

H. Lustenberger érläutert, dass zurzeit in China kein Absatzmarkt für Käse bestehe. Dafür fehle noch das richtige Geschmacksempfinden, das aber umerzogen werden könne.

B. Knellwolf meint, der Preis sei das Haupthindernis für den Käseimport in Tunesien; die Käseproduzenten würden nämlich zu wenig verdienen können.

D. Aviolat estime que le marché potentiel au Liban est intéressant. Non seulement l'économie est prospère, mais les Libanais apprécient le fromage suisse. De plus, le problème des devises ne se pose pas.

R. Bloch: A son avis, le problème du transfert de technologie dépend de la question du destinataire final des produits fabriqués: sont-ils destinés à l'exportation ou au marché indigène? La réticence d'accorder des licences est plus grande quand il s'agit d'exporter les produits. En effet, souvent la qualité des machines et de la main-d'oeuvre locale ne permet pas de fabriquer des produits à la hauteur des produits originaux. De plus, les restrictions aux importations des matières premières et la qualité des produits locaux entrant dans la composition des produits, sont des freins supplémentaires. Aussi, les contrats de transfert de technologie prévoient-ils souvent une interdiction d'exportation des produits ainsi fabriqués.

En ce qui concerne le label "Swiss made", un groupe a été créé au sein de l'industrie chocolatière dans le but de lutter contre les tentatives de la concurrence étrangère de s'approprier le label "suisse" en en faisant une dénomination générique au lieu d'une marque de provenance. A cette fin, la collaboration avec

les représentants suisses à l'étranger est extrêmement utile pour ce qui est de la collecte des informations et des interventions actives.

F. Gerosa: Chocolat et fromage sont des produits demandés sur le marché portugais. La concurrence locale est faible.

O. Wyss fragt, wo "Sugus" am billigsten herzustellen seien.

U. Mülchi antwortet, das sei vom Zuckerpreis abhängig.

C. Kappeler und R. von Mühlener beteuern, dass ihr Interesse am Japanmarkt gross sei. Leider dürfe in Japan kein Schachtelkäse importiert werden, da dieser ein verarbeiteter Käse sei.

R. Bloch und U. Mülchi orientieren über die komplizierten Verteilerorganisationen in Japan und weisen auf die grosse Sensibilität der Japaner gegenüber chemischen Zusätzen hin.

R. Bloch referiert über Rohstoffprobleme in der Schokoladeherstellung und erläutert das internationale Kakaoabkommen. Letzteres spiele aber nicht, obschon die Schweiz daran sehr interessiert wäre.

U. Mülchi informiert über Kakao-Anbaupläne in Südost-Asien.

F. Pillonel demande pourquoi la baisse des cours des matières premières n'est pas répercutée sur les prix de vente.

R. Bloch reconnaît que les cours du sucre et du cacao ont effectivement baissé mais pas celui du beurre de cacao. Or, ce produit rentre pour 20 % dans le produit fini. Ensuite, les "stocks obligatoires" que l'industrie est obligé de tenir et qui correspondent quantitativement aux matières premières nécessaires à une production d'une année, ne sont pas constitués sur la base d'approvisionnements au jour le jour reflétant donc les cours au jour le

jour, mais à moyen terme sur la base d'un prix moyen. En outre, les prix des matières premières déterminent seulement 1/3 du prix de revient. La baisse de ceux-ci est de ce fait compensée par la hausse des salaires et autres coûts de production qui n'ont pas baissé. Finalement, les marges des producteurs de chocolat sont traditionnellement faibles. Toutes ces raisons font qu'une baisse des matières premières doit être substantielle et durable pour pouvoir être répercutée sur les prix de vente.

LES INGENIEURS-CONSEILS ET ENTREPRISES GENERALES

J.-P. Baumeyer: Actuellement les tiroirs de l'administration algérienne regorgent d'études pour des projets. Seules les infrastructures pour l'enseignement et les soins hospitaliers demeurent un secteur intéressant, car elles constituent une priorité du plan quinquenal. Il faut relever la concurrence des pays de l'Est, qui bénéficient de facilités financières et dont le personnel s'expatrie plus volontiers. Par ailleurs, on assiste à un démantèlement des sociétés mixtes, dont le capital est détenu en majorité par l'Algérie alors que le "know how" est possédé par le pays partenaire, ce qui ne va pas sans difficultés. Enfin, les sociétés étrangères sont obligées de mettre en sous-traitance une partie de leurs travaux, ce qui présente des risques vu le manque de fiabilité des entreprises locales.

M. Bruhin stellt sein Residenzland anhand einiger Zahlen vor, wobei insbesondere folgendes zu bemerken ist: In Kuwait leben ca. 1 Mio Ausländer, was 70 % der Bevölkerung ausmacht. Sie rekrutieren sich vor allem aus dem Nahen und Mittleren Osten. Die Schweizerkolonie umfasst ca. 100 Leute. Ausländer sind als

Arbeitskräfte sehr willkommen, werden aber rücksichtslos innert 2 Wochen an die Grenze gestellt, wenn sie ihre Erwerbstätigkeit aufgegeben haben. Die Erdölproduktion wurde auf ca. 500'000 Barrel/Tag gedrosselt. Die Industrialisierung geht nur langsam voran, aber die Stadt Kuweit gleicht einem riesigen Bauplatz. Die Schweiz exportiert gegenwärtig für ca. 200 Mio Franken jährlich, wobei die Sektoren Uhren, Maschinen und Medikamente mit ca. je 1/3 vertreten sind.

Die Aussichten für schweizerischen Technologietransfer sind günstig, wobei es unbedingt nötig ist, dass man auf Platz einen lokalen Vertreter gegenüber den Behörden hat.

M. Strub: Brasilien ist ein typisches Schwellenland: Nebst riesigen Rohstoffvorkommen auf praktisch sämtlichen Gebieten ist eine steigende Industrialisierung mit stark protektionistischen Zügen im Gange. Bemerkenswert ist auch die Entwicklung der "grünen Energie", bei der aus riesigen Zuckerrohrgebieten Treibstoff destilliert wird.

Die Schweizer Industrie ist in spezifischen Bereichen der Industrialisierung auch beteiligt, so z.B. bei der Kühlung von Frischbeton für den Staudamm von I Tai Poo und in den Grossstädten beim Tunnelbau sowie in den Bereichen der chemischen Industrie. Die Exportaussichten sind eher schlecht und dürften sich in Zukunft auf "consulting" und Beteiligung an "joint ventures" beschränken.

M. Dreier erklärt den Tätigkeitsbereich der Motor Columbus Ingenieur-Unternehmung AG, die vor allem Planungs- und Bauleitungsaufträge für Grossprojekte ausführt. Dies in den Gebieten Energieversorgung, Tunnel und Strassen.

Bezüglich Algerien werden die Probleme wegen den Nationalisierungen bestätigt.

Herr Dreier bestätigt ferner, dass man in Kuweit an Ort und Stelle einen Sponsor haben sollte, wobei es in der Regel genüge, wenn er auf dem Papier vorhanden sei.

Bezüglich Brasilien sieht die Lage für Exporte sehr schlecht aus, aber es bleiben noch Tätigkeiten, so z.B. Abnahme von Industrieanlagen, die in Europa bestellt worden sind.

P. Chavannes (Swiss Exporting Consultants): Cette association, qui groupe une cinquantaine de petites et moyennes entreprises spécialisées, a pour but de faire de la promotion à l'étranger pour l'ensemble de ses membres, en essayant d'identifier des projets, de faciliter le déplacement de ses membres à l'étranger et de les conseiller. Elle a eu de bonnes expériences avec nos ambassades à l'étranger, avec lesquelles elle a pu collaborer de façon intéressante. Dans la réalisation de projets, il y a lieu de bien différencier la planification, la construction, la livraison de fourniture et le financement. Il faut relever la difficulté qu'ont des entreprises suisses à se réunir en groupe d'entreprises avant de décrocher un contrat, alors que c'est à ce stade que l'on peut le mieux coordonner différentes spécialités.

H.R. Schär stellt sich als Vertreter des Bauhauptgewerbes vor. Die SBI ist ein überregionaler Verein von Grossbetrieben, eine rein technisch ideelle Vereinigung. Es gibt im Ausland drei Möglichkeiten für den Bausektor:

- direkte Bautätigkeit
- Bautätigkeit in Zusammenarbeit mit lokalen Betrieben
- Beratung im Management (local consulting).

Bei allen drei Bereichen besteht das Hauptproblem in der Abhängigkeit von lokalen Umständen.

Herr Weder (Frutiger AG) sieht drei Möglichkeiten:

- schlüsselfertiges Erstellen von Anlagen (Risiko sehr gross, da Grossprojekte, daher sind meist Konsortien nötig)
- Export von Spezialteilen (z.B. Pfählungen, Verschalungen)
- Technische Unterstützung lokaler Unternehmungen als Folge des Auftretens protektionistischer Strömungen.

Das Hauptproblem für den Technologietransfer ist einerseits, dass die Länder immer mehr an Ort und Stelle ausgeführt haben wollen, und andererseits, dass die Zahlungen nicht durch Akkreditiv sichergestellt werden können; die ERG wird daher immer wichtiger.

J.-J. Maeder (BAWI): A propos d'opérations triangulaires: lors d'une visite officielle au Brésil d'une délégation suisse, dirigée par M. Jolles, les autorités brésiliennes ont déclaré que la situation était difficile sur le marché brésilien et ont proposé une collaboration entre sociétés brésiliennes et suisses sur des marchés étrangers où le Brésil était bien introduit (Irak, Mozambique...), le financement pouvant être assuré par des banques suisses. Ces propositions intéressent-elles l'industrie suisse?

J. Rial: Quelles possibilités existent à ce sujet aux Pays-Bas et qu'est-ce qu'on attend dans ce sens de l'Ambassade de Suisse?

P. Bringolf: Qu'est-il advenu de l'étude préliminaire faite au sujet d'un nouveau lac d'accumulation près de Tabela?

J.-C. Richard: Les possibilités de coopération et la question posée par M. Maeder l'intéressent dans la perspective yougoslave.

H. Lustenberger: China "exportiert" Arbeitskräfte. Gibt es dadurch Möglichkeiten der Zusammenarbeit in der Dritten Welt?

M. Dreier:

(zu Maeder) sieht keine Chance, da brasilianische Ingenieure hochbezahlt sind und Schweizer Banken dafür kein Geld geben würden.

(zu Rial) Zusammenarbeit mit der analogen Organisation in den Niederlanden (NEBEKO) klappt gut, z.B. in den Bereichen Hafenbau und Bewässerungen; es bestehen aber keine Ambitionen auf dem niederländischen Markt.

(zu Richard) Projekt im Irak wird zu 50 % mit Jugoslawien geteilt. Probleme gab es wegen der verschiedenen Mentalitäten.

(zu Lustenberger) Auf der Baustelle im Irak arbeiten 2'300 Chinesen. In China selbst läuft noch praktisch nichts.

P. Chavannes: L'association des bureaux d'étude hollandais a rencontré les mêmes problèmes que nous. Certaines entreprises appartenant à cette association se sont groupées en consortium (Nedeco), où elles travaillent en collaboration à l'étranger, alors qu'elles restent en concurrence sur le marché hollandais. En Suisse, le consortium "Universal Engineering" a adopté le même système. Ceci dit, la Hollande ne nous offre aucun marché dans ce domaine. En Chine, il y a au moins un cas de collaboration entre des sociétés de 4 pays différents. En Yougoslavie, il y aurait des possibilités de créer des "joint ventures" entre des sociétés yougoslaves et des bureaux d'agronomes indépendants suisses. Travailler à l'étranger ne saurait constituer une solution de rechange quand il y a des difficultés sur le marché suisse. En effet, la conquête d'un marché étranger est une opération de très longue haleine, qui nécessite des investissements importants.

H.R. Schär: Die Zusammenarbeit mit ausländischen Konsortien hat zwei Aspekte:

- risk sharing
- Arbeitsteilung.

Die Industrie wäre froh, von den Botschaften auch über sich im Gange befindliche Gespräche und Absichten informiert zu werden, nicht nur über beschlossene Gesetze.

F. Gerosa s'est entendu dire que les ingénieurs suisses coûtaient 6 fois plus cher que les ingénieurs portugais qui font le même travail.

M. Dreier hält die Angaben von Herrn Gerosa für möglich, da die Kosten ungefähr das Sechsfache der Löhne ausmachen.

F. Pillonel: Nos bureaux d'ingénieurs font petite figure auprès des grands groupements américains ou japonais. Il serait donc souhaitable que les sociétés suisses n'arrivent pas en ordre dispersé pour présenter des offres à l'étranger. L'orateur cite ensuite l'exemple de "Téléconseil" qui regroupe plusieurs bureaux d'ingénieurs-conseils agissant ainsi sous le même nom, ce qui facilite le travail de l'Ambassade pour les soutenir.

P. Chavannes, M. Dreier: "Téléconseil" n'intervient que dans des projets de télécommunication.

M. l'Ambassadeur Lévy: "Téléconseil" est un exemple de ce qu'on pourrait faire. On pourrait citer aussi le cas de "Swissrail".

LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

F. Zürcher: Die Firma Gherzi ist ein Organisations- und Planungsbüro, das seit 1929 besteht und vor allem im Bereich Textilindustriemarketing tätig ist. Drei Tätigkeitsbereiche, wobei 98 % im Ausland:

- Gherzi Management Consultants
- Gherzi Textilorganisation
- Gherzi Engineering.

J. Kellenberger zeigt drei Aspekte:

- Grossbritannien ist in der Gruppe B bei der UNCTAD und hat bezüglich Technologietransfer ähnliche Vorstellungen wie die Schweiz.
- GB als Technologiegeber und -empfänger: Rund 75 % stammen aus und gehen in die anderen OECD-Länder; die Verteilung gleicht derjenigen der Investitionen.
- Ein spezifisches Problem bringt der EG-Beitritt Spaniens, da die spanische Patentschutzgesetzgebung das Kopieren chemischer Produkte sehr einfach macht. GB ist daher in Spanien sehr zurückhaltend tätig.

B. Knellwolf: Tunesien ist zwar ein kleiner Markt, aber für Investitionen sehr günstig, da Tor zur arabischen Welt, zentrale Lage zwischen Afrika und Europa, stabile Regierung, relativ gute Arbeitsleistung bei niedrigen Löhnen, geringe staatliche Eingriffe in die Wirtschaftsführung. Konkrete Aussichten für die Schweiz in den Bereichen Agroprojekte, Mechanik, Pharmaindustrie und Tourismus.

F. Pillonel: La Côte d'Ivoire tire ses principales ressources de ses produits agricoles, dont il transforme désormais une partie sur place. Les activités industrielles se sont diversifiées, et le PNB a été multiplié par 80 en 20 ans. Afin d'acquérir les technologies nécessaires, ce pays recourt à des experts locaux formés à l'étranger ou à des experts étrangers, passe des contrats de fourniture d'équipement et des accords de licence. Mais il y a des problèmes, car les technologies et les industries importées ne sont pas toujours adaptées aux conditions locales. Outre son désir d'"ivoiriser" l'infrastructure économique, le gouvernement veut mettre sur pied un office étatique qui aurait pour tâche, par des mesures juridiques et technico-économiques, d'organiser, contrôler et planifier les transferts de technologie et d'harmoniser le développement du pays.

G. Gansser: Bevor Technologie transferiert werden kann, muss sie entwickelt werden, was sehr teuer ist. In der chemischen Industrie beträgt der Forschungsanteil ca. 8 % der Umsätze (mehr als 1 Milliarde Franken bei Ciba-Geigy im letzten Jahr). Die Entwicklung eines neuen Produktes dauert 8 - 10 Jahre und kostet 50 - 100 Millionen Franken.

Auslandverlagerungen sind sehr teuer, aber oft nötig, da die Märkte sonst nicht mehr erschlossen werden können. Nötig ist allerdings, dass die Marktchancen relativ positiv beurteilt werden.

Bei "joint venture"-Verträgen in der Dritten Welt muss man zwei Gewinnarten auseinanderhalten: Gewinne aus der Beteiligung

(Dividenden) und Gewinne aus der Technologie selbst. Beteiligungen von 51 % durch das Empfängerland und Erhalt der Technologie ohne Remuneration sind zwei verschiedene Dinge. Die Schweiz ist wegen des hohen Forschungsaufwandes eines der Spitzenländer in Sachen Technologietransfer, wobei man wissen muss, dass rund 75 % der in der Schweiz registrierten Produkte Ausländern gehören.

C. Weber adhère en grande partie à ce que vient de dire M. Gansser. Présente Nestlé Holding qui s'occupe d'activités financières, et la Société d'assistance technique pour produits Nestlé qui s'occupe entre autres du développement et du transfert de technologie vers une centaine de sociétés avec lesquelles elle a signé des contrats de licence, et ceci indépendamment du degré de participation de la Holding au capital de ces sociétés. Actuellement, les contrats avec les entreprises des PVD ne se négocient plus avec celles-ci seulement, mais aussi avec le gouvernement dont elles dépendent. C'est là que nos ambassades peuvent intervenir très utilement en ouvrant des portes et établissant des contacts. Il convient de ne pas sous-estimer les négociateurs des PVD, qui sont souvent très bien formés et peuvent avoir accès à des banques de données grâce à l'ordinateur.

La CNUCED, qui s'est beaucoup politisée et où les multinationales sont souvent vivement critiquées, joue un rôle important dans l'élaboration d'une réglementation des pratiques internationales, telle celle d'un code de transfert de technologie actuellement en préparation. Le cadre législatif trop contraignant posé par certains pays a pour effet de restreindre le transfert de technologie et amène certaines sociétés à quitter le pays: ces règles peuvent se révéler être finalement contre l'intérêt du pays qui les édicte.

D. Widmer: Technische Assistenz, Beteiligungen an Projekten und Ausbildung von lokalem Personal sind die drei Tätigkeitsbereiche der Holderbank Management und Beratungs AG, wobei letztgenannter Zweig an Bedeutung zunimmt.

In Bezug auf den Begriff der "angepassten Technologie" muss man klar sehen, dass mit mehr Leuten weniger hochstehende Produkte hergestellt werden, wodurch diese Produkte auf dem Weltmarkt nicht konkurrenzfähig sind und dadurch der Absatz mit protektionistischen Mitteln geschützt werden muss. Ein Fortschritt kommt damit kaum zustande.

Die Chinesen sind heute an modernster westlicher Technologie interessiert.

F. Zürcher: In der Dritten Welt ist das Bedürfnis nach moderner Technologie gross; man ist geblendet durch Korea und Taiwan. Die Textilindustrie bietet heute Maschinen an, die hochautomatisiert sind und wenige Leute beschäftigen. Damit wird der Zweck verfehlt.

J.-C. Richard: En Yougoslavie, le contrôle relatif aux transferts de technologie exercé par le gouvernement est très formel (comparaison des dispositions du contrat par rapport à celles de la loi). Par ailleurs, l'accès à un bureau étatique doit se faire par l'ambassade. Ces dispositions légales découragent plus les petites et moyennes entreprises que les multinationales (qui peuvent travailler à plus long terme). En fait, on parle déjà de modifications qu'on pourrait apporter à ces lois pour les assouplir.

C. Weber: Actuellement les relations économiques avec la Côte d'Ivoire et la Tunisie sont très bonnes. La situation est plus difficile au Brésil ce qui peut entraîner une réduction des activités là-bas. Les restrictions législatives sont des retombées de la CNUCED qui sont à double tranchant.

Botschafter Lévy: Man kann feststellen, dass der Technologietransfer nicht nur ein Tummelplatz der Politik ist, sondern dass auch die Privatwirtschaft daran interessiert ist. Nötig ist aber, dass die Dritte Welt ein Klima schafft, das zu diesen Aktivitäten ermuntert.

PROMOTION DES EXPORTATIONS ET
COOPERATION AU DEVELOPPEMENT

R. Wilhelm weist darauf hin, dass die Entwicklungszusammenarbeit von den Bedürfnissen der Entwicklungsländer ausgeht und langfristige Lösungen anstrebt. Dabei soll die Selbsthilfe, lokale Ressourcen und angepasste Technologie mobilisiert werden. Die bilateralen Aktionen konzentrieren sich auf 16 Schwerpunktländer (LLDC), wobei mit anderen Organisationen zusammengearbeitet wird. Die Hilfe muss einen hohen Wirkungsgrad haben, was eine gute Vorbereitung bedingt.

J.-F. Giovannini présente les grandes lignes de l'aide publique suisse au développement (APD) et les effets de cette aide pour l'économie suisse. Il rappelle tout d'abord que cette aide obéit d'une part à des considérations relevant de la politique étrangère et de la sécurité et d'autre part à des considérations d'ordre humanitaire et économique. Elle couvre une multiplicité de besoins des pays les plus démunis du Tiers Monde.

Il souligne ensuite que l'aide publique suisse n'est pas "liée", contrairement à celle de nombreux pays de l'OCDE. Le "déliement" améliore en effet la gestion de l'aide sans d'ailleurs entraîner de conséquences économiques néfastes pour la Suisse.

Il insiste enfin sur le fait que l'économie suisse, à l'opposé de celle des pays scandinaves par exemple, profite largement de l'aide publique au développement. La qualité des biens et des services suisses y est sans doute pour quelque chose. Il ne s'agit donc pas de revenir sur le principe du "déliement" de notre aide.

M. Giovannini cite alors quelques chiffres: l'aide publique suisse au développement s'est montée à 406 millions de francs suisses en 1980. Les commandes adressées à notre économie et qui découlent de cette aide, se sont élevées pour la même période à 337 millions de FS. Pendant cette même année, la

Banque mondiale achetait en Suisse, pour ses programmes d'aide, pour quelques 214 millions de FS de biens et services. Des 170 millions de FS consacrés à la coopération technique (contributions à des programmes des organisations internationales, coopération technique bilatérale et bourses) près du 50 % a été dépensé en Suisse. Par ailleurs, les quelques 123 millions de FS d'aide financière (multilatérale et bilatérale) ont assuré à l'économie des commandes s'élevant à plus de 162 millions de FS. Enfin, les mesures d'aide économiques (crédits mixtes, aide à la balance des paiements...) coûtèrent 17,6 millions au budget fédéral mais entraînèrent des commandes supplémentaires à nos industries de 25 millions de FS.

Quant aux aides alimentaires et humanitaires, elles se sont élevées en 1980 à FS 93 millions. Le 71 % de ce montant a été dépensé en Suisse.

M. Meyer: Die Aufgaben des BAWI stellen sich innerhalb der Entwicklungszusammenarbeit vor allem dort, wo schweizerische Unternehmen auf dem Spiele stehen. Entwicklungszusammenarbeit und Exportförderung sind besonders bei den Mischkrediten (MK) nicht gut auseinanderzuhalten. Nach Meinung des BAWI kann ein Zielkonflikt Exportförderung - Entwicklungszusammenarbeit vermieden werden, wobei der MK eindeutig ein entwicklungspolitisches Element darstellt. Bei der Vorbereitung und den Verhandlungen der MK haben die Missionen eine wichtige Rolle zu übernehmen.

J.-C. Richard fait part des fortes disparités économiques régionales dont souffre la Yougoslavie. Il pose la question de savoir si l'on ne pourrait pas, selon les pays, utiliser des critères régionaux d'aide et non simplement nationaux, notamment pour équilibrer leur balance des paiements.

M. Meyer: Die Zahlungsbilanzhilfe ist dem Entwicklungsgesetz unterstellt und auf ärmere Länder ausgerichtet. MK werden Ländern mit einem BSP von unter 1'000 US \$ pro Kopf gewährt; somit besteht für Jugoslawien keine Möglichkeit, MK zu erhalten.

M. l'Ambassadeur Lévy précise que le besoin de l'aide à la balance des paiements de pays qui ne sont pas dans le groupe des PVD, est reconnu et que des projets sont en discussion dans ce domaine.

J. Rial rappelle qu'il serait intéressant de mieux connaître la politique d'aide aux exportations des pays voisins et de la comparer à celle de la Suisse et en particulier de l'OSEC.

Mme M. Darbre précise que l'OSEC a fait cet exercice pour 3 pays européens. Toutes les politiques sont très différentes, celle de la Hollande est la plus "commerciale". Elle identifie les produits exportables et les propose aux secteurs concernés. L'OSEC va dans cette voie avec son volet "foires".

M. l'Ambassadeur Lévy ajoute que l'OFAEE projette de contribuer au financement de la participation des PVD aux foires suisses. Seuls les PVD pouvant présenter des produits industriels intéressants pourront bénéficier de cette aide. M. l'Ambassadeur Lévy insiste ensuite sur les programmes de formation que développe l'OFAEE en collaboration avec le GATT et la CNUCED et qui s'ajoutent aux efforts déjà entrepris par l'OSEC (Centre du commerce international à Genève).

H. Maurer fragt, warum die Schweiz keine Projekte in Ghana unterhält und ob solche geplant seien.

R. Fatton rappelle, à propos de pays très démunis comme le Ghana, que les efforts consentis par les pays de l'OCDE resteront vains tant que la corruption y régnera.

R. Wilhelm: Die DEH unternahm in den Sechzigerjahren zusammen mit der Basler Mission Projekte in Ghana; die Hilfe konzentrierte sich jedoch später auf die Länder der Sahel-Zone.

R. Fatton se demande quels sont les canaux de renseignements de

la DDA sur place. Il lui semble qu'elle n'est pas toujours au courant des programmes d'aide des autres pays et que les consuls sur place pourraient sur demande lui fournir de précieux renseignements.

R. Wilhelm: In diesem Falle liefen die Kontakte über die Botschaft (normalerweise über internationale Organisationen). Es stellte sich heraus, dass die Deutschen bei diesem Projekt weit voraus waren.

Botschafter Lévy meint in einer allgemeinen Bemerkung zur Verschuldung, dass 1. von offizieller Seite nicht die Verschuldung gewisser Länder hervorgestrichen werden sollte, da dies Unternehmen dazu bewegen würde, Kapital abzuziehen, was eine noch grössere Krise zur Folge hätte; 2. ist eine Verschuldung an und für sich nicht schlecht, falls der erwirtschaftete Profit grösser als die Zinslast ist.

J. Nicolet, reprenant le thème des foires organisées en Suisse, regrette que les délégations à l'étranger ne soient pas toujours informées de l'impact qu'elles ont eu sur les échanges entre la Suisse et les pays invités.

M. l'Ambassadeur Lévy répond que ces résultats ne sont significatifs qu'après des participations successives de la part du PVD concerné. Il faut un temps d'"incubation". Cette nécessité n'est pas assez perçue dans le Tiers Monde.

W. Maurer s'étonne à ce propos de la satisfaction qui prévaut en Suisse après la participation des Philippines au Comptoir de Lausanne alors que ce pays a été très déçu et ne compte plus renouveler l'expérience à l'avenir. Il profitera d'ailleurs de son passage à Berne pour éclaircir cette affaire.

C. Huguenin revient sur l'exposé de M. Giovannini pour regretter que les représentants de l'industrie n'aient pas été présents pour faire entendre leur opinion sur le principe de l'aide déliée.

Ce principe n'est pas contesté par l'économie privée dans son ensemble, précise M. J.-F. Giovannini. Celle-ci considère le "liement" comme une forme indirecte de protectionnisme. Il n'y a que les plus petites firmes helvétiques, moins compétitives sur les marchés internationaux, qui contestent l'aide déliée.

J. Kellenberger fragt, wie gross der Beitrag der Schweiz an die Entwicklungshilfe durch das Offenhalten der Grenzen für Produkte aus der Dritten Welt sei.

Botschafter Lévy antwortet, dass bei Kritik an der geringen schweizerischen Entwicklungshilfe das Oeffnen des Kapitalmarktes und die freie Einfuhr von Textilien als Gegenargumente benutzt werden. Die schweizerische Entwicklungshilfe sei jedoch wirklich zu gering.

J. Kellenberger: Könnte die Schweiz auf dem handelspolitischen Gebiet nicht etwas aggressiver sein?

Botschafter Lévy hebt hervor, dass die Schweiz innerhalb des GATT einen guten Ruf geniesse, jedoch müsse festgehalten werden, dass die Zollpräferenzen nur für Industriegüter gelten.

H.-P. Egger fragt, ob bei Projekten der DEH der schweizerischen Industrie nicht bessere Möglichkeiten zur Lieferung ihrer Produkte geboten werden könnten.

R. Wilhelm: Die DEH unterhält wenige Projekte, bei denen Lieferungen aus der Schweiz möglich wären, wobei aber auch bei diesen das Prinzip der Ungebundenheit gilt.

J.-F. Giovannini précise que l'Asie profite beaucoup de l'aide multilatérale (banque asiatique de développement), laquelle suscite des commandes à notre industrie trois fois supérieures à la valeur de nos contributions. L'aide bilatérale suisse, quant à elle, soutient des projets souvent complémentaires de grands programmes internationaux et ses effets économiques en Suisse sont naturellement plus "dilués".

M. Meyer: Für die Schweiz ist die Rückwirkung im Gegensatz zu den anderen Ländern bei der multilateralen Hilfe grösser als bei der bilateralen.

* * *

Situation économique et politique économique extérieure

Exposé succinct de l'Ambassadeur Philippe Lévy de l'Office fédéral des affaires économiques extérieures lors du Séminaire d'économie et de promotion des exportations du Département fédéral des affaires étrangères, le 28 juin 1982 à Spiez

Chers collègues,

A vous qui êtes des spécialistes en la matière, je ne ferai pas l'affront d'un long exposé sur les grands problèmes économiques actuels !

Je me bornerai à vous faire une description du dernier état de situation de l'économie mondiale tel que nous le voyons en Suisse, puis à vous énumérer - plutôt pour mémoire - la liste des grandes questions qui nous occupent actuellement dans l'aile Est du Palais fédéral.

D'abord, nous avons eu le mois dernier la réunion annuelle des Ministres de l'OCDE, au cours de laquelle il a été procédé à une appréciation de la situation économique mondiale.

Les problèmes à résoudre sont graves :

- un chômage croissant,
- une inflation restant élevée, bien que certains pays aient enregistré une baisse de leur indice des prix,
- une activité économique faible,
- des marchés des changes incertains et
- des problèmes d'ajustement globaux persistants.

En ce qui concerne les mesures à prendre, deux conceptions différentes sont apparues lors des discussions :

- Les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, le Japon, l'Allemagne fédérale et la Suisse pensent que la reprise d'une croissance équilibrée passe par le rétablissement d'un niveau de prix acceptable, ce qui signifie une grande discipline dans les domaines budgétaire et monétaire;
- la France, les pays nordiques, les Pays-Bas et l'Autriche sont de l'avis qu'une relance de la demande serait actuellement nécessaire pour diminuer le chômage et rendre possible une reprise de la croissance.

Cette différence de vues n'a pas été surmontée, mais les débats ministériels ont eu le mérite de clarifier les positions respectives.

Ensuite, il y a eu le Sommet de Versailles.

Il nous semble à Berne qu'à cette occasion les problèmes économiques et leurs causalités ont été placés dans une perspective réaliste. En effet, les sept chefs d'Etats et de Gouvernements ont exprimé leur conviction que l'inflation et le protectionnisme n'étaient pas des instruments valables pour lutter contre le chômage. Relancer l'économie présuppose des investissements productifs. Les conditions essentielles pour les réaliser sont l'ouverture des marchés, l'amélioration de la stabilité monétaire pour une meilleure convergence des politiques économiques, la lutte contre l'inflation et l'innovation technologique.

Sur le plan commercial, les participants ont souhaité donner à la conférence ministérielle du GATT de novembre prochain l'impulsion politique nécessaire, sans toutefois préciser les buts spécifiques de la réunion. Il faut pourtant regretter l'absence d'accord sur l'épineuse question - ô combien importante - des crédits à l'exportation.

En ce qui concerne le dialogue Nord/Sud, les Négociations globales ont été reconnues comme étant un objectif important.

Dans l'optique suisse, il est important de constater que ce Sommet n'a pris aucune décision importante qui aurait pu avoir des répercussions sur des pays qui n'y ont pas participé.

Il s'agit là d'une première appréciation. Le communiqué final a été rédigé en termes très généraux et les interprétations qu'en ont faites les participants ne sont pas toujours et entièrement concordantes. Il faudra voir dans les prochaines semaines quelles suites seront données aux orientations de Versailles.

En effet, les points suivants nécessitent quelques éclaircissements :

- Comment sera traduite dans la pratique la volonté affirmée de lutter contre l'inflation et les désordres monétaires ?
- Certains points importants (tensions commerciales entre les Etats-Unis, la Communauté et le Japon par exemple) n'ont pas été abordés lors de cette réunion. Que faut-il en déduire ?
- Les Etats-Unis ont-ils véritablement modifié leur attitude par rapport aux Négociations globales ?

Tournons-nous maintenant vers la Suisse.

En juin 1981, la Commission fédérale pour les questions conjoncturelles avait constaté que la conjoncture en Suisse avait jusqu'alors "étonnamment bien résisté à un environnement récessif de plus en plus marqué". Dans son dernier rapport, qui date du 12 mars 1982, la même Commission a formulé un jugement plus ambigu. A l'actif, il y a notamment lieu de relever :

- une atténuation du renchérissement qui a reculé d'un taux annuel de 7,5 % en septembre 1981 à 5,6 % en avril 1982;
- une certaine détente sur le marché du travail positive en soi, mais qui a pour corollaire une aggravation du chômage;
- un maintien de la production à un niveau élevé;
- un commerce extérieur qui demeure dans l'ensemble florissant;
- une amélioration de la balance commerciale et par voie de conséquence
- une balance des revenus nettement excédentaire (encore qu'aucun chiffre précis ne soit disponible à ce sujet) d'autant plus que le tourisme a enregistré d'excellents résultats durant les premiers mois de l'année;
- un quasi équilibre des finances fédérales en 1981.

Le passif comporte en particulier les éléments suivants :

- après une forte remontée durant le dernier trimestre de 1981, l'indice du cours de change réel du franc suisse pondéré en fonction des exportations a tendance à s'effriter. Toutefois, il se trouve actuellement encore à un niveau plus élevé que douze mois auparavant;
- un ralentissement des entrées de commandes en provenance de l'étranger, notamment en raison d'une conjoncture souvent maussade des pays acheteurs;
- un rétrécissement sensible des marges bénéficiaires des entreprises axées sur l'exportation;
- une aggravation du chômage, qui frappait à fin mars 1982 9'500 chômeurs complets, chiffre extrêmement faible par rapport à la population active dont il ne représentait

que 0,3 %, mais néanmoins de 80 % supérieur aux chiffres enregistrés en 1981. De son côté, le chômage partiel a plus que décuplé entre ces deux dates;

- un fléchissement de la demande à des fins d'investissements qui s'est traduit par un recul important des projets de construction industrielle;
- une tendance à la baisse de la demande de biens de consommation privés.

Dans l'ensemble, l'addition des facteurs positifs et négatifs laisse présager pour les mois à venir une conjoncture assez terne.

Quelles sont, dans ce contexte, les lignes principales de notre politique économique extérieure ?

Il s'agit en priorité absolue de lutter contre la renaissance du nationalisme économique sous toutes ses formes, que ce soit le protectionnisme commercial à l'intérieur et à l'exportation, l'interventionnisme dans le secteur des services et en matière d'investissements, l'abandon de la coopération monétaire internationale ou la négligence en matière d'aide aux pays en développement nécessiteux.

Bien que le mal soit pour l'instant plus potentiel qu'effectif et qu'il faille éviter de peindre le diable sur la muraille, les experts s'accordent à reconnaître que le danger protectionniste n'a jamais été aussi grand depuis la dernière guerre mondiale.

Le danger est accentué par le fait qu'un nombre croissant de pays s'écartent des mécanismes de consultation multilatérale pour se diriger dans certains secteurs vers une "organisation" sur une base bilatérale du libre-échange en recherchant un équilibre des échanges commerciaux entre deux pays, une conception que l'on croyait dépassée depuis la fin des années 50.

Sous l'impulsion de la nouvelle administration américaine, qui reprend dans ce domaine les thèses présentées par l'Administration Carter, et soutenue en cela par d'autres pays exportateurs de capitaux d'investissements tels que la RFA et la Suisse, il est question de renforcer les efforts pour diminuer ou supprimer les politiques et attitudes gouvernementales portant préjudice au climat des investissements et au transfert de technologie notamment vers les pays en développement. Il en va de même des activités de services, dont s'occupe déjà l'OCDE et où les Américains aimeraient voir le GATT s'engager, comblant ainsi une lacune vieille de plus de trente ans.

De même, la poursuite de la coopération monétaire, qui s'était instaurée avec un succès certain entre les principales banques centrales, n'est toujours pas entièrement assurée. Vu le rôle que le marché américain et la stabilité du dollar jouent pour nos économies, l'orientation résolument anti-inflationniste de la politique de l'Administration Reagan est appréciable. Il est heureux que le Gouvernement des Etats-Unis soit prêt à assumer la responsabilité qui lui incombe. Sur le front des prix, des résultats appréciables ont été réalisés. Pour faire baisser d'une manière durable les taux d'intérêt américains, il faut que diminuent les ponctions démesurées des pouvoirs publics sur le marché des capitaux et que disparaissent les appréhensions inflationnistes.

Malgré ou plutôt à cause de ces problèmes, on ne saurait négliger les relations Nord/Sud, car politique économique et politique de développement sont devenues indissociables. La contrainte de la balance des paiements est devenue une donnée fondamentale pour un nombre croissant de Gouvernements. Le déficit courant des pays en développement non pétroliers est de l'ordre de 70 milliards de dollars et il devrait s'accroître encore en 1982. Ces chiffres ne sauraient se

perpétuer. En effet, le poids de la dette que leur financement entraîne devient de plus en plus lourd et dans certains cas intolérable.

Le maintien d'un système économique et financier international viable suppose donc un frein à la croissance de ces déficits. Les financements internationaux qui continuent de bien fonctionner ne doivent pas être utilisés pour développer la consommation - dans ce cas ils ne serviraient à rien - mais à augmenter la productivité des économies et à permettre ainsi aux pays qui s'endettent d'améliorer leur production pour les mettre en mesure en fin de compte de rembourser leurs dettes. Il faut par conséquent permettre aux pays en développement d'obtenir leur part des flux d'investissements productifs et d'acquérir des recettes d'exportation. Pour un grand nombre de ces pays, l'aide publique reste indispensable. Mais les pays en développement plus développés nous faciliteraient grandement la tâche en assumant - en fonction de leur stade d'avancement économique - à leur tour les obligations du système d'échange ouvert.

Pour le reste, compte tenu de la pluralité des situations nationales des pays en développement, des solutions concrètes aux besoins spécifiques doivent être recherchées. Seules les organisations internationales spécialisées sont en mesure de le faire. Cela n'empêche pas cet effort opérationnel d'être complété par une vue d'ensemble conceptuelle destinée à dégager des objectifs généraux clairs et à assurer une prise de conscience de la dimension politique. C'est à quoi pourraient servir les Négociations globales. Elles ne pourront et ne devront se faire que si toutes les parties en cause s'y intéressent et sont prêtes à y contribuer dans un esprit de compromis.

Ma conclusion m'amène tout naturellement au sujet principal du séminaire qui s'ouvre aujourd'hui, la promotion et l'assistance aux exportations des petites et moyennes entreprises.

Les difficultés à la fois conjoncturelles, monétaires et commerciales sont assez préoccupantes pour se substituer à toute autre justification de la poursuite des efforts accrus entrepris depuis 1975. Aujourd'hui moins que jamais un marché suisse réservé à nos producteurs de biens et services ne saurait remplacer des marchés d'exportation fermés ou insolubles.

Les Chambres fédérales l'ont bien entendu de cette oreille en approuvant cette session-ci la proposition du Conseil fédéral visant à donner à l'Office suisse d'expansion commerciale l'assise financière dont il a besoin pour assurer le maintien du dispositif de promotion des exportations.

Le fait que nous soyons réunis ici aujourd'hui est la preuve de la volonté des deux Départements concernés à poursuivre nos propres prestations en la matière et à les améliorer en les adaptant continuellement aux changements intervenus à la fois à l'étranger et en Suisse. Les hommes changent, les pays prioritaires changent, les méthodes changent, mais la détermination reste la même.

A cet effet, votre jugement revêt une importance aussi grande que celle des exportateurs suisses et j'aimerais pour conclure vous encourager à nous faire part cette semaine-ci des expériences positives mais aussi négatives que vous faites ou dont vous êtes les témoins à l'étranger. C'est une des raisons d'être de ce Séminaire. Il en va de même des activités des Chambres de commerce, des autres institutions suisses de promotion des exportations que nous apprécions en tant que stimulant et aussi des offices de promotion des exportations de vos pays de résidence.

A un moment où notre économie risque d'entrer dans une nouvelle récession, alors que les contraintes budgétaires vont continuer de nous accompagner dans nos efforts quotidiens, il s'agit pour vous de nous aider à faire pour le mieux avec un minimum de moyens.

- 9 -

Sachez qu'à la Direction de l'Office fédéral des affaires économiques extérieures nous sommes conscients de la contribution que vous apportez sous forme de prestation souvent méconnue et parfois ingrate. La reconnaissance pour les services rendus n'a jamais été le point fort des Etats !

BUNDESAMT FUER
AUSSENWIRTSCHAFT

SCHWEIZERISCHE BOTSCHAFT
WASHINGTON

SCHWEIZERISCHE ZENTRALE
FUER HANDESLFOERDERUNG

Exportieren nach U.S.A.

M E R K B L A T T

Oktober 1982

Dieses Merkblatt richtet sich vor allem an Firmen, die erstmals den Zugang zum amerikanischen Markt suchen. Es soll interessierten Exporteuren einen Ueberblick geben über die Stellen, die ihnen bei der Vornahme erster Marktabklärungen und der Anbahnung von Geschäftsbeziehungen in den USA behilflich sein können und aufzeigen, welcher Weg beschritten werden sollte, um einen zielgerichteten Einsatz der Handelsdienste der Schweizerischen Vertretungen (Botschaft, Generalkonsulate) in den USA sicherzustellen.

Die Vereinigten Staaten mit einer Bevölkerung von über 226 Mio Einwohnern bieten der schweizerischen Industrie ein gewaltiges Marktpotential, das zum Teil noch ungenügend erschlossen ist. Vom Gesamtanteil unserer Exporte im Jahr 1981 (52,8 Mia Franken) entfallen lediglich 7,8 Prozent (4,1 Mia Franken) auf die Vereinigten Staaten. Schweizerische Erzeugnisse und Dienstleistungen begegnen in den USA einem Goodwill, der vermehrt ausgewertet werden kann.

Nicht zu Unrecht gilt jedoch der Einstieg in den amerikanischen Markt als schwierig. Es handelt sich effektiv um eine Vielzahl von Märkten. Das Land ist sehr weiträumig, die Unterschiede von Region zu Region sind gross, die Konkurrenz ist stark. Eine Firma darf nur dann hoffen, auf USA-Märkten Fuss zu fassen, wenn sie fest dazu entschlossen ist, diese auf lange Sicht zu bearbeiten und dafür auch die nötigen finanziellen Vorleistungen zu erbringen.

Ein schweizerisches Unternehmen ohne USA-Erfahrung sollte folgenden Weg beschreiten:

1. Kontaktnahme mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung

(Anfragen sind an die Direktion der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, Stampfenbachstr. 85, 8035 Zürich, Tel. 01 363 22 50 zu richten, wenn schriftlich mit Kopie an die Geschäftsstelle Lausanne, Office suisse d'expansion commerciale, avenue de l'Avant-Poste 4, 1001 Lausanne).

In Zusammenarbeit mit den diplomatischen Vertretungen kann die SZH den am Export nach Amerika interessierten Unternehmern folgende Dienste anbieten.

1.1 Exportberatung

Ziel dieser Beratung ist:

- Orientierung über die Marktverhältnisse, Importvorschriften und Zölle in den USA;
- den Unternehmer auf die Möglichkeiten einer Unterstützung durch die SZH aufmerksam zu machen (Erledigung konkreter Aufträge insbesondere im Zusammenhang mit der Vertreter- und Kundensuche und beim Auftreten von Schwierigkeiten mit den Geschäftspartnern);
- Ueberblick über die in der Schweiz bestehenden Institutionen und Organisationen, die den Exporteur mit spezifischer Information und anderweitiger Hilfe unterstützen können (Schweizerisch -Amerikanische Handelskammer, Banken, Exportförderungs- und Marktforschungsunternehmen wie Exim-Index AG, usw.).

1.2 Allgemeine Auskünfte

Die SZH verfügt über vielfältiges Adressmaterial von amerikanischen Herstellungs-, Dienstleistungs- und Importunternehmen, das laufend vervollständigt wird und über eine reichhaltige Dokumentation zu Fragen der Firmengründung in Amerika, der Abgabe von Lizenzen und Know-how, der steuerrechtlichen Aspekte und des Marketing. Sie kann an Hand mehrerer Verzeichnisse auf Marktstudien verweisen, die für ausgewählte Produkte oder Sparten in Amerika verfasst wurden.

1.3 SZH-Publikationen

Die verschiedenen Publikationen der SZH wie "Auslandmärkte", "Internationale Ausschreibungen" und "Wirtschaftsnachrichten aus der Schweiz" vermitteln direkt oder indirekt Zugang zu neuen Geschäftsmöglichkeiten. Dazu kommen branchenbezogene Sonderpublikationen.

2. Kontaktaufnahme mit den ^{schweizerischen} schweizerischen Vertretungen in den USA

2.1 Vorgehen

Kontaktaufnahme mit den schweizerischen Vertretungen in den USA sollte namentlich durch Firmen, die erstmals auf dem amerikanischen Markt tätig werden wollen, erst erfolgen, nachdem von der unter Punkt 1 erwähnten Beratung durch die SZH Gebrauch gemacht worden ist.

Die Handelsdienste von Botschaft und Generalkonsulaten in den USA sind ebenfalls in der Lage:

- schweizerische Unternehmen in grundsätzlichen Fragen der Markterschliessung zu beraten (Vorgehen);
- Auskunft zu geben oder Unterlagen zu beschaffen über die allgemeinen Geschäftspraktiken, Verteilungssysteme, Importvorschriften, Zölle, Zulassungsbestimmungen;
- schweizerischen Firmen Kontakte zu potentiellen Abnehmern und geeigneten Vertretern zu vermitteln;
- amerikanischen Unternehmen geeignete Bezugsquellen für schweizerische Produkte und Dienstleistungen anzugeben.

Es empfiehlt sich für ein Exportunternehmen, seine Absatzmöglichkeiten auf mehreren Regionalmärkten abzuklären.

Falls ein Experteur keine festen Vorstellungen hat, welchen Markt oder welche Märkte er bearbeiten will, sollte er sich an das Generalkonsulat New York wenden und zur Sicherstellung der Gesamtübersicht Kopie seiner Anfrage an die Botschaft in Washington senden.

Das Generalkonsulat New York wird als zentrale Koordinationsstelle abklären, welche Vertretung oder Vertretungen am besten in der Lage sind, das Vorgehen des Experteurs wirkungsvoll zu unterstützen. Nach Rück-

sprache mit dem Exporteur werden gegebenenfalls andere Generalkonsulate zu Abklärungen herbeigezogen.

Wendet sich der Exporteur direkt an eines der übrigen Generalkonsulate (Chicago, Los Angeles, New Orleans oder San Francisco), so wird die angeschriebene Vertretung das Generalkonsulat New York und die Botschaft in Washington durch Zusendung einer Kopie orientieren, damit diese Stellen prüfen können, ob nicht andere Vertretungen ebenfalls Wesentliches zum erfolgreichen Verkauf in den USA beizutragen hätten.

Das Netz der schweizerischen Vertretungen in den USA ist in nachstehende sechs Konsularbezirke aufgeteilt, die unter folgenden Adressen angeschrieben werden können:

WASHINGTON

Embassy of Switzerland
2900 Cathedrale Ave, NW
Tel.: (202) 462-1811
Telex 64180 / 248 348

zuständig für:

District of Columbia, North Carolina, South Carolina, Delaware, Maryland, Virginia, West Virginia und die amerikanischen Besitzungen, wo die Schweiz keine Vertretung besitzt.

Zur Wahrung der Gesamtübersicht sollten der Botschaft Kopien von allen Anfragen, die die Markterschliessung betreffen, zugestellt werden.

NEW YORK

Consulate General of Switzerland
444 Madison Avenue
New York, NY 10022-6981
Tel.: (212) 758-2560
Telex: 220517

zuständig für:

New York, Connecticut, Massachusetts, Rhode Island, New Hampshire, Vermont, Maine, New Jersey, Pennsylvania, Puerto Rico und die Virgin Islands.

Zentralstelle für Exporteure ohne bestimmte regionale Vorstellungen, die durch Ueberlassung einer Kopie ebenfalls über die an die übrigen Generalkonsulate in den USA gerichteten Anfragen - sofern diese Markterschliessungsprobleme betreffen - orientiert werden sollten.

CHICAGO

Consulate General of Switzerland
307 N. Michigan Avenue
Chicago, IL 60601-5369
Tel.: (312) 782-4346, 782-4074/5
Telex: 270458

zuständig für:

Colorado, North Dakota, South Dakota, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, Ohio, Wisconsin und Wyoming.

NEW ORLEANS

Consulate General of Switzerland
 1920 International Trade Mart
 New Orleans, LA 70130-1398
 Tel.: (504) 525-0164, 524-7081
 Telex: 681127

zuständig für: Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Kentucky, Mississippi, Oklahoma, Tennessee und Texas.

LOS ANGELES

Consulate General of Switzerland
 3440 Wilshire Boulevard
 Suite 817
 Los Angeles, CA 90010
 Tel.: (213) 388-4127/9
 Telex: 673121

zuständig für: Südkalifornien, Arizona und New Mexico.

SAN FRANCISCO

Consulate General of Switzerland
 235 Montgomery Street
 Suite 1035
 San Francisco, CA 94104-3090
 Tel.: (415) 788-2272
 Telex: 67607

zuständig für: Nordkalifornien, Alaska, Idaho, Montana, Nevada, Oregon, Utah, Washington, Hawaii und Sandwich Islands.

2.2 Berater (Consultants)

Die Vertretungen sind oft von sich aus nicht in der Lage zu entscheiden, ob ein Produkt Aussicht auf Erfolg hat. Es müssen Abklärungen vorgenommen werden, über preisliche und qualitative Konkurrenzfähigkeit, geeignete Absatzkanäle und die allenfalls notwendige "Amerikanisierung" des Produktes, d.h. Anpassung an gesetzliche Normen, Publikumsgeschmack, Verpackung, usw. Die schweizerischen Vertretungen unterhalten Beziehungen zu spezialisierten amerikanischen Consultants und sind in der Lage, potentielle Exporteure bei Erteilung eines Marktforschungsauftrages zu beraten.

Die Berater sind in der Regel auf Wunsch bereit, kostenlos oder gegen eine Minimalentschädigung, eine unverbindliche Vorbewertung über die Absatzaussichten zu erstellen. Bestehen Erfolgchancen, wird die Beratungsfirma gegen ein angemessenes Honorar eine Marktanalyse erstellen, die je nach Auftrag auch Vorschläge über Werbung, Verkaufsförderung, Vertreterauswahl, Absatzkanäle, die Angabe einiger Adressen von potentiellen Geschäftspartnern sowie einen Kostenvoranschlag für eine dem Markt angepasste Verkaufsstrategie miteinschliesst.

2.3 Prospekte

Die Vertretungen (Botschaft, Generalkonsulate) sollten für die Vertretersuche etwa 30 Prospekte in englischer Sprache erhalten. Angaben über Konkurrenzprodukte, Preise und über bereits erfolgte Marktbearbeitungen sind unerlässlich. Botschaft und Genralkonsulate erstellen keine Uebersetzungen ins Englische.

3. Oeffentliches Einkaufswesen (Regierungskäufe)

Nicht zu vernachlässigende Absatzmöglichkeiten für konkurrenzfähige Produkte und Anbieter, die die traditionellen schweizerischen Vorteile (technologischer Vorsprung, Präzision, Flexibilität, Herstellung nach Mass, etc.) aufweisen, bestehen auch bei den öffentlichen Einkaufsstellen (namentlich auf Bundesebene). Diese sind andererseits jedoch eher konservativ, d.h. der Bedarf nach neuen Produkten und Maschinen muss oft zuerst geschaffen werden, so dass die Bearbeitung dieses Marktes Ausdauer und Beweglichkeit erfordert.

Das öffentliche Einkaufswesen unterliegt speziellen Gesetzmässigkeiten. Der Anbieter muss sich formalisierten Angebots- und Evaluationsverfahren unterziehen. Bei der Evaluation ausländischer Angebote muss zudem mit "Buy-American" Zuschlägen und Vorschriften gerechnet werden. Dank dem GATT-Abkommen über öffentliches Einkaufswesen und der Tiger-Offsetvereinbarung ist es jedoch gelungen, mit Bezug auf verschiedene, wichtige Einkaufsstellen der amerikanischen Bundesverwaltung einen Verzicht auf diese Zuschläge und Vorschriften zu erwirken.

Exporthen, die an einer Bearbeitung dieses wichtigen öffentlichen Marktes Interesse haben, wird empfohlen, sich für eine erste Beratung direkt an die Schweizerische Botschaft in Washington zu wenden.

4. Gebühren

Gemäss den geltenden Bestimmungen haben die Handelsdienste der diplomatischen und konsularischen Vertretungen für die von ihnen beanspruchten Dienste eine Gebühr von Fr. 40.-- je Arbeitsstunde zuzüglich Spesen wie Telefon, Porti, usw. zu erheben. Die Bemühungen der SZH werden von dieser gemäss ihrem eigenen Gebührentarif verrechnet.

In enger Zusammenarbeit mit den Bundesbehörden ist die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung bestrebt, die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und den Auslandsmärkten zu verstärken und auszuweiten.

Dienstleistungen der Geschäftsstelle Zürich

Auslandmessen und Sonderaktionen

- Durchführung von schweizerischen Industrieausstellungen und offiziellen Beteiligungen an internationalen Messen und Ausstellungen
- Organisation von technischen Symposien und Schweizer Wochen sowie von weiteren Veranstaltungen
- Dokumentation über Messen und Ausstellungen

Vertretervermittlung

- Vermittlung ausgewählter Vertreter und anderer Geschäftspartner
- Auskünfte über die ausländische Gesetzgebung auf dem Gebiet der Handelsvertretung
- Abgabe von Musterverträgen für Vertretungen, Lizenzfabrikationen, Joint Ventures usw.
- Vermittlung bei Streitfällen
- Beschaffung von Handelsauskünften über Firmen im Ausland und Bekanntgabe ausländischer Geschäftsadressen jeder Art

Schweizer Bezugsquellennachweis

- Herausgabe und Verbreitung des «Handbuches des Schweizer Exportes»
- Nachweisdienst (Vermittlung von Adressen und Auskünften über Schweizer Produzenten und deren Fabrikationsprogramme)
- Weiterleitung konkreter Bezugswünsche an einschlägige Schweizer Firmen

Berufsbildung

- Durchführung von Kursen für Exportfachleute (Abschluss mit vom BIGA offiziell anerkanntem Fachausweis)
- Kurse für Exportleiter
- Exportseminarien

Stampfenbachstrasse 85
8035 Zürich

Tel. 01 363 22 50
Telex 53 111

Dienstleistungen der Geschäftsstelle Lausanne

Information über Auslandsmärkte

- Wirtschaftliches Dokumentationszentrum
- Vertrieb in der Schweiz von Publikationen über fremde Märkte: halbmonatliche Zeitschrift «Auslandsmärkte»; Wochenbulletin «Internationale Ausschreibungen»; Sammlung «Länderdokumentation» mit Broschüren über rund hundert Märkte; «Business Guides»

Aussenhandelsförderung

- Exportberatung
- Auskünfte über Auslandsmärkte (Statistiken, Einfuhr- und Investitionsvorschriften, Marktuntersuchungen usw.)
- Erforschung fremder Märkte zwecks Ermittlung neuer Absatzmöglichkeiten
- Prospektionsreisen ins Ausland (mit Mandaten von Schweizer Firmen z.B. zur Suche nach geeigneten Geschäftspartnern, oder in Begleitung von Delegationen schweizerischer Geschäftsleute)
- Auskünfte über den Schweizer Markt

Werbung und Information über die Schweiz

- Verbreitung im Ausland von Auskünften und Publikationen über die Schweizer Wirtschaft: monatliches Pressebulletin «Wirtschaftsnachrichten aus der Schweiz»; Exportpublikationen (mit Werbebeiträgen von Schweizer Unternehmen) usw.
- Einladung ausländischer Einkäuferdelegationen und Journalisten in die Schweiz

Textiles Suisses

- Herausgabe und Verbreitung im Ausland der Fachzeitschriften «Textiles Suisses» und «Textiles Suisses - Intérieur»
- Mitwirken bei Werbeaktionen zugunsten der Textilindustrie

Avenue de l'Avant-Poste 4
1001 Lausanne

Tel. 021 20 32 31
Telex 25 425



Swiss-American Chamber of Commerce

Talacker 41, 8001 Zurich, Switzerland
 Telephone: 01/211 24 54
 Telex: 813448

Dienstleistungen für Exporteure

1. Die Swiss-American Chamber of Commerce unterhält eine umfangreiche und vielfältige USA-Wirtschaftsbibliothek und Dokumentation. Schwerpunkte dieser Informationsquelle bilden:

- Firmeninformationen, teilweise mit Angabe der zuständigen Person, Anzahl Beschäftigte, Umsatz
- Information über Regierungsstellen
- Grundinformationen zum USA-Wirtschaftsrecht, Musterverträge etc.
- Verzeichnissen von Zeitungen, Zeitschriften, Fachzeitschriften, Kurzbriefen etc. mit Angabe der wichtigsten Mediendaten
- Produkte- und Dienstleistungsquellenverzeichnis
- Austellungen (nationale und regionale) mit Angaben über Anzahl Aussteller und Besucher
- allgemeines statistisches Zahlenmaterial, ausgewählte Marktdaten, Wirtschaftsdaten
- Verzeichnisse von Wirtschaftsverbänden und Handelskammern etc.

Beratung und Hilfe für die Benützung dieser Wirtschaftsdokumentation und Bibliothek. Aufzeigen der grundsätzlichen Möglichkeiten. Verweis an die richtigen Kontaktstellen. Leseraum.

2. Die zahlreichen Kammerveranstaltungen verschaffen potentiellen Exporteuren wertvolle Kontaktmöglichkeiten mit Geschäftsleuten, die über umfangreiche US-Erfahrung verfügen. Seminarien.
3. Publikationen, z.B. Jahrbuch mit Verzeichnissen von Schweizer Unternehmen in USA und amerikanischen Firmen in der Schweiz, bilaterale Wirtschaftsdaten; Englisch-Übersetzung von Teilen des schweizerischen OR, Mustervertriebsvertrag, u.a.
4. Schiedsgerichtsordnung, geeignet für schweizerisch-amerikanische Handelsbeziehungen (Broschüre Deutsch/Englisch)

Die Kammer ist ein unabhängiger, von über 1400 Mitglieder getragener, Wirtschaftsverband, dessen Dienstleistungen sämtlichen Mitgliedern kostenlos zur Verfügung stehen. Nichtmitglieder bezahlen eine Bibliothekbenützungsg Gebühr oder entsprechende Dienstleistungen nach Aufwand.

Nähere Auskünfte über Organisation, Vorstand, Mitgliedschaft etc. durch das Kammersekretariat.

September 1982

SCHWEIZERISCHE BANKIERVEREINIGUNG
ASSOCIATION SUISSE DES BANQUIERS
ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEI BANCHIERI

EXPORTFINANZIERUNG

(Merkblatt zuhanden von Exporteuren schweizerischer Güter- und Dienstleistungen nach den USA)

Die Schweizer Banken stehen Ihnen für eine Beratung im Zusammenhang mit Exporten nach den USA jederzeit zur Verfügung und können Sie in Ihrer Exporttätigkeit namentlich mit den folgenden Dienstleistungen unterstützen:

<u>Finanzierungsobjekt</u>	<u>Finanzierungsart</u>
<u>1. Kurzfristige Exportfinanzierung</u>	
1.1 Konsum- und Investitionsgüter, Dienstleistungen	1.1 Dokumentar-Inkasso auf Sicht oder gegen Akzept, Sichtakkreditive, Akzeptakkreditive, Akkreditive mit aufgeschobener Zahlung
1.2 Konsum- und kurzlebige Investitionsgüter, Dienstleistungen	1.2 Wechseldiskont Zessionskredite, Factoring
<u>2. Mittel- und langfristige Finanzierung</u>	
2.1 Investitionsgüter einschliesslich damit verbundene Dienstleistungen	2.1 Exportkredite mit oder ohne ERG-Deckung, Gedeckte und ungedeckte Investitionskredite zur Verfügung gestellt durch die Niederlassungen der schweizerischen Banken in den USA
<u>3. Andere Formen der mittel- und langfristigen Finanzierung</u>	
3.1 Investitionsgüter	3.1 Forfaitierung oder Leasing
3.2 Allgemeiner Kapitalbedarf, Investitionen	3.2 Schweizerische Privatplacements
3.3 Allgemeiner Kapitalbedarf, Investitionen, Konsolidierungen	3.3 Schweizerische Auslandsanleihen
3.4 Allgemeiner Kapitalbedarf, Investitionen, Projektfinanzierungen	3.4 Eurokredite

Bezüglich der Kreditauszahlung, der Währungsabsicherung und der Währungsrisiken sowie der Erörterung aller weiteren Fragen im Zusammenhang mit Exportfinanzierungen empfiehlt es sich, direkt mit der eigenen Bank Kontakt aufzunehmen. Sie ist am besten in der Lage, auf Ihre spezifischen Bedürfnisse einzugehen.

Sodann sind die schweizerischen Banken mit Niederlassungen oder Tochtergesellschaften in den USA ebenfalls in der Lage, Ihren Geschäftspartnern in den USA kurz- und mittelfristige Kredite zur Finanzierung Ihrer Exporte zu offerieren.

Dienstleistungen für die Förderung des Exportes nach den USA

1. Grundsatzberatungen in bezug auf die Erforschung und Nutzung von Marktmöglichkeiten in den USA.
2. Ausarbeitung von Vorgehensstrategien für den amerikanischen Markt.
3. Mitwirkung bei der Realisation solcher Markterschliessungs-Strategien.
4. Länderblatt "USA" (Bestandteil unserer SWISSEXPORT-Länderdata - Datenbank der Grundinformationen über sämtliche Auslandsmärkte, nach denen die Schweiz pro Jahr Waren für mehr als Fr. 10 Mio exportiert).
5. Adress-Recherchen.
6. Ca. 20'000 Adressen von Industrie- und Importeurfirmen aus der SWISSEXPORT-Adressdatei (Datenbank von über 150'000 Geschäftsfirmen weltweit).
7. In SWISSEXPORT-Bibliothek: praktisch sämtliche bedeutenden Wirtschaftsadressbücher, Wirtschaftsdokumentationen usw.

DIE EXPORTRISIKOGARANTIE (ERG)

Was ist die ERG ?

Die ERG ist eine Organisation des Bundes, die dem Exporteur gewisse Risiken im Zusammenhang mit seinen Auslandsgeschäften abnimmt. Sie tritt nicht als Konkurrenz der Privatassekuranz, sondern vielmehr als eine Ergänzung zu ihr auf. Ueber die ERG kann sich der Exporteur gegen Risiken absichern, die weder von ihm noch vom ausländischen Käufer beeinflussbar sind und für die er anderswo keine Deckung - oder nur zu unzumutbaren Kosten - finden kann. Die ERG wurde 1934 zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit geschaffen und im Laufe der Zeit zum heutigen Instrument der Exportförderung ausgebaut. Immer noch steht der Gedanke der Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen im Vordergrund.

Auf welchen gesetzlichen Grundlagen basiert sie ?

Die ERG basiert auf:

- dem Bundesgesetz über die ERG vom 26.9.58
- der dazugehörenden VO des Bundesrates vom 15.1.69

Gesetz und Verordnung wurden in der Zwischenzeit mehrmals modifiziert.

Welche Risiken deckt sie ?

- Politische Risiken wie Transferschwierigkeiten oder Moratorien,
- ausserordentliche staatliche Massnahmen und politische Ereignisse im Ausland, welche privaten Schuldnern die Erfüllung verunmöglichen;

- das Zahlungsrisiko staatlicher Kunden oder von Abnehmern "of public utility" (z.B. Elektrizitätswerke);
- das Fabrikationsrisiko (das Risiko, dass eine nach Wünschen des Kunden speziell hergestellte Ware infolge politischer Ereignisse oder staatlicher Massnahmen des Auslandes nicht liefern zu können);
- unter gewissen Voraussetzungen das Kursrisiko.

Welche Risiken sind unter anderem nicht gedeckt ?

- Das Zahlungsrisiko privater Schuldner;
- Schäden infolge von berechtigter Mängelrüge;
- Risiken, die bei privaten Versicherungsgesellschaften abgedeckt werden können.

Wem wird die Garantie gewährt ?

Firmen, die im schweizerischen Handelsregister eingetragen sind.

Was kann der Garantie unterstellt werden ?

- Exporte schweizerischer Waren (Konsum- und Investitionsgüter),
- schweizerische Bau- und Ingenieurarbeiten,
- schweizerische Lizenzverträge,
- Konsignationslager schweizerischer Güter im Ausland (Deckung gegen Beschlagnahme oder das Risiko der Nichtwiederausfuhr).
- Offertgarantien (Bid Bond), Anzahlungsgarantien sowie Gewährleistungsgarantien (Performance Bond).

Wo sind Gesuche einzureichen ?

An die Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie,
Kirchenweg 4, 8032 Zürich

Im Sinne einer administrativen Vereinfachung verwalten gewisse Verbände sogenannte "Global-Garantien" für die von ihnen vertretenen Industrien. Diese müssen deshalb ihre Gesuche an folgende Stellen einreichen:

- Chemische Industrie: Schweizerische Gesellschaft für Chemische Industrie, Postfach, 8035 Zürich
- Textil-Industrie: Kaufmännisches Directorium, Gallusstr. 16, 9001 St. Gallen
- Uhren-Industrie: Schweizerische Uhrenkammer, case postale 939, 2300 La Chaux-de-Fonds

Wann sind die Gesuche einzureichen ?

- Bei Gesuchen ohne Deckung der Risiken vor Versand: bis zum Versand;
- bei Gesuchen mit Deckung der Risiken vor Versand (Fabrikationsrisiko): bei Bestellung.

Welche Zahlungsbedingungen sind gedeckt ?

Die Zahlungsbedingungen müssen der internationalen Praxis entsprechen und dürfen folgende nicht überschreiten:

- Konsumgüter: maximal 6 Monate Kredit ab Ablieferung der Ware
- Kapitalgüter: 5 % Anzahlung
10 % bei Lieferung
85 % in gleichen Semesterraten, die erste fällig 6 Monate nach Lieferung

Die Kreditfrist für Kapitalgüter richtet sich in der Regel nach der Höhe des Vertrages und sollte folgende Limiten nicht überschreiten:

Lieferwert Fr. 100 000 - 150 000	2 Jahre Kreditfrist
Fr. 150 000 - 250 000	3 Jahre Kreditfrist
Fr. 250 000 - 500 000	4 Jahre Kreditfrist
über Fr. 500 000	5 Jahre Kreditfrist

Bei Grossprojekten können auch längere Kreditfristen infrage kommen.

Kann ausländisches Material eingeschlossen werden ?

Im Prinzip wird ein Einschluss von 10 - 20 % toleriert. Bei Ländern, bei denen die dortigen ERG-Stellen mit der Schweiz Gegenrecht halten, können bis zu 30 % eingeschlossen werden (Deutschland, Italien, England, Schweden etc.).

Wie hoch ist die Deckung ?

Gemäss Gesetz beträgt die Maximaldeckung 95 %, die Minimaldeckung 50 %; normalerweise beträgt sie 80 bis 90 %. Bei Ländern, bei denen das Risiko sehr hoch ist oder bei denen die Exportrisikogarantie bereits ein unverhältnismässig hohes Engagement besitzt, werden tiefere Sätze gewährt. Der für das Bestimmungsland übliche Deckungssatz wird bei Fremdwährungsgeschäften um 10 Prozent-Punkte gesenkt.

Wie wird der Schaden berechnet ?

Entsteht bei Garantien mit Deckung der Risiken vor Lieferung (Fabrikationsrisiko) ein Verlust vor Versand, so berechnet sich die Entschädigung für den nicht gelieferten Teil nur auf den Selbstkosten. In allen andern Fällen basiert die Schadenberechnung auf dem fakturierten Lieferwert.

Wann wird der Schaden vergütet ?

6 Monate nach Eintritt des Schadens, wenn in der Garantieverfügung keine andere Frist genannt ist. Bei Kursschäden erfolgt die Vergütung sofort nachdem der Verlust feststeht.

Was kostet die Garantie ?

a) bei einer Deckung von 90 %:

	6 Monate	2 Jahre	5 Jahre
ohne Delkredere (private Kunden)	0,88 %	1,05 %	1,38 %
mit Delkredere (staatliche Kunden)	1,10 %	1,31 %	1,72 %

b) mit Deckung des Währungsrisiko (Deckung 80 %):

	6 Monate	12 Monate	18 Monate	24 Monate
ohne Delkredere	3,08 %	3,74 %	4,4 %	5,06 %
mit Delkredere	3,28 %	3,95 %	4,62 %	5,29 %

Diese Gebührensätze sind leicht aufgerundet und berechnen sich auf dem massgebenden Betrag (= Lieferwert + Zins ./.. effektive Anzahlung).

Wie wird das Kursrisiko gedeckt ?

Die ERG kennt zwei Lösungen:

a) Langfristige Währungsgarantie
(12-Monate-Regelung)

1. Zweck

Kursabsicherung für Offerten und Lieferungen von Gütern mit langfristigen Lieferzeiten (Lieferfrist muss mehr als 12 Monate betragen).

2. Deckungsbereich

2.1. Fest abgeschlossene Geschäfte mit Lieferfristen von mehr als einem Jahr zu Barbedingungen.

2.2. Offertgeschäfte mit einer Bindefrist von max. 6 Monaten, mit vorgesehener Lieferzeit von mehr als einem Jahr, zu Barbedingungen.

Die Kursgarantie wird erteilt für eine Frist von maximal 3-5 Jahren und deckt die Bindefrist von max. 6 Monaten (Fall 2.2.) sowie diejenigen Zahlungen, die später als 12 Monate nach Bestellung fällig werden (Auskünfte erteilt die ERG-Geschäftsstelle).

3. Nicht gedeckt

Eigentliche Kreditgeschäfte mit aufgeschobenen Zahlungen, ferner:

- für abgeschlossene Geschäfte:

Die während der ersten 12 Monate nach Bestellung/Gesuchseinreichung fälligen Zahlungen.

- für Offertgeschäfte:

Nach Abschluss des Geschäftes sind die innert 12 Monaten nach Abschluss des Geschäftes fälligen Zahlungen nicht mehr gedeckt.

b) Kurzfristige Währungsgarantie
(3-Monate-Regelung)

1. Zweck

Kursabsicherung für fest erteilte Bestellungen mit kurzfristigen Lieferzeiten.

2. Deckungsbereich

Abgeschlossene Geschäfte mit einer Laufzeit bis zu 12 Monaten, im Extremfall 18 Monaten, wovon max. 6 Monate Kredit. (Offerten können nicht gedeckt werden).

Die Kursgarantie deckt nur die Zahlungen, die später als 3 Monate nach Gesuchseinreichung fällig werden (d.h. frühestens drei Kalendermonate plus 1 Tag).

3. Nicht gedeckt

Die während der ersten 3 Monate nach Bestellung oder nach Lieferung fälligen Zahlungen. (Der Zeitpunkt des Zahlungseinganges ist nicht massgebend).

Welche Kurse sind massgebend ?

Als Basis dient der Devisenankaufskurs der Banken am Tage der Gesuchseinreichung. Für die Berechnung der Vergütung wird dieser mit dem Kurs des Zahlungseinganges verglichen. Bei der Deckung des Kursrisikos wurde eine variable Franchise, die bis 5 % betragen kann eingeführt. Bei einem allfälligen Verlust wird entsprechend dem Deckungssatz die Vergütung auf dem vollen Schaden abzüglich die Franchise vom garantierten Lieferwert berechnet.

Können Garantien abgetreten werden ?

Garantien können auf Gesuch hin an Banken abgetreten werden. Dadurch wird die Finanzierung erleichtert.

Wie ist die ERG organisiert ?

Die Geschäftsstelle für die ERG sichtet die Gesuche - über 5 000 pro Jahr - und leitet sie nach einer Vorprüfung an die ERG-Kommission weiter. Die sechs Mitglieder der Kommission und ihre Ersatzleute werden vom Bundesrat ernannt. Die Kommission setzt sich zusammen aus 3 Mitgliedern der Verwaltung (Bundesamt für Aussenwirtschaft des EVD mit Vorsitz, Finanzabteilung und BIGA) und 3 Mitgliedern der Wirtschaft (Vorort, Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller und Gesellschaft für Chemische Industrie, sowie Ersatzleuten aus andern Branchen). Nach einer positiven Begutachtung der Gesuche durch die Kommission werden diese von der Geschäftsstelle an die Entscheidungsinstanzen weitergeleitet:

<u>Garantiesumme</u>	<u>Entscheidungsinanz</u>
bis 1 Mio Fr.	Bundesamt für Aussenwirtschaft des EVD
1 - 2 Mio Fr.	Eidg. Volkswirtschaftsdepartement
über 2 " Fr.	Eidg. Volkswirtschaftsdepartement mit Zustimmung des Eidg. Finanz- departements

Gesuche von grundsätzlicher Tragweite und solche, denen aus andern Gründen eine besondere Bedeutung zukommt, werden dem Bundesrat zum Entscheid vorgelegt.

Sofern eine Garantie gewährt wird, erfolgt die Eröffnung der Garantieverfügung durch das Bundesamt für Aussenwirtschaft des EVD. Lehnt die Kommission die Beantragung einer Garantie ab, so kann der Gesuchsteller Verwaltungsbeschwerde einreichen.

Können bei Geschäften im Offertstadium Garantiezusagen erwirkt werden ?

Für Geschäfte im Offertstadium können Garantien in Aussicht gestellt werden. Dies erleichtert die Verhandlungen des Exporteurs mit seinem eventuellen Kunden. Solche Garantiezusagen (GA) sind 9 Monate gültig (Aenderung der Verhältnisse vorbehalten).

Für weitere Details konsultiere man das Bundesgesetz über die Exportrisikogarantie sowie die dazugehörige Vollziehungsverordnung oder wende sich an die Geschäftsstelle in Zürich.

Der internationale Warenaustausch der Schweiz im Textilbereich

Von Ernst Nef,

Direktor des Vereins schweizerischer Textilindustrieller, VSTI

Separatabdruck aus «mittex» 6/82

Die Situation im schweizerischen Textilaussenhandel präsentiert sich wie folgt: 1981 stand einer Mehrausfuhr in Höhe von 995 Millionen Franken bei Textilien (ohne Spinnstoffe und Bekleidung) eine Mehreinfuhr im Betrage von 2108 Millionen Franken bei Bekleidung und Wäsche gegenüber. Den überlebenswilligen Textilfirmen, die bei der inländischen Konfektionsindustrie immer weniger absetzen können, bleibt deshalb keine andere Wahl, als noch mehr zu exportieren. Und um dies tun zu können, müssen sie ausländische Importeure in Ländern mit entsprechenden Einfuhrmöglichkeiten suchen, und, was nicht ganz das gleiche ist, auch finden.

Marketing darf kein leeres Schlagwort sein

Die Geschichte von den beiden europäischen Schuhexporteuren, die den Markt eines afrikanischen Landes «erforschten», ist bekannt: Der eine berichtete begeistert nach Hause, es gingen alle Leute barfuss, es beständen deshalb ausgezeichnete Absatzaussichten; der andere rapportierte enttäuscht, es gingen alle Leute barfuss, es sei darum rein nichts zu machen... So einfach ist die Sache in Tat und Wahrheit natürlich nicht. An ein Marketing, das diese Bezeichnung verdient, werden heute ausserordentliche Anforderungen gestellt. Und Marketing setzt schon lange vor Antritt einer Reise ein, welcher eine gründliche Dokumentation zugrundeliegen muss, und die nicht sozusagen ins Blaue unternommen werden darf (was zwar immer noch vorkommen soll). Ohne ein in jeder Beziehung hervorragendes Marketing ist die Erschliessung neuer Absatzmärkte höchstens ein schöner Traum, dem in jedem Fall ein böses Erwachen folgt, spätestens dann nämlich, wenn man die gebachten Spesen zusammenzählt. Man müsste ein solches Lehrgeld nicht entrichten, würde man das Marketing weniger als leeres Schlagwort nehmen, sondern ihm vielmehr die Bedeutung zumessen, die es effektiv hat, und auch alle erforderlichen organisatorischen und personellen Voraussetzungen schaffen.

Auf der Welttextilkarte gibt es noch viele weisse oder graue Flecken, das heisst Länder, wo die Schweiz bei der Textileinfuhr nicht oder nur schwach vertreten ist. Selbstverständlich tragen auch die bestehenden Aussenhandelsbedingungen und Kaufkraftverhältnisse zu diesen Löchern bei. In jedem guten Marketing-Bericht sind die entsprechenden Daten festgehalten. Auch die Konsumgewohnheiten gehören darein; es dürften wohl in keinem noch so armen Land alle Leute zu den Barfüsslern oder Freilüftlern gehören, die mit sehr wenig Textilien auszukommen vermögen oder auskommen müssen.

Der Marketing-Grundsatz der Geschäftsleitungen, stets die richtige Ware zur richtigen Zeit am richtigen Ort zum richtigen Preis anzubieten, muss auch auf diesen Märkten strikte angewendet werden, so unbequem dies für die Verkäufer, die gerne Aufträge – manchmal auch zu «jedem Preis» – nach Hause brächten, auch sein mag.

Unsere Zahlzusammenstellung des schweizerischen Textilaussenhandels zeigt nicht nur die schweizerische Exportposition 1981 in den verschiedenen Ländern, sondern es ist daraus auch ersichtlich, was von diesen Staaten, mengenmässig unbehindert und teilweise im Genuss von Zollpräferenzen, im vergangenen Jahr in die Schweiz geliefert wurde. Diese «Gegenposten» sind auch im Zusammenhang mit unserem Vierpunkteprogramm betreffend die Rahmenbedingungen im Aussenhandel eine nähere Betrachtung wert.

Die Rolle der Schweizer Botschaften und Konsulate im Ausland

Es gibt keine schweizerischen Textilbetriebe ohne ein eminentes direktes oder indirektes Interesse am Aussenhandel, sei es am Import oder am Export oder an beidem. Nicht nur stammt das verwendete Rohmaterial, zumindest bei den Naturprodukten, fast ausschliesslich aus dem Ausland; in sämtlichen Fabrikationsbereichen gelangen aus preislichen oder fabrikatorischen Gründen

Die schweizerische Textilbilanz im Aussenhandel 1981

Ohne Spinnstoffe und Bekleidung (Jahresergebnisse von weniger als Fr. 50000.— sind mit — bezeichnet)

	Einfuhr CH in Fr. 1000.—	Rang Importe CH	Ausfuhr CH in Fr. 1000.—	Rang Exporte CH	Bilanz in Fr. 1000.—
Europa	1289413		2031654		+742241
Albanien	2270	35	86	101	- 2184
Belgien-Luxemburg	72139	7	70328	8	- 1811
Bulgarien	161	54	1400	62	+ 1239
Bundesrepublik Deutschland	456895	1	552508	1	+ 95613
Dänemark	20787	14	44485	14	+ 23698
Deutsche Demokratische Republik	983	40	11680	31	+ 10697
Finnland	2420	33	55773	11	+ 53353
Frankreich	162846	3	194408	5	+ 31562
Griechenland	3975	28	14577	25	+ 10602
Grossbritannien	78651	6	276993	3	+198342
Irland	2233	36	7644	34	+ 5411
Island	616	45	436	83	- 180
Italien	192612	2	220762	4	+ 28150
Jugoslawien	1273	38	8993	33	+ 7720
Malta	52	66	2618	51	+ 2566
Niederlande	87829	5	51251	12	- 36578
Norwegen	933	41	21355	19	+ 20422
Österreich	133262	4	318624	2	+185362
Polen	413	46	5199	38	+ 4786
Portugal	10129	19	58312	10	+ 48183
Rumänien	2377	34	345	85	- 2032
Schweden	11047	18	62887	9	+ 51840
Sowjetunion	9565	20	6146	37	- 3419
Spanien	6250	25	20651	20	+ 14401
Tschechoslowakei	2598	31	2206	54	- 392
Türkei	25143	13	7500	35	- 17643
Ungarn	1951	37	12560	28	+ 10609
Zypern	—	—	1904	57	+ 1904
Nordamerika	21579		92791		+ 71212
Kanada	815	42	16686	23	+ 15871
Mexiko	79	60	4567	43	+ 4488
Vereinigte Staaten	20685	15	71538	7	+ 50853
Zentralamerika	—		3163		+ 3163
Bahamas	—	—	—	—	—
Barbados	—	—	196	88	+ 196
Bermuda-Inseln	—	—	53	110	+ 53
Costa Rica	—	—	143	93	+ 143
Dominikanische Republik	—	—	55	109	+ 55
El Salvador	—	—	106	99	+ 106
Grenada	—	—	—	—	—
Guadeloupe	—	—	70	107	+ 70
Guatemala	—	—	270	87	+ 270
Haiti	—	—	—	—	—
Honduras	—	—	78	106	+ 78
Jamaika	—	—	137	94	+ 137
Kuba	—	—	—	—	—
Matinique	—	—	81	103	+ 81
Nicaragua	—	—	—	—	—
Niederländische Antillen	—	—	280	86	+ 280
Panama	—	—	1054	67	+ 1054
Puerto Rico	—	—	90	100	+ 90
Trinidad, Tobago	—	—	550	75	+ 550
Südamerika	21158		20614		- 544
Argentinien	136	57	4685	40	+ 4549
Bolivien	67	62	150	90	+ 83
Brasilien	11599	17	4670	41	- 6929
Chile	—	—	2253	53	+ 2253
Ecuador	—	—	445	82	+ 445
Guayana	—	—	—	—	—
Kolumbien	162	53	1194	65	+ 1032
Paraguay	—	—	490	79	+ 490
Peru	9131	22	957	68	- 8174

	Einfuhr CH in Fr. 1000. —	Rang Importe CH	Ausfuhr CH in Fr. 1000. —	Rang Exporte CH	Bilanz in Fr. 1000. —
Suriname	—	—	—	—	—
Uruguay	—	—	597	73	+ 597
Venezuela	—	—	4992	39	+ 4992
Asien	232 742		300 756		+ 68 014
Afghanistan	19289	16	58	108	- 19231
Bahrain	—	—	742	71	+ 742
Bangladesh	3126	29	84	102	- 3042
Brunei	—	—	—	—	—
Burma	—	—	—	—	—
China	27645	10	4471	44	- 23174
Hong Kong	9257	21	18360	21	+ 9103
Indien	42461	9	2712	50	- 39749
Indonesien	—	—	1207	64	+ 1207
Irak	305	47	34809	16	+ 34504
Iran	60903	8	35636	15	- 25267
Israel	619	44	3923	47	+ 3304
Japan	25550	12	77114	6	+ 51564
Jemen (Saana)	—	—	148	92	+ 148
Jordanien	—	—	4135	46	+ 4135
Kampuchea	—	—	—	—	—
Katar	—	—	2164	55	+ 2164
Korea (Nord)	—	—	—	—	—
Korea (Süd)	6362	24	1935	56	- 4427
Kuwait	123	58	4382	45	+ 4259
Laos	—	—	—	—	—
Libanon	164	52	4650	42	+ 4486
Malaysia	236	50	1886	58	+ 1650
Malediven	—	—	—	—	—
Mongolei	—	—	—	—	—
Nepal	742	43	—	—	- 742
Oman	—	—	497	78	+ 497
Pakistan	27147	11	1061	66	- 26086
Papua-Neuginea	—	—	—	—	—
Philippinen	94	59	1810	59	+ 1716
Saudi-Arabien	277	48	50142	13	+ 49865
Singapur	74	61	12344	29	+ 12270
Sri Lanka	140	56	150	91	+ 10
Syrien	—	—	14325	26	+ 14325
Taiwan	4674	27	3289	48	- 1385
Thailand	2524	32	1256	63	- 1268
Vereinigte Arabische Emirate	1064	39	17396	22	+ 16332
Vietnam	—	—	—	—	—
Afrika	15 529		109 924		+ 94 395
Ägypten	2667	30	2789	49	+ 122
Äquatorial-Guinea	—	—	—	—	—
Äthiopien	—	—	—	—	—
Algerien	188	51	30799	17	+ 30611
Angola	—	—	362	84	+ 362
Benin	—	—	22984	18	+ 22984
Botswana	—	—	—	—	—
Burundi	—	—	—	—	—
Djibouti	—	—	128	97	+ 128
Elfenbeinküste	—	—	134	96	+ 134
Gabun	—	—	136	95	+ 136
Gambia	—	—	—	—	—
Ghana	—	—	497	77	+ 497
Guinea	—	—	—	—	—
Guinea-Bissau	—	—	—	—	—
Kamerun	—	—	1530	60	+ 1530
Kenia	—	—	641	72	+ 641
Kapverden	—	—	—	—	—
Kongo (Volksrepublik)	—	—	—	—	—
Lesotho	67	63	—	—	- 67
Liberia	—	—	—	—	—
Libyen	—	—	932	69	+ 932
Madagaskar	60	65	770	70	+ 710
Malawi	—	—	78	105	+ 78

	Einfuhr CH in Fr. 1000. —	Rang Importe CH	Ausfuhr CH in Fr. 1000. —	Rang Exporte CH	Bilanz in Fr. 1000. —
Mali	—	—	—	—	—
Marokko	5408	26	9907	32	+ 4499
Mauretanien	—	—	—	—	—
Mauritius	—	—	—	—	—
Mosambik	—	—	—	—	—
Niger	—	—	—	—	—
Nigeria	—	—	14878	24	+ 14878
Ober-Volta	—	—	—	—	—
Rwanda	—	—	—	—	—
Sambia	—	—	513	76	+ 513
Senegal	66	64	124	98	+ 58
Seychellen	—	—	80	104	+ 80
Sierra-Leone	—	—	—	—	—
Somalia	—	—	—	—	—
Sudan	161	55	464	80	+ 303
Südafrika	264	49	11815	30	+ 11551
Swaziland	—	—	—	—	—
Tansania	—	—	167	89	+ 167
Togo	—	—	555	74	+ 555
Tschad	—	—	—	—	—
Tunesien	6576	23	7244	36	+ 668
Uganda	—	—	—	—	—
Zaire	—	—	453	81	+ 453
Zentralafrikanische Republik	—	—	—	—	—
Zimbabwe	—	—	1464	61	+ 1464
Ozeanien	34		15733		+ 15699
Australien	—	—	13230	27	+ 13230
Neuseeland	—	—	2430	52	+ 2430

Für die schweizerische Einfuhr von *Spinnstoffen* aller Art wurde 1981 der Betrag von 493,8 Millionen Franken ausgegeben, für die Ausfuhr solcher Rohmaterialien der Betrag von 163,5 Millionen Franken gelöst.

ausserdem ausländische Halbfabrikate der Vorstufen in grossen Mengen zur Verarbeitung. Auch die Ergänzung der Kollektionen durch Artikel ausländischer Konkurrenten bildet keine Ausnahme mehr. Die internationale Arbeitsteilung und Verflechtung wird von Jahr zu Jahr intensiver; die Zeiten, da einer fast zum Landesverräter gestempelt wurde, wenn er im Inland ebenfalls erhältliche Ware schnöde aus dem Ausland kommen liess, gehören der Vergangenheit an, indem es wohl kaum einen Schweizer Textilindustriellen mehr gibt, der alles im Inland kauft oder verkauft. Dass sich die Zusammenarbeit innerhalb der inländischen Textilwirtschaft noch bei vielen Gelegenheiten erheblich verbessern liesse, sei mit dieser Feststellung indessen nicht bestritten.

In den Richtlinien für unsere diplomatischen und konsularischen Vertretungen zur Wahrung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen im Ausland sind die Aufgaben umschrieben, die unseren Aussenposten auf diesem Gebiete zufallen. Wir sind überzeugt, dass sie ihre wichtige Rolle besser erfüllen könnten, wenn die Unternehmen die zur Verfügung stehenden Dienstleistungen der Schweizer Botschaften und Konsulate mehr in Anspruch nähmen. Offenbar bestehen aber bei vielen privaten Firmen immer noch gewisse Hemmungen, obwohl das Bild des unnahbaren Diplomaten, der von seinem hohen Ross verächtlich auf die krämerhaften Profitjäger der Wirtschaft herabsieht, doch eindeutig überholt ist. Aus unserer Praxis der letzten Jahrzehnte wissen wir jedenfalls, wie wertvoll gute Kontakte zu unseren Aussenposten sein können. Wir sind dafür, dass ihre Wirtschaftsabteilungen in den wichtigeren Ländern noch ausgebaut werden; im Vergleich zu massgebenden Drittstaaten

sind die meisten diplomatischen und konsularischen Vertretungen der Schweiz im Ausland bei weitem nicht so ausgerüstet, wie es der Bedeutung und den Bedürfnissen unserer Wirtschaft entspräche.

Wir empfehlen allen Textilfirmen, unabhängig vom Grad ihrer allfällig noch vorhandenen Vorurteile gegenüber den Diplomaten, die Probe aufs Exempel zu machen, indem sie bei der nächsten passenden Gelegenheit im betreffenden Residenzland direkt mit Schweizer Botschaft oder Konsulat in Verbindung treten. In solchen Kontaktnahmen gewinnt meist rasch das Gemeinsame die Oberhand und verschwindet die gegenseitige Voreingenommenheit beim ersten persönlichen Gespräch wie der Schnee an einem föhnigen Frühlingstag. Das «Verzeichnis der schweizerischen Botschaften und Konsulate» des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten enthält alle nötigen Angaben (Adressen, Telex- und Telefon-Nummern, personelle Zusammensetzung usw.) und bildet für die Aufnahme solcher Beziehungen eine äusserst nützliche Unterlage, die in keiner am Aussenhandel beteiligten Schweizer Firma fehlen sollte. Das handliche Büchlein ist zum Preise von Fr. 6. — bei der Eidgenössischen Drucksachen- und Materialzentrale in Bern erhältlich und kann auch abonniert werden, wodurch man stets in den Besitz der neuesten Ausgabe (zahlreiche Mutationen!) kommt.

Die schweizerische Textilbilanz im Aussenhandel weiter zu verbessern, setzt voraus, dass möglichst viele Leute am gleichen Strick ziehen. Diplomaten und Unternehmer am gleichen Strick: Ist das nicht ein verheissungsvolles Bild?

Ernst Nef