

a.254.313 - LR/dt

Bern, den 27. November 1979

6. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 28. September 1979

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

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

von Y. Enzler,	Diplomatenstagiaire
V. Christen,	"
R. Knoblauch,	"
M. Kummer,	"
B. Louis,	"
G. Martin,	"
S. Speck,	"
P. Sutter,	"

Kopie geht zur Kenntnis an:

- Herrn Staatssekretär A. Weitnauer
- Herrn Staatssekretär P.R. Jolles
- Herren Botschafter J. Martin
 - A. Glesti
 - B. Freymond
 - W. Hold
- Herrn Botschafter P. Bettschart (5 Exemplare)
- Herrn Botschafter F. Rothenbühler
- Herrn Botschafter K. Jacobi
- Herrn Botschafter A. Dunkel
- Herrn Botschafter E. Moser
- Herrn Vizedirektor H. Hofer
- Herrn Botschafter C. Sommaruga
- Herrn Minister P. Lévy
- Herrn Minister B. von Tscharner
- 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
- Herrn Dr. P. Hutzli, Vorort
- Herrn Dr. L. Meier
- Informations- und Pressedienst des EDA
- Informations- und Pressedienst des EFD

INHALTSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
I	BANKFRAGEN 4
	1) DISKUSSION DER ZUR VERFUEGUNG GESTELLTEN UNTERLAGE 4
	2) DIE SCHWEIZER BANKEN UND DAS AUSLAND 19
II	PROBLEME DER EXPORTFOERDERUNG 36
	1) DIENSTLEISTUNGSFIRMEN, NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE 36
	2) UHRENINDUSTRIE UND CHEMISCHE INDUSTRIE 43
	3) PODIUMSGESPRAECH: SCHWEIZERISCHE ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG 59
	4) TAETIGKEIT EINER PRIVATEN EXPORTFOERDERUNGS- ORGANISATION 69
	5) MASCHINEN- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE 71
	6) DER SCHWEIZERISCHE GEWERKSCHAFTSBUND UND DIE AUSSENWIRTSCHAFTLICHEN BEZIEHUNGEN DER SCHWEIZ 80
	7) KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN (PME) 84
	8) GESPRAECH MIT HERRN P. CHAVANNES 88
	9) DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE DES UNSICHTBAREN EXPORTES 90
III	EXPORT- UND INVESTITIONSRISIKOGARANTIE, EXPORTFINANZIERUNG 94
IV	CONCLUSIONS 99

B E I L A G E N

- 1 Referat von Herrn I. Pictet, Pictet et Cie,
Banquiers privés, Genf: "La Banque privée"

- 2 Einführungsreferat von Herrn Botschafter
P. Bettschart, Delegierter des Bundesrates
für Handelsverträge

- 1 -

M. l'Ambassadeur Martin: Monsieur l'Ambassadeur, Messieurs les Chargés d'affaires, Monsieur le Consul général, Messieurs les Consuls, Mesdames, Messieurs, chers collègues qui avez l'illusion d'avoir un transfert en poche, chers amis,

Je vous souhaite la bienvenue au séminaire traditionnel de Spiez. Nous vivons actuellement une période de récession et, les hauts succédant à des bas, des mouvements sectoriels se produisent avec des améliorations temporaires suivies de mouvements en sens inverse.

Tant que l'économie suisse affronte des difficultés et que l'inquiétude se manifeste chez les exportateurs, le séminaire de Spiez doit subsister.

Des rumeurs ont circulé, selon lesquelles ce séminaire serait supprimé dans un proche avenir. Celui-ci est le sixième. De plus en plus d'agents sont affectés au secteur économique. Il est bon de ce fait que leurs connaissances soient périodiquement rafraîchies. Pour cette raison, les séminaires de Spiez subsisteront.

Il est néanmoins possible que ces séminaires soient restructurés et que leurs buts soient davantage le recyclage que la formation proprement dite. Nous sommes au début de ces séminaires économiques périodiques, bientôt des séminaires d'autre nature se dérouleront, en particulier dans le domaine de la culture. Dès lundi prochain, une rencontre aura lieu ici à Spiez, dans le but de préparer ces séminaires culturels.

Vous avez tous été confrontés à des problèmes économiques et vous avez pratiqué la promotion à l'exportation. L'une des charges principales de nos représentations à l'étranger est en effet de venir en aide aux exportateurs suisses.

Il est vrai que les priorités se déplacent constamment: en période de haute conjoncture, nos services n'ont pas été mis à contribution et l'économie s'est rarement adressée à nous. Mais nous étions

prêts. Puis nous avons connu la récession et soudain l'économie a fait appel à nous.

Faute d'expérience suffisante, nos services n'ont pas été immédiatement fonctionnels, mais le Département a pris des mesures sans tarder: la première fut la création de ce séminaire. La seconde fut l'engagement de cinq conseillers économiques placés à des points névralgiques et stratégiques. Cela nous a permis de gagner du temps en attendant d'être en mesure de placer nos propres agents. L'OSEC et le Département de l'économie publique nous ont grandement aidés à cette occasion et nous les en remercions.

L'on s'est rapidement rendu compte que l'intégration de ces agents "extra-départementaux" n'était pas toujours facile. Il est donc apparu que les services rendus par ces agents commerciaux pourraient l'être par nos propres agents, si toutefois on leur mettait les mêmes facilités à disposition, et notamment les facilités financières.

Les difficultés d'intégration ont néanmoins subsisté. Pour cette raison, tous les contrats n'ont pas été renouvelés et nous avons pris la décision de renoncer à cette expérience et de mettre à la place de ces agents commerciaux nos propres attachés commerciaux locaux qui nous rendront de plus grands services.

Les cinq conseillers commerciaux engagés pour trois ans ont coûté à la Confédération six millions de francs. Maintenant, nous possédons une bonne oreille à Berne et à l'étranger pour la promotion des exportations. Il faut toutefois rester vigilant: le monde est changeant et l'outil perfectible. Il doit de ce fait être adapté en fonction des priorités.

Nous vous remercions pour tout ce que vous faites. Nous savons que vous travaillez souvent dans des conditions très difficiles où les problèmes de climat ou d'ambiance s'allient à la pénurie de personnel et aux exigences croissantes de l'économie et de l'administration.

Que peut apporter Spiez?

Surtout une réponse aux questions les plus diverses que vous vous posez. C'est maintenant l'occasion d'obtenir ces réponses.

Les représentants de l'économie vont vous entretenir de leurs problèmes. Il faut leur poser les questions qui vous préoccupent. Le dialogue doit être franc et ouvert. Des questions, même embarrassantes, peuvent être posées sans hésitation, car les représentants de l'économie ne manqueront pas, quant à eux, de faire des remarques embarrassantes à votre égard.

Ce séminaire possède en outre un caractère important: il permet aux participants de se retrouver ou de faire connaissance. Des amitiés se nouent, d'autres se renforcent. Cela est très important pour la cohésion au sein du Département.

Je déclare le sixième séminaire de Spiez ouvert.

I BANKFRAGEN

Leitung: Herr Minister J. Zwahlen, Chef des Finanz- und Wirtschaftsdienstes des EDA.

1) DISKUSSION DER ZUR VERFUEGUNG GESTELLTEN UNTERLAGE

unter Beizug der Herren:

J. Hulliger und E. Pfister, Mitarbeiter des Finanz- und Wirtschaftsdienstes des EDA.

M. l'Ambassadeur Martin note que les questions financières faisant partie intégrante de la promotion des exportations et nos représentants étant continuellement confrontés aux problèmes bancaires, il est donc juste de les faire figurer dans le cadre de ce séminaire. Se référant au papier préparé par le Service économique et financier à l'attention des participants de ce séminaire, il loue la qualité, le contenu et la concision des documents produits.

M. le Ministre Zwahlen propose de s'en tenir aux thèmes de discussion énumérés à la page 57 du document "Bankfragen" et invite les participants à poser toutes les questions qui leur viendraient à l'esprit.

1. Image des banques suisses à l'étranger

Question: En ce qui concerne les mesures de sauvegarde de la monnaie, pourquoi n'ont-elles pas été pleines et entières? Ainsi, par exemple, l'intérêt négatif frappant les comptes courants n'empêche pas le placement de capitaux sur des comptes de chèques postaux.

M. le Ministre Zwahlen: Les mesures prises par la BNS, d'entente avec le Conseil fédéral, avaient pour but, en freinant l'afflux de fonds étrangers en Suisse, d'empêcher une hausse démesurée du franc suisse. Il était entendu que l'on ne pouvait défendre "la citadelle

au moyen d'une ligne Maginot continue". Il s'agissait surtout de placer "quelques tours" pour dissuader cet afflux. Au fur et à mesure de l'application de ces mesures, le dispositif s'est affaibli car les étrangers en ont perçu les lacunes et ont appris à mieux les exploiter (les CCP constituent en effet un des moyens). Pour contourner ces mesures, il est également possible de recourir aux services d'autres intermédiaires, tels avocats, notaires, fiduciaires.

Le SEF fait actuellement une étude comparative de la place financière suisse et des places financières internationales, dans laquelle on relèvera le rôle important joué par des tiers s'assimilant à des banquiers. Il s'agit-là d'un secteur d'activités nouveau.

On est conscient des failles du système; la seule solution serait l'introduction du contrôle des changes, ce dont nous ne sommes pas partisans et dont nous n'aurions d'ailleurs pas les moyens de contrôler l'application.

Question: Est-ce que les principes généraux appliqués par notre gouvernement à l'égard de la question des avoirs du Chah en Suisse seraient valables au cas où la République Centrafricaine demanderait la restitution des fonds déposés par Bokassa dans notre pays?

M. le Ministre Zwahlen: On peut supposer que les nouvelles autorités centrafricaines formuleront une demande dans ce sens.

Dans ces conditions, nous appliquerions les mêmes principes: orienter les autorités sur les moyens légaux et judiciaires à disposition en Suisse pour la récupération de ces fonds. Pour ce qui est de Bokassa, nous n'avons actuellement aucun renseignement quant aux fonds placés en Suisse.

J. Hulliger: Es sind die spektakulären Fälle, wie Bokassa, der Schah oder Haile Selassie, die den Schweizer Banken diese ungünstige Publizität verschaffen. Es sind immer wieder unsere Banken, die Schlagzeilen machen, wobei geflissentlich übersehen wird, dass z.B.

der Schah in der Bundesrepublik Deutschland oder in den USA ein Mehrfaches seiner Schweizer Guthaben deponiert hat.

Die Schweiz ist nicht gewillt, dieser spektakulären Fälle wegen die Prinzipien der Rechtshilfe zu ändern. In all diesen eben erwähnten Fällen besteht kein bilaterales Rechtshilfeabkommen, so dass der Weg wie im Falle des Schahs über Schweizer Anwälte führen muss. Die Schweiz trat zwar der europäischen Rechtshilfekonvention bei, die jedoch hier nicht zum Zuge kommt.

Bei den Banken beginnt sich allerdings ein Umdenkungsprozess abzuzeichnen. Man wird sich bewusst, dass diese Fälle mehr schaden als nützen und man hat mit der Vereinbarung über die Sorgfaltspflicht der Banken bei der Entgegennahme von Geldern bereits erste Konsequenzen gezogen.

M. le Ministre Zwahlen relève que la question est très délicate: les avocats doivent en effet fournir la preuve que les fonds sont détenus réellement par les personnalités visées.

Question: L'opinion publique italienne est convaincue que l'argent sale provenant des enlèvements perpétrés dans la Péninsule trouve refuge dans les banques suisses, où il est lavé et recyclé. Cela est-il vrai? La Suisse a-t-elle pris des mesures?

Question: Dans quelle mesure les banques peuvent-elles contrôler la provenance des fonds et par quels moyens?

Frage: Inwiefern bestehen Tendenzen, diese neuen "prophylaktischen" Massnahmen in der Oeffentlichkeitsarbeit besser zu verwenden und nicht immer nur aus der Defensive heraus zu agieren? Es muss hier beigefügt werden, dass unsere Banken im ASEAN-Raum keine Image-Probleme haben.

M. le Ministre Zwahlen: Dans les pays de l'ASEAN, l'image des banques suisses est en effet bonne. En Italie, cette image n'est pas très favorable. Chaque fois que ce pays a connu des troubles poli-

tiques, on a assisté à un afflux de fonds en Suisse (camions pleins de billets de banque traversant la frontière).

Se référant au document "Bankfragen" (p. 29), il relève que les fonds affluant en Suisse peuvent être regroupés en trois catégories:

- argent de personnes poursuivies;
- argent de Suisses à l'étranger qui désirent se protéger de l'inflation ou de l'avenir politique de leur pays de résidence;
- argent sale cherchant à bénéficier du secret bancaire existant dans notre pays.

Dans la réalité, ces capitaux sont confondus et le transfert de fonds en Suisse s'opère le plus souvent pour ces trois raisons cumulées. Il est donc difficile de lutter contre cet afflux.

Pour en revenir à l'Italie, il s'agit probablement de la troisième catégorie de fonds, bien qu'il soit difficile de le prouver. (On a eu une fois la certitude que des fonds ont été "lavés" dans une banque du Tessin.)

Ainsi fut conclue en 1977 la Convention entre la BNS et l'Association suisse des banquiers, au terme de laquelle toute banque acceptant le dépôt de fonds doit s'assurer préalablement de leur origine. Cette obligation va au-delà de ce que les banques à l'étranger sont tenues de faire dans des cas similaires. Il est donc difficile d'en faire plus. Cette convention va en effet au-delà des Gentlemen Agreements conclus habituellement (peines prévues), mais comporte des limites, notamment celles imposées par le secret de fonction pouvant empêcher une enquête.

Relevons qu'il est possible d'agir effectivement avant que les fonds ne soient déposés, mais une fois un dépôt effectué, le secret bancaire exerce ses effets.

J. Hulliger: Zum Thema Fluchtkapital ist anzufügen, dass Gelder krimineller Herkunft nach schweizerischem Recht eruierbar sind. Der

schwache Punkt der Vereinbarung über die Sorgfaltspflicht ist Artikel 5, der das Berufsgeheimnis von Drittpersonen (z.B. Anwälte oder Treuhänder) schützt. Dieser Artikel erlaubt es Kriminellen, in der Anonymität zu verbleiben.

E. Pfister: Es besteht der Versuch, auch andere Kategorien in diese Vereinbarung einzubeziehen, wobei man vor allem an die Treuhänder denkt. Ohne Devisenkontrolle werden jedoch immer Lücken bestehen. Dies lässt sich nicht ändern, da eine Devisenkontrolle für uns tabu bleibt. Solange die Schweiz als Finanzplatz attraktiv bleibt, wird Geld immer den Weg in unser Land finden.

J. Hulliger: Zu Recht ist darauf hingewiesen worden, dass die Informationspolitik der Banken vielfach ungenügend ist. Eine durchaus mögliche positive Argumentation wird oft vernachlässigt. Die Schiedskommission hat bisher 14 Fälle untersucht. In 11 Fällen wurde eine Bank verurteilt, einmal beinahe mit der Maximalstrafe. Das Verfahren wurde allerdings sogar in bürgerlichen Kreisen, u.a. auch von der Neuen Zürcher Zeitung, kritisiert: Es wird bemängelt, dass der Name der verurteilten Bank geheimgehalten wurde.

Dazu muss man erwähnen, dass die Schiedskommission als privates Schiedsgericht das in sie gesetzte Vertrauen nicht verletzen darf, obwohl gerade durch eine Veröffentlichung des Urteils eine zusätzliche prophylaktische Wirkung erzielt würde.

Question: Quelle est l'importance des fonds déposés par le Chah en Suisse?

M. le Ministre Zwahlen relève qu'une étude a été menée pour évaluer les mouvements de capitaux entre la Suisse et l'Iran au cours des derniers événements. Celle-ci n'a pas décelé de mouvements importants, sous réserve cependant que des fonds aient pu être transférés par des intermédiaires (institutions diverses agissant à titre fiduciaire). Pour le Chah, comme d'ailleurs pour Bokassa, il est très difficile de distinguer entre ce qu'ils considèrent être leurs

fonds personnels et les fonds de l'Etat, persuadés qu'ils étaient de la pérennité de leur régime.

E. Pfister précise d'ailleurs que tous ces transferts ont eu lieu à un moment où ils étaient parfaitement légaux, sanctionnés par la Banque nationale d'Iran.

M. le Ministre Zwahlen: Nous avons toujours douté de l'authenticité de la fameuse liste des 250 personnes ayant déposé de l'argent à l'étranger.

Frage: Wieso verweist die Schweiz im Falle der Schah-Gelder auf den Rechtsweg, ohne gleichzeitig die Guthaben zu sperren? War eine Sicherung vorhanden, um einen Weitertransfer der Gelder zu verhindern?

J. Hulliger: Nein, es bestanden keine Sperren. Die Schweiz ist gleich vorgegangen wie die USA.

M. le Ministre Zwahlen: A cet égard, seule la Suisse, au contraire des Etats-Unis et de la RFA, a reçu une note de l'Ambassade d'Iran, qui par ailleurs semble avoir été "fabriquée" de toute pièce à Berne.

Frage in Ergänzung zu der vorhergehenden Frage: Die Gewaltentrennung, an die man sich bei einem Verweis auf den Rechtsweg hält, stösst vielfach auf Unverständnis. Es ergeben sich Schwierigkeiten in den Beziehungen zu Ländern, die sich nicht an dieses Prinzip halten.

J. Hulliger: Dies trifft vor allem im Fall der internationalen Rechtshilfe zu. Bei uns hält man sich strikt an die Gewaltentrennung und lehnt politische Kriterien bei der Beurteilung von Rechtsfragen ab. So hatte z.B. das EDA bei der Beratung über einen Entwurf zu einem Bundesgesetz über internationale Rechtshilfe eine Klausel vorgeschlagen, die dem Bundesrat grösseren Spielraum gewährt hätte. Die Klausel hätte eine Rechtshilfe in Fiskalsachen und bei Widerhandlungen gegen währungs-, handels-, oder wirtschaftspolitische Vorschriften ausnahmsweise zugelassen. Dies allerdings nur dann, wenn deren Verweigerung wesentliche Interessen der Schweiz erheb-

lich beeinträchtigt hätte. Die Klausel wurde fallengelassen, nachdem sich beide Räte dagegen ausgesprochen hatten.

Question au sujet du contrôle que les banques exercent sur les fonds qui affluent en Suisse. Ce même contrôle est-il également exercé par les banques privées et les banques étrangères établies en Suisse?

M. le Ministre Zwahlen: Oui, la convention passée a été acceptée par toutes les banques établies en Suisse qui opèrent avec l'étranger.

Question: En vertu de quels critères la BNS accepte-t-elle ou refuse-t-elle les exportations de capitaux?

M. le Ministre Zwahlen se référant à la page 5 du document "Bankfragen", souligne qu'en dehors des critères fixés par la Loi sur les banques (taux de change et taux d'intérêt), la BNS prend en considération les "wirtschaftlichen Landesinteressen". De plus, le DFAE a cherché à faire inclure les intérêts généraux lors de la révision de la Loi sur la BNS, mais n'a pas été suivi par le Parlement. A la lumière de l'évolution de la pensée internationale, en ce qui concerne notamment le problème des exportations d'armes, notre Département a tendance toutefois à interpréter de manière de plus en plus large ces intérêts.

Question: Les diverses décisions prises par les autorités fédérales dans le domaine financier ne contribuent-elles pas à développer dans certains pays l'image négative des banques suisses, image que les ambassades mettront des années à corriger.

M. le Ministre Zwahlen: Lesdites mesures n'étant pas connues du grand public à l'étranger, l'image qu'il se fait de la Suisse reste la même. D'autre part, il faut relever la complexité extrême du problème qui dans nombre de ses aspects reste mal connu en Suisse. Du fait de sa fonction, le Service économique et financier a peut-être la vue la plus large sur ce problème.

A. Lacher: Die Haltung des Auslandes dazu ist vielfach sehr zweideutig. So wird zwar gegen die Schweizer Banken polemisiert, aber von einer Aufhebung des Bankgeheimnisses möchte man dann doch lieber absehen, da die Kritiker vielfach selbst davon profitieren.

Question à propos des avoirs d'anciens dirigeants destitués. On se demande si l'on connaît l'état des avoirs détenus dans d'autres pays et s'il existe un échange d'informations à ce sujet.

J. Hulliger: Auf dem Papier wohl, in der Praxis jedoch nicht. Frankreich z.B. drängt auf mehr Konzessionen in konkreten Fällen. Es handelt sich hier um Amtshilfe, nicht um Rechtshilfe. Die Schweiz hält sich immer rigoros an den Grundsatz "pacta sunt servanda".

Frankreich gibt zwar an und für sich viele Auskünfte, verweigert aber oft Informationen, die das öffentliche Interesse ("ordre public") betreffen. Oeffnungen in diesen Fällen von Amtshilfe in Verwaltungssachen sind nur sehr schwierig zu erreichen. Bei uns wendet sich vor allem die Steuerverwaltung dagegen.

Frage: Wird das Kriterium der Legalität nie diskutiert?

M. le Ministre Zwahlen: Pour le Chah, le problème de la légitimité ne se posait pas. Bien que la question devrait être traitée sous cet angle, il faudrait alors établir une liste des personnalités au pouvoir et se demander quel va être leur avenir politique. A cet effet, comment déterminer les critères? Dans la plupart de ces cas, la séparation entre biens privés (personnels) et biens étatiques est très difficile à tracer. Dans les pays du Golfe, par exemple, il y a identité de ces biens. Il s'agit d'un domaine où les ordres juridiques diffèrent profondément selon les pays. En Amérique du Nord, en Europe et au Japon, le langage est semblable, alors qu'en Amérique latine et en Afrique d'autres conceptions sont en vigueur.

J. Hulliger: Es geht um die Art und Weise, wie die Mittel erworben wurden, nicht um die Legitimität der Personen.

2. Secret bancaire

Frage: Im Zusammenhang mit den Schah-Geldern wurde schon erwähnt, dass in anderen Ländern grössere Guthaben liegen. Im Fall der Schweiz spielt eine Kombination von verschiedenen Elementen eine Rolle, worunter das Bankgeheimnis nur eine Komponente darstellt. Da die Schweiz immer erfolgreich ist, erweckt sie den Neid anderer Länder, die sie dann zu kopieren versuchen. So hat z.B. Oesterreich ein neues Gesetz, das ohne Proteste hervorzurufen, das Bankgeheimnis verankert.

M. le Ministre Zwahlen: Les nouvelles dispositions financières autrichiennes ne sont pas encore bien connues. On peut lire néanmoins dans la presse internationale (Herald Tribune) que déposer des fonds en Autriche est avantageux (taux d'intérêt positif, possibilité d'ouverture de comptes anonymes). De plus, la place financière autrichienne ne connaît pas les inconvénients de la Suisse, tel le taux élevé du franc suisse.

E. Pfister ajoute qu'au sujet des comptes à numéro, contrairement à une légende bien ancrée, la Suisse ne connaît pas les comptes anonymes que les banques autrichiennes ouvrent couramment.

Frage: Wie ist die Stellung eines Doppelbürgers, der die Staatsbürgerschaft eines Landes hat, das die Devisenbewirtschaftung kennt? Würde, falls er im Ausland wohnt, ein Konto in der Schweiz in strafrechtlichen Angelegenheiten betroffen?

J. Hulliger: Es besteht kein Unterschied. In der Praxis geniesst der Doppelbürger allerdings gewisse Erleichterungen.

Frage: Wie in dem ausgeteilten Arbeitspapier erwähnt wird, ist die schweizerische Rechtshilfepraxis geprägt durch den Grundsatz des Ausschlusses der Wirtschaftsdelikte von jeglicher Rechtshilfe. Nun gibt es zwei Abweichungen: - das Rechtshilfeabkommen mit den USA und das schon erwähnte Bundesgesetz in Entwurfform. Wieso ist man im Fall des Rechtshilfeabkommens mit den USA von diesem Grundsatz abgewichen? War es auf Druck der USA oder um das Gesicht zu wahren?

Bezüglich des Bundesgesetzes über die internationale Rechtshilfe ist zu sagen, dass eine solche Klausel gefährlich wäre, da sie die Schweiz Erpressungsversuchen gegenüber verwundbar machen würde.

Auf Grund gewisser Erfahrungen im Bereiche von Nuklearfragen scheint die bestehende Angst vor dieser Klausel gerechtfertigt zu sein. Die USA und Kanada gehen ständig über internationale Abmachungen hinaus und verlangen Auskünfte, für deren Beantwortung sie kein Recht geltend machen können.

J. Hulliger: Die umstrittene Klausel ist bereits abgeschrieben. Sie wurde ersetzt durch eine andere, die in Fällen von qualifizierter Urkundenfälschung, wie z.B. Steuerhinterziehung, spielen soll. Auch hier werden in der vorberatenden Kommission des Ständerates Einwände gemacht.

Die neue Klausel wurde vorgeschlagen, um dem Bundesrat Handlungsspielraum zu gewähren, da er in gewissen Fällen ohnehin gezwungen werden kann, Massnahmen zu treffen, die nicht unbedingt mit der Schweizer Rechtsgebung zu vereinbaren sind. Die Rechtshilfe beruht auf dem Prinzip der gegenseitigen Strafbarkeit. Das schweizerisch-amerikanische Rechtshilfeabkommen von 1973 weicht nur in bedingtem Mass von dem schon erwähnten Grundsatz ab. Rechtshilfe ist nur in Fällen des organisierten Verbrechens möglich, und auch hier nur in gravierenden Fällen und nur gegen die Drahtzieher des Verbrechertums. Die Beweislast liegt auf amerikanischer Seite. Seit Inkrafttreten des Abkommens wurde nur in zwei Fällen Rechtshilfebegehren an die Schweiz gerichtet. Das Abkommen bewegt sich durchaus im Rahmen des schweizerischen Rechtsverständnisses. Mit ihm wurde nicht nur einem amerikanischen Begehren nachgekommen, sondern auch der Wille ausgedrückt, eine gewisse Solidarität zu zeigen. Nur durch eine Ausweitung der internationalen Rechtshilfe kann das organisierte Verbrechen zurückgebunden werden.

Frage: Wie wird ein konkreter Fall abgeklärt?

J. Hulliger: Die Polizeiabteilung handelt nach gewöhnlichen prozeduralen Regeln, wobei das Indizienmaterial von amerikanischer Seite geliefert werden muss. Sie hat auch das Recht, eine Anfrage abzulehnen.

Frage: Hat das Abkommen eine präjudizielle Wirkung?

J. Hulliger: Nein, in der Botschaft des Bundesrates wurde ausdrücklich erwähnt, dass es sich um einen Fall sui generis handelt, ohne Ableitungsmöglichkeiten für andere Fälle.

M. le Ministre Zwahlen: On peut se poser la question de savoir si l'on doit conclure de tels traités avec d'autres Etats qui nous le demandent, mais qui n'ont pas la même importance pour nous. Si la communauté des états industrialisés adopte une attitude commune, la Suisse ne devrait pas se démarquer et faire cavalier seul.

3. Initiative du Parti socialiste sur les banques

Question: Compte tenu de l'adoption de la nouvelle loi autrichienne sur les banques qui donne au secret bancaire une étanchéité plus grande qu'en Suisse, est-ce que la compétition que se livrent les deux pays au sujet du siège européen des Nations Unies ne se transpose pas au domaine financier?

J. Hulliger: Politisch gesehen ist es eigenartig, dass sich der österreichische Bundeskanzler um den Kapitalismus verdient macht. Es handelt sich hier um eine rein politische Frage.

M. le Ministre Zwahlen: Les uns essaient bien entendu de gagner ce que les autres possèdent. Il est clair que si l'Autriche calque sa législation sur la nôtre, il arrivera un moment où la substance bancaire suisse sera perdante. D'où la question posée depuis longtemps du redimensionnement de notre place financière que pose l'initiative du Parti socialiste.

Frage: Welches ist der volkswirtschaftliche Beitrag des Bankensystems?

M. le Ministre Zwahlen: Il est difficile de l'exprimer en quelques mots. Le secteur bancaire occupe actuellement 80'000 personnes, contre 50'000 il y a quelques années.

Les banques ont, à plusieurs reprises, pris dans leurs portefeuilles des actions d'entreprises suisses en difficulté économique par solidarité nationale, actions dont elles ont de la peine à se défaire actuellement. D'une part, on leur reproche d'acquérir trop de puissance, de l'autre on pourrait leur reprocher de laisser couler l'économie suisse. Il faut relever que la puissance économique suisse n'a pu se constituer et ne pourra se maintenir que grâce à une solide infrastructure bancaire.

E. Pfister: Les banques suisses ne craignent pas que les fonds qu'elles détiennent fuient vers l'Autriche du fait des avantages du secret bancaire autrichien. En effet, la stabilité politique régnant dans notre pays ainsi que les services fournis par les banques à la clientèle en Suisse sont des éléments favorables au placement de fonds chez nous.

Au sujet de l'apport des banques à l'économie suisse, il faut encore relever qu'à l'époque où notre balance commerciale était en déficit, les banques couvraient les deux tiers de ce déficit.

4. Information

M. le Ministre Zwahlen: La conception classique veut que les ambassades à l'étranger n'envoient à la centrale que des rapports sur la balance commerciale du pays hôte. On omet toujours de mentionner la balance des services.

M. Zwahlen recommande aux représentants d'informer la centrale de la façon la plus détaillée possible (le papier "Bankfragen" mention-

ne les questions au sujet desquelles la centrale désire des informations plus exhaustives de la part des postes à l'étranger, cf. p. 6).

Il recommande de plus aux représentants à l'étranger de nouer et d'entretenir des rapports suivis avec les Ministères des finances et les Banques centrales du pays hôte, car ceux-ci constituent une source d'information très appréciée.

Frage: Nach der Chiasso-Affäre liessen sich viele amerikanische Zeitungen über die Schweizer Banken aus. Viele Amerikaner verlangten darauf Auskünfte, die sie von uns, nicht aber von den Banken selbst, wollten. Da wir keine Erklärungen oder Anweisungen aus Bern erhalten hatten, wussten wir nicht, wie wir uns verhalten sollten. In solchen Fällen wäre es nützlich, wenn auch Generalkonsulate über die offizielle Linie orientiert würden.

M. le Ministre Zwahlen: La question de l'élargissement du cercle des destinataires de l'information en provenance de la centrale n'est pas résolue. Le principe veut que les ambassades soient compétentes pour décider de la transmission de l'information aux postes consulaires.

M. l'Ambassadeur Martin: L'information aux consulats doit être acheminée par l'ambassade et c'est à celle-ci de faire le choix des informations à retransmettre.

M. le Ministre Zwahlen: Certains scandales financiers ont révélé l'insuffisance de l'information globale sur les activités des banques (Lloyds, Herstatt, C.S.). A cet effet, la BRI étudie les possibilités d'harmonisation des activités dans ce domaine et les moyens d'une information plus complète et généralisée.

Frage: Bestehen Kontakte zu den Grossbanken, um über deren Vertreter im Ausland Informationen zu erhalten?

M. le Ministre Zwahlen: Si les contacts entre banques suisses et postes à l'étranger n'ont pas toujours lieu, la raison en est sou-

vent le manque de temps. Chaque fois que l'occasion se présente, nous attirons l'attention des banques sur la nécessité de ces contacts, dont elles sont d'ailleurs parfaitement conscientes.

Teilnehmer: Der Informationsaustausch mit Bankenvertretern ist z.T. bereits sehr gut ausgebaut. Die Botschaft in Singapur erhielt durch diese Kontakte auch Berichte über weniger zugängliche Länder, wie z.B. Burma, oder Auskünfte über Bankplazierungen und Anleihen in Vorbereitung.

M. le Ministre Zwahlen: Les banques sont de plus en plus conscientes de l'utilité de ces échanges. Si toutefois elles ne viennent pas d'elles-mêmes, c'est à vous de les inviter.

Question: N'y a-t-il pas double emploi entre les information recueillies par la centrale et celles recueillies par nos postes à l'étranger?

M. le Ministre Zwahlen: Non, car étant de nature différente, elles sont complémentaires.

5. Divers

Frage: Das Verhältnis Eigenmittel - Kundengelder klappt immer weiter auseinander. Die Schweizer Grossbanken investieren im Ausland, vielfach auch in der Dritten Welt Gelder, die der Bank aus dem Ausland zugeflossen sind. Liegen im Falle einer Verstaatlichung diese Interessen im schweizerischen Interesse und sind sie damit auch schützenswert?

M. le Ministre Zwahlen: Oui, il s'agit d'un investissement suisse; le passage de cet argent par la Suisse lui a donné la couleur fédérale. Néanmoins, en cas de perte, le dommage est supporté par le client. La Suisse remplit ainsi sa fonction de "plaque tournante".

Frage: In dem vorgelegten Arbeitspapier wird auf das Projekt der Nationalbank hingewiesen, den schweizerischen Geldmarkt stufenweise auszubauen. Wie geschieht das im Detail?

E. Pfister: Das Projekt ist inzwischen verwirklicht worden, doch ist ihm in den Augen der Banken kein grosser Erfolg beschieden. Es handelt sich vorerst um 200 Mio Franken Geldmarktforderungen, die jedoch nicht zirkulieren. Schuldner sind der Bund und die Nationalbank.

M. le Ministre Zwahlen: Les avis, à ce sujet, sont divergeants. Actuellement on pense plutôt que l'expérience ne sera pas positive.

Frage: Wie beurteilen Sie die Frage eines Beitritts der Schweiz zum europäischen Währungssystem?

M. le Ministre Zwahlen: le SME connaît actuellement son premier réaménagement depuis sa création. Concernant la Suisse, la dernière "Sprachregelung" que nous vous avons fait parvenir, selon laquelle la Suisse est favorable à la coopération monétaire régionale et internationale dans la mesure où elle favorise la stabilité du marché des changes, est encore valable.

La concertation entre banques centrales fonctionne relativement bien (cf. accord de novembre 1978). Nous ne pensons pas aller au-delà d'un aménagement de cette collaboration.

Une adhésion de notre part au SME n'est pas envisagée pour le moment, la cherté du franc suisse créerait des difficultés sérieuses aux membres du SME.

2) DIE SCHWEIZER BANKEN UND DAS AUSLAND

unter Beizug der Herren:

R. Merten, Direktor, Schweizerischer Bankverein, Zürich; M. Cabiallavetta, Vizedirektor, Schweizerische Bankgesellschaft, Zürich; I. Pictet, Sous-Directeur, Pictet & Cie, Genf; J.-P. Chappuis, Vizedirektor, Schweizerische Bankiervereinigung, Basel.

M. le Ministre Zwahlen présente les conférenciers.

R. Merten: Die Schweizer Bank und ihre Präsenz im Ausland, insbesondere in der Dritten Welt, heisst unser Thema. Wir Banken dürfen nicht mehr selbstverständlich annehmen, wir würden estimiert. Wir werden angegriffen. Ich darf in diesem Zusammenhang z.B. auf die Bankeninitiative der Sozialdemokratischen Partei hinweisen.

Für den Schweizerischen Bankverein hat die Tätigkeit in Ländern auf dem Wege zur Entwicklung in Lateinamerika, nämlich in Brasilien 1953, angefangen. Wir haben dann im Laufe der folgenden 10 - 15 Jahre ein Netz von Geschäftsstellen in Lateinamerika aufgezogen. Auch die anderen Grossbanken haben nachgezogen und heute sind wir in den Städten Lateinamerikas gleichmässig vertreten.

In den 60-er Jahren folgte der zweite Schritt: nach Asien. Vorerst beschränkte sich die Aktivität auf die fernöstlichen Zentren Tokio und Hongkong und etwas später kam Singapur dazu. In andern wichtigen Ländern wie Malaysia und Indonesien blieb sie vorerst spärlich. In Afrika sind die Schweizer Banken am wenigsten dicht vertreten. Im mittleren Osten fing unsere Tätigkeit im Libanon, in Beirut, an, das einmal ein grosses Bankzentrum darstellte und das dem schweizerischen Bankplatz Konkurrenz machen wollte. Dann wurden wir in Saudiarabien und auch im Iran tätig, wo heute allerdings eine Zeit des Rauhrefs herrscht.

Unsere Präsenz zeigt sich in verschiedenen Formen. Eine häufige Form ist die Vertretung. Sie ist keine operative Geschäftsstelle, sie ist vielmehr der verlängerte Arm der Geschäftsleitung. Sie vermittelt Informationen, sie unterhält Beziehungen zu Regierungsstellen, zu einheimischen Gesellschaften und zu Schweizer Geschäftsleuten. Sie hat vornehmlich beratende Funktion und übt eigentlich eine ähnliche Tätigkeit aus wie Sie als Vertreter des Bundes.

Eine weitere, indirekte Form der Präsenz ist die Beteiligung. Wir sind in verschiedenen Entwicklungsländern an einheimischen Banken und Finanzgesellschaften beteiligt, manchmal mehr symbolisch, manchmal beherrschen. Der Bankverein hält z.B. einige Beteiligungen v.a. in Brasilien und Argentinien, die Kreditanstalt in Schwarzafrika. Die Bankgesellschaft ist beispielsweise an der Banque Inter-

nationale pour l'Afrique Orientale beteiligt, einem Institut, das in mehreren Ländern tätig ist. Darüber hinaus bestehen Beteiligungen an Gemeinschaftsgründungen wie Eurobraz, Intermex etc., grossen international tätigen Banken und multinationalen Industriegesellschaften.

Seit der Mitte der 60-er Jahre ist ein sehr kontinuierlicher Anstieg des kommerziellen Bankgeschäftes zu verzeichnen, insbesondere des Kreditgeschäftes. Nach 1973 nahm das Kreditgeschäft zufolge der verschiedenen Zahlungsbilanzungleichgewichte noch mehr zu. Es bestanden bei den Einfuhrländern, sowohl bei Industrie- als auch Entwicklungsländern, Defizite. In dieser Lage hat das private internationale Bankensystem eine Rolle der Risiko- und Fristentransformation übernommen. Die den Banken kurzfristig zur Verfügung gestellten Gelder werden den Defizitländern, die das Geld für 10 Jahre benötigen, zur Verfügung gestellt. Sie, die Banken, haben somit das Kunststück fertigzubringen, aus kurzen Geldern lange Darlehen zu machen, ohne sich in den Stand der Todsünde zu begeben! Gewisse Kautelen sind in diesen Geschäften eingebaut. Dennoch bleibt offen, ob es dem Bankensystem und den Währungsbehörden erneut gelingt, in der heute wiederum offen ausgebrochenen Krise der Lage Herr zu werden. Für die nicht ölexportierenden Entwicklungsländer ist das von grösster Bedeutung.

Bei unseren weiteren Tätigkeiten steht die Exportfinanzierung als unsere vornehmste Geschäftsart im Vordergrund. Sie dient natürlich vor allem der schweizerischen Exportindustrie, nützt aber auch den Entwicklungsländern. Finanzkredite, die im Rahmen des local cost financing gewährt werden, machen oft 100 - 120 % der Bestellung in der Schweiz aus. Mit den syndicated loans werden Grosskredite an Regierungen gegeben, z.B. für Energieprojekte oder den Aufbau von Basisindustrien. Die Hilfe dient dem Zahlungsbilanzausgleich und der Befriedigung der Basisbedürfnisse der Infrastruktur.

Schliesslich ist die sehr positive Entwicklung der Kapitalmarktoperationen für Entwicklungsländer zu erwähnen. Bis vor einigen Jahren konnten nur Industrieländer und erstklassige multinationale Gesellschaften in der Schweiz Anleihen aufnehmen. Mit dem Erscheinen von Mexico, Brasilien, Argentinien etc. auf dem Markt wurde ein Durchbruch erzielt. Unter Mithilfe von Schweizer Banken sind weitere Entwicklungsländer auf den Eurodollarbond-Markt gelangt. Für einige Länder, Regierungen oder Zentralbanken wurden auch private placements organisiert.

Nun zu den Passivgeschäften. Gemäss Definition ist eine Bank eine Einrichtung, die sich öffentlich zur Annahme fremder Gelder empfiehlt. Ohne Einlagen keine Kredite! In dieser Hinsicht sind die Schweizer Banken traditionell auch international ausgerichtet und nehmen auch Gelder aus Entwicklungsländern entgegen. Wir haben das nie bestritten und wir finden das grundsätzlich durchaus in Ordnung. Was wir hingegen nicht tun, ist, dass wir aktiv in Länder gehen und Einlagen werben, wo dies nicht in Uebereinstimmung mit den lokalen Gesetzen steht. Wir unterlassen dies nicht erst seit der berühmten Vereinbarung. Es ist im übrigen durchaus normal, offeriertes Geld anzunehmen. Meine Erfahrungen in Lateinamerika, wo ich selber 12 Jahre gelebt habe, bestätigen, dass auch die

Regierungen der Annahme von Geldern durchaus positiv gegenüberstehen und die Präsenz der schweizerischen Grossbanken begrüessen.

Die Entwicklungsländer sind Kapitaleinfuhrländer. Es liegt ihnen daran, den kontinuierlichen Zufluss von Geldern sicherzustellen. Die Bank ist ihren Einlegern verantwortlich. Sie kann nicht beliebige Mittel von aussen in die Entwicklungsländer fliessen lassen. Dem Verschuldungsproblem ist nur mit einer konzentrierten Aktion beizukommen. Um die riesigen Probleme z.B. der Türkei zu lösen, die durch unrealistische Entwicklungsprogramme in Schwierigkeiten geraten ist, sind andere Mittel als einfach Bankkredite anzuwenden. Das gleiche gilt in Bezug auf Nicaragua, dessen Wirtschaft durch uneinsichtige Regierungen und starre Opposition grossen Schaden erlitten hat.

M. Cabiallavetta: Die Schweiz ist ein sehr altes Kapitalexportland. In dieser Tatsache liegt der Ursprung der Auslandstätigkeit, die bis auf das 16. Jahrhundert zurückgeht. Zum internationalen Finanzplatz wurde die Schweiz allerdings erst nach dem 2. Weltkrieg in grösserem Ausmass. Unsere intakte Wirtschaft, ihr Produktionsapparat und unsere damals neben dem Dollar einzige voll konvertible Währung haben diese Entwicklung begünstigt. Da seit 1960 ein noch gestigerter Kapitalzufluss festzustellen war, blieb den Schweizer Banken nichts anderes übrig, als das zugeflossene Geld wieder im Ausland anzulegen und die schweizerischen Spargelder im Inland. Die Auslandsanlage erfolgte vorerst vornehmlich in den USA, später auf dem Euromarkt. Einige Zahlen des Schweizer Bankwesens im internationalen Vergleich: pro Kopf der Bevölkerung haben wir mit 58'000.-- die grösste Bilanzsumme; grösste Bilanzsumme pro Bankbeamten mit 5 Mio Franken; grösste Bankendichte mit 1 Bank pro 1300 Einwohner; als wichtigstes: die grössten eigenen Mittel im Verhältnis zu den Ausleihungen mit 8,3 % ; 126 Mia Franken Guthaben im Ausland gegenüber 90 Mia Schulden.

Als wechselkursneutral erweisen sich diejenigen Geschäfte, durch welche ausländisches Geld im Ausland wieder angelegt wird.

Einen hohen Anteil an der Auslandstätigkeit haben die Vermögensverwaltungen. Die Schweizer Banken verwalten 300 bis 400 Mia \$ Vermögen ausländischer Kundschaft.

In der Schweiz existiert kein Geldmarkt, d.h. ein Markt für Darlehen mit einer Laufzeit von bis 12 Monaten. Wir sind gezwungen, auf den Eurogeldmarkt auszuweichen. Dieser geht eigentlich auf die Zeit zurück, als russische Gelder aus den USA zurückgezogen und nach London transferiert wurden. Weitere Gelder wanderten nach der Zinsregulierung aus den USA ab. Die Eurodollarguthaben wurden in Europa ausgeliehen. Heute versteht man unter dem Euromarkt den ganzen Handel mit fremden Währungen ausserhalb des Ursprungslandes. Die Grössenordnung dieses Marktes wird gemäss BIZ auf 500 - 900 Mia \$ geschätzt. Andere schätzen den Umsatz auf nur 100 Mia \$. Der Grund für die Schätzungsdifferenzen liegt in den vielen Doppelzählungen. Jeder Bankkredit wird mehrmals weitergeliehen. So erscheinen die gleichen 100'000 \$ mehrmals in den Zählungen. Das führt zu den riesigen Zahlen. Das Recycling wäre ohne den Euromarkt

nicht möglich gewesen. Die USA fordern eine Kontrolle des Euro-marktes. Indessen entstehen die Probleme nicht wegen des Marktes, sondern aus den inneren Situationen einzelner Länder und ihren Bankensystemen heraus. Würden in allen Ländern unsere Liquiditäts- und Eigenkapitalvorschriften angewendet oder diese jedenfalls koordiniert, könnten die anstehenden Probleme gelöst werden. Es ist sehr wichtig, dass dieser Markt frei und flexibel bleibt und nicht durch viele Kontrollen eingeschränkt wird. Solche würden nur bewirken, dass das Zentrum des Euromarktes ausweichen würde, sei es nach Bahrein, Peking oder irgendwohin. Mit dem Geldmarktgeschäft können Devisenüberschüsse kurzfristig mit Ertrag angelegt werden, ohne dass die Zahlungsbereitschaft leidet. Am Euromarkt können Overnight-Anlagen, die sonst höchstens bei einigen Grossbanken möglich sind, gemacht werden. Devisen-swap-Operationen kennen grosse Umsätze. Geneigte Betrachter sehen darin Devisenspekulationen. Sie übersehen, dass es sich bei diesen Swap-Geschäften um kurs-gesicherte Operationen handelt. Realisiert wird dabei lediglich die Zinsdifferenz zwischen \$ und SFr.-Anlagen. Es liegt hier also keine Währungsspekulation vor. Vielmehr ist dieses Geschäft das einzige Mittel, diese Gelder ertragreich einzusetzen. Zürich hat grosse Umsätze, hier ist ein tiefer Markt, der relativ geringe Fluktuationen hat. Es besteht allerdings eine Vielfalt von Restriktionen am Devisenmarkt. Die Bemühungen, das Frankenangebot zu verringern, weckten gleichzeitig den Preisschraubeneffekt: Das eingeschränkte Angebot bewirkte einen höheren Preis für Schweizerfranken, d.h. seine Aufwertung. Dies ist also nicht eine Folge des Bankensystems. Bis 1974 hatten wir eine ausgeglichene Devisenbilanz. Mit der Rezession kamen plötzlich Handelsbilanzüberschüsse von 8 oder 9 Mia. Der Franken als stabile Währung stand durch den Kapitalexport einer Zusatznachfrage gegenüber. Hinzu kamen viele Rückzahlungen. Die Spekulation ist nicht in der Lage, langfristige Trends zu brechen. Sie hätte unmöglich den Franken, die DM oder den Yen ungerechtfertigterweise für längere Zeit nach oben und den \$ nach unten drücken können.

Noch einige Worte zu den Treuhandanlagen. Dies sind Zeitanlagen seitens unserer in- und ausländischen Kunden auf ihr eigenes Risiko, die auf unseren Namen getätigt werden. Wir plazieren sie gewöhnlich im Ausland. Viel Geld wurde z.B. in der Türkei angelegt, weil hohe Zinsen bezahlt wurden. Die Bank trägt kein Risiko, sie hat vom Geschäft lediglich eine Vermittlergebühr.

Beim Roll-over Kredit stellen die Banken einen Betrag für 5 Jahre zur Verfügung. Der Zinssatz kann alle 6 Monate angepasst werden. Diese Art dient der Fristentransformation. Die Gefahr besteht allerdings darin, dass einmal keine \$ mehr erhältlich sein können. Die Bank könnte die für 5 Jahre weggeliehenen kurzfristigen Einlagen nicht zurückzahlen und befände sich in einer Liquiditätskrise. In absehbarer Zeit ist indessen kaum damit zu rechnen, dass \$ plötzlich nicht mehr erhältlich sein werden.

Die Auslandstätigkeit der Schweizer Banken wird dokumentiert durch die Tatsache, dass 34 % aller Aktiven im Ausland angelegt sind. Für die SBG liegt dieser Ansatz sogar bei 52 %. Auf der Passivseite sind rund 1/4 (26 %) aller Einlagen ausländischer Herkunft.

In der Schweiz bestehen übrigens seitens der Nationalbank Bestrebungen, den Geldmarkt auszubauen. Einstweilen ist davon nicht allzuviel zu erwarten.

Von den Auslandaktiven der Banken und Finanzgesellschaften sind 62 % in Westeuropa, 4 % in Osteuropa, 9 % in den USA, 12 % in Lateinamerika, 4 % in Afrika, 4 % im nahen und mittleren Osten und 5 % in Asien angelegt.

Auch strukturell ist das Schweizer Bankwesen gut gegliedert. Drei Banken unterhalten im Ausland 117 Geschäftsstellen. Davon die SBG 32, der SBV 46, die SKA 36 und die SVB 3; hievon sind 69 Vertretungen, 23 Niederlassungen und 25 Tochterbanken.

Referat von I. Pictet, Pictet & Cie, Genf, siehe Beilage 1.

J.-P. Chappuis: L'activité de l'ASB vous est connue. Durant les deux dernières années, nous avons publié un certain nombre de directives à l'intention des banques concernant notamment les opérations fiduciaires, la révision interne des banques (de même que des cours de formation et de perfectionnement pour les réviseurs). En éditant notre dernière publication intitulée "Directives et commentaires concernant le mandat de gestion conféré à la banque par un client", nous avons voulu codifier les règles et les usages dans ce domaine afin de clarifier les rapports banque-client, d'accroître la protection des clients et déterminer la responsabilité des banques dans la gestion de fortune. Il est néanmoins évident que la responsabilité de la banque ne porte pas sur la valeur d'un dossier confié à sa gestion: si la Bourse baisse, le client en supporte les conséquences.

Frage: Vor einigen Jahren war viel von der Gründung einer schweizerischen Exportbank die Rede. Die Grossbanken waren damals dagegen. Wie ist ihre Haltung heute?

R. Merten: Die Grossbanken sind auch heute noch gegen eine solche Idee. Der Hauptgrund ist, dass eine Exportbank Exporte nur dann günstiger als zu Marktbedingungen finanzieren kann, wenn sie staatlich unterstützt wird. Ausländische Institute dieser Art werden mit Steuergeldern subventioniert. In der Schweiz weiss sich die Privatwirtschaft aus eigener Kraft zu helfen. Ein staatliches Institut wäre viel weniger beweglich und müsste von den Banken

Spezialisten abwerben. Unsere Banken sind im Ausland stark vertreten und sorgen dafür, dass Aufträge hereinkommen. Dieses System ist sehr viel wirksamer als eine Exportbank. Auch die Kosten einer solchen Institution wären horrend. Heute schon fürchtet man sich bezüglich der ERG vor dem Tag, wo die Verlustquote die Prämien übersteigen wird. Auch die Industrie sagt heute nicht mehr ja zu einer Exportbank.

Andererseits verfügt die Nationalbank über riesige Dollarbeträge, die sie den Banken zu einem Vorzugszins zur Verfügung stellen könnte. Mehr und mehr Länder weigern sich wegen des damit verbundenen hohen Kursrisikos, Kredite in Schweizer Franken anzunehmen.

Zusatzfrage: Sind Bestrebungen im Gange, die Nationalbank einzuschalten? Eine Umfrage in meinem Gastland, Kolumbien, hat ergeben, dass nur noch auf US \$ lautende Kredite akzeptiert werden.

R. Merten: Es gibt in der Tat Länder, wie z.B. Mexiko, wo es verboten ist, Kredite in SFr. anzunehmen. Dadurch sind die Banken gezwungen, Dollarfinanzierungen vorzunehmen. Damit ist ein gewisses Risiko verbunden, da die ERG nur auf SFr. lautende Kredite abdeckt. Dollars sind zwar vorhanden, aber nicht auf 10 oder 15 Jahre hinaus.

Mit der Nationalbank werden Gespräche geführt. Sie kann jedoch als Noteninstitut nicht den Winkelried spielen und würde wahrscheinlich erst in extremis eingreifen.

M. Cabiallavetta: Die Abwertung des US \$ wird zwar weitergehen, aber nicht in bisheriger Masse. Ich persönlich würde heute keinen Augenblick zögern, eine Schuld in SFr. aufzunehmen.

Das Problem ist heute nicht die Liquidität, denn es sind genügend Dollars vorhanden. Vielmehr bereitet die "Fristigkeit" Schwierigkeiten. Der Zufluss von Dollars vor allem aus dem mittleren Osten erfolgt überwiegend kurzfristig. Einerseits besteht ein Bedürfnis nach langfristigen Krediten bis zu 10 Jahren, andererseits bestehen kurzfristige Verpflichtungen. Das Bankensystem ist deshalb

gezwungen, eine gewisse Fristentransformation vorzunehmen. Wenn einmal keine Dollars mehr verfügbar wären, könnte sich daraus eine gefährliche Liquiditätskrise ergeben.

Frage: An der dritten Generalkonferenz der UNIDO in Wien wurde ein Dokument vorgelegt, dass Vorschläge im Hinblick auf eine sogenannte "collective self-reliance" der Entwicklungsländer (EL) macht. Sehr viel Kapital aus EL gelangt in die westlichen Industriestaaten und fliesst dann in Form von Krediten wieder zurück in andere EL. Ein Vorschlag geht nun dahin, diesen Umweg zu vermeiden und einen neuen Fonds zu gründen, der solche Transaktionen auf direktem Wege vornehmen könnte. Wie schätzen die Schweizer Grossbanken die Möglichkeiten für eine Selbstfinanzierung der EL ein, und würden sie darin eine Gefahr für ihr Geschäft erblicken?

R. Merten: Die Gründung eines solchen Fonds ist reine Theorie. Das grosse Problem ist dabei, ob die Geldgeber ihre Mittel langfristig in einer solchen Institution deponieren wollen. Dies wäre nur bei einem radikalen Gesinnungswandel der Araber der Fall, die bisher nicht bereit waren, ihre Gelder langfristig anzulegen. Ein solcher Fonds würde ausserdem einen riesigen Apparat erfordern, der der Effizienz eher abträglich wäre. Man kann solche Dinge nicht künstlich kreieren. Viele Länder wären daran interessiert, den Finanzplatz zu spielen. Wenn die dafür notwendigen Vorbedingungen wie Vertrauen, geeignete Gesetzgebung, Hinterland, Know-how und effiziente Kommunikationen nicht gegeben sind, ist ein Finanzplatz jedoch nicht lebensfähig. Durch die Gründung eines neuen Fonds würden die Transaktionen nicht billiger und effizienter, sondern es würde ein durchaus nicht überflüssiger Vermittler ausgeschaltet.

Frage: Im Referat Merten wurde festgehalten, die Regierungen der Dritten Welt schätzten im allgemeinen die Schweizer Banken.

Mein Gastland, Indonesien, ist das nach der Bevölkerungszahl fünftgrösste Land der Welt. Es betreibt eine liberale Geld- und Devisenpolitik, und es wird ihm ein funktionstüchtiger Beamtenstab attestiert. Wie erklären Sie sich die Diskrepanz zwischen der Aus-

landverflechtung der Schweizer Grossbanken und ihrer völligen Abwesenheit in Indonesien, wo immerhin 45 ausländische Banken vertreten sind?

R. Merten: Dafür gibt es rein subjektive Gründe. Wir haben uns Indonesien angeschaut, uns aber dann für Singapur entschieden, wo die Devisengesetzgebung liberal ist und die Voraussetzungen für "off-shore" Geschäfte gegeben sind. Unsere Vertretung in Singapur bereist auch Jakarta. Bei der Eröffnung von Niederlassungen stellen wir rein praktische Ueberlegungen an. Wir eröffnen keine Niederlassungen, um möglichst viele davon zu haben. Eine Vertretung ist in erster Linie mit hohen Spesen verbunden, die natürlich wieder hereinkommen müssen. Die Schweizer Grossbanken sind in dieser Frage vielleicht weniger als ausländische Banken nur auf Prestige bedacht.

Allerdings gibt es auch für uns Städte, wo wir unbedingt präsent sein müssen (London, New York). Heute befinden wir uns eher in einer Konsolidierungsphase im Gegensatz zum Anfang der 70-er Jahre, wo wir es mit einer ausgesprochenen Expansionsphase zu tun hatten.

Frage: Man spricht viel vom Schuldenproblem der Dritten Welt. Gibt es Grenzen der Verschuldung?

R. Merten: Das Problem der Verschuldung ist tatsächlich besonders gravierend für die sogenannten "non-oil producing, least developed countries". Die Banken sind allerdings nicht Akteure, die den Verschuldungsgrad bestimmen. Sie sind nur Teilnehmer am Markt, die frei sind zu entscheiden, ob sie einem Land X einen Kredit gewähren wollen oder nicht. Neuerdings haben die Grossbanken ein System aufgebaut, um die Länderrisiken zu erfassen. Zu Beginn der 70-er Jahre wurden die Risiken nur global erfasst. Heute gibt es verschiedene empirische Systeme, die aufgrund volkswirtschaftlicher Analysen und des Vergleichs einiger makroökonomischer Daten die Festsetzung einer Limite ermöglichen, die es erlaubt, die Risiken zu begrenzen. Bis heute waren die Schweizer Banken sehr vorsichtig und beschränkten sich auf den Euromarkt. Mangels sicherer Endver-

werter liehen sie das Geld lieber anderen Banken, damit diese es weitergaben. Heute können jedoch die Schweizer Banken aus Renditeüberlegungen nicht mehr alles Geld in den Euromarkt stecken. Es gilt unter den EL die "besseren" auszuwählen. Defizit- und Ueberschussländer wird es immer geben, da kein vollständiges Gleichgewicht möglich ist. In den ärmsten Ländern sind die Banken nicht tangiert. Dort müssen Institutionen für Entwicklungsfinanzierung einspringen.

Frage: Gestern wurde die Frage einer Mitgliedschaft der Schweiz bei den Bretton-Woods-Institutionen angesprochen. Was halten die Schweizer Grossbanken von einem Beitritt zu diesen Institutionen?

M. Cabiallavetta: Diese Frage ist im historischen Zusammenhang zu sehen. 1945 war ein Beitritt der Schweiz praktisch ausgeschlossen und später kamen laufend neue Gründe dazu, die gegen eine Mitgliedschaft sprachen. Ein wichtiger Grund war z.B. die Schaffung der Sonderziehungsrechte (SZR). Es handelte sich dabei um aus dem Nichts kreierte Buchgeld. Jedes Mitgliedland hatte das Recht, gegen SZR Devisen zu beziehen. Da jedermann ein Interesse an harter Währung hat, wäre die Schweiz eventuell gezwungen gewesen, in gefährlichem Ausmass SZR anzunehmen und dafür SFr. abzugeben.

In den 70-er Jahren erlebten wir dann den völligen Zusammenbruch des Bretton-Wood-Systems. Die Frage einer Mitgliedschaft der Schweiz bei den Bretton-Woods-Institutionen ist im grösseren Zusammenhang mit dem Problem eines UNO-Beitritts zu sehen. Wie bei der UNO geniesst die Schweiz auch beim IMF Beobachterstatus. Herr Leutwyler hat auch ohne Mitgliedschaft ein gewichtiges Wort mitzureden. Als kleinem Land würde der Schweiz nur eine kleine Quote zugeteilt, so dass wir meiner Ansicht nach nichts verlieren, wenn wir vorläufig abseits stehen. Es gilt in Zukunft eine pragmatische Haltung einzunehmen.

Frage: Nach welchen Gesichtspunkten teilen Sie die Bankenkreditnehmer in erste, zweite und dritte "Adressen" ein?

M. Cabiallavetta: Bei der Einschätzung einer Bank als "erste Adresse" spielt einmal die Geschichte des betreffenden Instituts eine Rolle. So ist z.B. die Bank of America sicher eine erste Adresse. Die übrigen Faktoren lassen sich nur schwer quantifizieren. Wichtige Kriterien bei der Beurteilung sind: Eigenkapitalbasis, Zahlungsmoral, Zahlungsverkehr, Länderrisiko, persönliche Bekanntschaften. Die SBG kennt eine Geldmarktlimite für zweite Adressen. Dritte Adressen haben wir keine.

Frage: Bezüglich der arabischen Kredite an Aegypten hatten wir kürzlich den Fall, dass eine Schweizer Firma ihre Lieferungen einstellte, weil der Kredit nicht mehr lief. Ist Aegypten noch so weit kreditwürdig, dass wir die Leute an Schweizer Banken weiterweisen können?

M. Cabiallavetta: Ich glaube nicht, dass Aegypten ein so grosses Risiko darstellt, dass es nicht mehr kreditwürdig wäre. Ich würde Sie bitten, die Leute in einem solchen Fall an die Banken zu verweisen.

Frage: Man spricht von einer ständig wachsenden Verschuldung der sozialistischen Länder (gegenwärtig 58 Mia \$). In 10 Jahren sollen es bereits 150 Mia sein. Ich denke dabei insbesondere an mein Gastland, Bulgarien, das mit 3 Mia in der Kreide steht. Wie beurteilen Sie dieses Problem der wachsenden Verschuldung?

R. Merten: Die Schweizer Banken operieren in Osteuropa sehr vorsichtig. Die sozialistischen Länder bekommen wie die EL einen Plafond zugeteilt. Natürlich wird bei der Festlegung dieses Plafonds Bulgarien anders eingestuft als etwa Ungarn.

Zu den 58 Mia Schulden ist zu bemerken, dass wir heute in einer Zeit der Inflation der Zahlen leben. Laut MaNamara haben die EL insgesamt Schulden von etwa 400 Mia \$. Brasilien allein ist mit netto 40 Mia \$ verschuldet. Die von Ihnen genannten Zahlen für den Ostblock sind also nicht so dramatisch, wie sie auf den ersten Blick erscheinen mögen. Für die Banken gehören die sozialistischen Staaten ausserdem zu den Debitoren mit der besten Zahlungsmoral.

Frage: Herr Pictet hat in seinem Voten das hohe Steueraufkommen der Banken pro Kopf der Angestellten erwähnt. Ist dies wirklich ein gutes Argument zugunsten der Banken? Kann man die Banken diesbezüglich mit anderen Branchen vergleichen?

I. Pictet: Je suis prêt à reconnaître que l'argument n'est pas très concluant. La charge fiscale des banques en matière d'impôts directs est la même que pour toute autre entreprise suisse. Au sujet des impôts indirects (taxes bancaires spécifiques), il faut être conscient du fait que la moindre augmentation de la fiscalité - déjà fort importante - pourrait avoir pour conséquence la fuite de capitaux de la place financière suisse.

Par ailleurs, l'idée fortement ancrée dans l'opinion publique selon laquelle les banques seraient responsables de la hausse du franc suisse est fausse. Les entreprises industrielles en portent davantage encore la responsabilité: ainsi, les chimiques bâloises et Nestlé, par exemple, rapatrient chaque année leur cash flow de l'étranger, notamment des pays où elles ne s'autofinancent plus.

J.-P. Chappuis: Ceci est à mettre en rapport avec les nombreuses propositions visant à instituer un nouvel impôt sur les banques. Il faut cependant bien constater que les banques contribuent pour une large part aux recettes fiscales, ce qui implique qu'elles connaissent des bénéfices confortables. Il est clair que sans ces bénéfices, les banques perdraient la confiance du public, d'une part, et constitueraient une charge pour l'économie, d'autre part. Rappelons qu'en 1977 les impôts directs payés par les banques se sont élevés à 801 mio de francs, les impôts prélevés sur les dividendes à 240 mio, et les droits de timbre perçus par la Confédération lui ont rapporté 488 mio.

M. Cabiallavetta: Noch eine Bemerkung zum Steueraufkommen der Banken. In gewissen Kreisen herrscht die Ansicht, man müsse die Steuern dort eintreiben, wo etwas zu holen sei, nämlich bei den Banken. Damit würde man jedoch das sprichwörtliche Huhn schlach-

ten, das die goldenen Eier legt. Der Nettosteuerertrag wird nämlich per saldo kleiner, wenn auf gewissen Transaktionen eine Steuer erhoben wird. Niemand führt Devisentransaktionen mit einer Schweizer Bank durch, wenn solche Geschäfte mit einer Umsatzsteuer belegt werden. Es gibt genug Möglichkeiten, auf ausländische Banken auszuweichen.

R. Merten: Zu einem Finanzplatz gehört per definitionem die Steuerfreiheit der Transaktionen. Fällt diese dahin, wird dem Finanzplatz die Existenzgrundlage entzogen.

J.-P. Chappuis: rappelle que l'ASB a édité, à cet effet, une brochure "Les banques et la fiscalité" que chacun peut obtenir.

Teilnehmer zum Votum von Herrn Cabiallavetta betreffend die Bretton-Woods-Institutionen. Sie haben betont, unsere Einflussmöglichkeiten im IMF seien grösser, wenn wir Nichtmitglied blieben, und Sie haben eine Verbindung zu unserem Beobachterstatus in der UNO hergestellt. Ohne eine Diskussion über einen UNO-Beitritt auslösen zu wollen, möchte ich doch festhalten, dass unsere Situation am East River keineswegs eine gemütliche ist, und dass unsere Einflussmöglichkeiten bei einem weiteren Abseitsstehen von Tag zu Tag schwinden.

M. Cabiallavetta: Ich wollte nur sagen, dass wir auch in der UNO als Nichtmitglied einen gewissen Status haben und dass wir im IMF sogar über ein erhebliches Gewicht verfügen.

J.-P. Chappuis: La question de l'adhésion de la Suisse au FMI s'est posée il y a 10 ans, mais la Suisse préféra attendre de voir comment évoluerait le système des DTS. Depuis lors, la question ne s'est plus vraiment posée. Il est probable que la question n'est pas examinée actuellement à la BNS. Quant à l'ASB, elle n'est pas fermée à la discussion.

Frage: Wie wäre es, wenn die von Herrn Chappuis angesprochenen Broschüren auch auf englisch erhältlich wären? In meinem Gastland

Indonesien kämen mir solche Schriften in englischer Sprache sehr zu statten.

M. Cabiallavetta: Die vorliegenden Broschüren sind eigentlich nur für den internen Gebrauch bestimmt. Die Argumente für den externen Gebrauch müssten anderer Natur sein. Die PR hat ihre Grenzen. Es hat keinen Sinn, mit 1000 Argumenten 2000 neue auf dem Plan zu rufen. Wir müssen uns als Bankiers daran gewöhnen, dass wir nie gewinnen können. Bei einer Dienstleistung sieht man im Gegensatz zum primären Sektor nichts, wenn sie hervorragend abgewickelt wird. Man ist daher sehr schnell bereit, dahinter dunkle Geschäfte zu wittern. Die Abstraktheit des Themas ist einer vorurteilslosen Betrachtung des Bankwesens nicht förderlich. Allerdings muss ich zugeben, dass die Schweizer Grossbanken in der Vergangenheit die PR eher vernachlässigt haben.

J.-P. Chappuis: Cette proposition doit être retenue. L'ASB est prête à collaborer à la réédition d'une brochure en langue anglaise, telle celle que les grandes banques avaient publiée il y a quelques années.

R. Merten: Diese Broschüre war auf den amerikanischen Markt ausgerichtet. Man schuf sie seinerzeit, um der Diskussion über das Bankgeheimnis und die Nummernkonti begegnen zu können. Im übrigen gilt für solche Schriften das alte Sprichwort: qui s'excuse, s'accuse. Im lateinamerikanischen Raum stiess diese Broschüre z.B. auf völliges Unverständnis.

J.-P. Chappuis: Dans ces conditions, il faudrait faire quelque chose de plus neutre à l'usage de nos représentations diplomatiques.

Frage: Sie haben erwähnt, dass aus dem Asean-Raum nur wenige bankkritische Äusserungen kommen. Welche Länder sind Ihre stärksten Kritiker?

R. Merten: Die stärkste Kritik kommt aus den USA, unserem grössten Konkurrenten.

Frage: Ich möchte ein Problem aus dem konsularischen Bereich vorbringen. In Manchester suchen uns viele Leute auf, die in der Schweiz ein Konto eröffnen wollen, und die uns um die Beglaubigung ihrer Unterschrift bitten. Dies ist uns jedoch verboten. Was sollen wir diesen Leuten anraten?

R. Merten: Sie sollen sich an unsere Filiale in London wenden.

J.-P. Chappuis: C'est aux banques d'examiner si elles peuvent se contenter d'une légalisation faite par un notaire à l'étranger ou si elles ont également besoin de la légalisation d'une représentation consulaire suisse. La question n'est pas réglée.

M. le Ministre Zwahlen: Je remercie vivement tous les orateurs qui nous ont apporté une substance très riche et je relève l'excellente coopération DFAE - ASB. Je souhaite apporter les conclusions suivantes à la suite de ces discussions consacrées aux problèmes bancaires:

- développement

Pour ce qui est des problèmes du développement, on constate que les banques ont joué un rôle considérable dans les pays en voie de développement (PVD) les plus favorisés. Leurs activités s'y sont déroulées de pair avec le développement de ces pays. Tout d'abord, dans les pays latino-américains caractérisés par des économies relativement fortes et donc par une capacité d'endettement supérieure, qui expriment la volonté de se démarquer du Groupe des 77 et de trouver leur propre identité. La Suisse "officielle" n'a pas pour le moment cherché à établir des relations plus étroites avec ces pays et un effort dans ce sens s'impose. Dans les pays plus pauvres, qui ne sont que peu engagés dans le courant des échanges internationaux et qui ne constituent ainsi pas un terrain propice pour les banques, c'est à l'aide publique au développement de s'y concentrer. A cet égard, je constate

l'insuffisance de notre contribution - 0,19 % PNB -. Les coupes budgétaires effectuées récemment pourraient même nous empêcher de faire mieux. Cette attitude nous est de plus en plus reprochée dans les fonds internationaux d'aide au développement, et il en va de la crédibilité de la politique extérieure de la Suisse.

Dans le groupe des pays membres de l'ASEAN, où, en dépit d'un niveau de développement économique inégal, une certaine homogénéité existe sur le plan politique, nous avons également un effort à faire.

Suite à la CNUCED, on observe une tendance des PVD à demander aux pays industrialisés de multiplier les fonds d'aide au développement. La réticence des pays développés à cet égard et la radicalisation de l'attitude des PVD ont conduit au blocage des négociations. Toutefois, une réconciliation est nécessaire, afin de permettre aux pays qui n'ont pas accès aux marchés internationaux des capitaux de trouver les moyens de se développer. J'espère que les banques prendront conscience du rôle qu'elles peuvent jouer dans ce domaine.

- la Suisse et les institutions de Bretton Woods

a) FMI

Les arguments que l'on a avancés pour ne pas adhérer au FMI (clause de la monnaie rare, instrument de la guerre froide, effets négatifs de la création des DTS, etc...) se sont révélés être des prétextes. On constate que le FMI a évolué depuis sa création et qu'il est notamment devenu un appoint à l'aide au développement (financement des déficits des balances de paiements) et qu'il réalise des actions remarquables. Il est vrai que notre position d'observateur au FMI est agréable et que notre non-appartenance ne nous empêche pas d'être consultés et de collaborer. Ainsi, nos contributions financières au FMI sont plus élevées que la quote-part dont nous devrions nous acquitter en tant que membre. Mais dans la mesure où la

situation financière internationale continue de se détériorer, la Suisse devrait pouvoir disposer d'un droit de vote, même si les dimensions de notre économie en diminueraient la portée, dès lors qu'il est fort probable que notre rôle d'observateur perdra de son importance.

b) BIRD

Je rappelle qu'il faut être membre du FMI pour adhérer à la BIRD. Nos relations avec la Banque mondiale sont bonnes grâce notamment aux facilités que nous lui avons accordées pour ses emprunts sur notre marché et nous sommes, à cet égard, un de ses partenaires privilégiés.

S'il est vrai que l'adhésion de la Suisse grèverait quelque peu le budget de la Confédération, le fait de rester à l'écart serait dommageable sur le plan international, d'autant plus que l'aide publique bilatérale de notre pays demeure modeste.

Notre méfiance à l'égard de la gestion multilatérale des fonds ne devrait pas, en outre, nous empêcher de participer à la sixième reconstitution du capital de l'AID. Certains affirment qu'une décision de principe dans ces domaines est actuellement peu opportune, mais de toute manière le moment choisi sera toujours politiquement mauvais.

- l'endettement

En ce qui concerne l'endettement des PVD, son ampleur ne devrait pas porter atteinte à leur "Kreditwürdigkeit", ceci d'autant plus que la Suisse a intérêt à ce que ces pays puissent acheter nos produits. Les exportations suisses à destination des PVD ont augmenté de 26 % en 1979, grâce en particulier à l'appui fourni à nos entreprises par les banques. Celles-ci devraient par ailleurs à tout prix faire un effort supplémentaire pour faciliter l'attribution de crédits aux PVD.

Les pays à économie planifiée ont une marge d'endettement relativement importante, bien qu'il soit difficile de l'évaluer du fait

de la réticence des pays occidentaux à se prononcer sur les crédits qu'ils ont accordés. Il s'agit-là d'une question avant tout politique. Alors que l'URSS essaie de garder les pays de l'est dans son orbite économique, l'intérêt des pays occidentaux est de les voir s'ouvrir à eux en leur offrant des crédits supplémentaires.

En conclusion, je remercie tous les orateurs et les participants de leurs interventions et de la compréhension réciproque dont ils ont fait preuve et qui ont contribué à rendre le dialogue constructif.

J.-P. Chappuis se félicite de ces rencontres, occasion unique pour les représentants des banques de dialoguer avec nos agents à l'étranger et remercie vivement le DFAE d'avoir mis sur pied ces séminaires.

II PROBLEME DER EXPORTFOERDERUNG

Leitung: Herr Botschafter P. Bettschart, Delegierter für Handelsverträge, BAWI.

Referat von Botschafter P. Bettschart, siehe Beilage 2.

1) DIENSTLEISTUNGSFIRMEN, NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE

unter Beizug der Herren:

Dr. P. Hutzli, Sekretär des Vororts des SHIV, Zürich;
M. Dreier, Stellvertretender Direktor der Motor-Columbus-Ingenieurunternehmungen AG, Baden; A. Ritzmann, Hero-Conserven Lenzburg, Lenzburg; F. Marti, Generaldirektor der Conrad Zschokke SA, Genf.

Dr. Hutzli: Der Vorort ist ein Dachverband, dem 17 Handelskammern und 108 Branchenverbände angeschlossen sind. Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit dem EDA?

- a) Von besonderer Wichtigkeit für den Vorort sind die Länderberichte, welche in den Schweizer Vertretungen im Ausland redigiert werden. Dabei interessiert nicht nur die globale wirtschaftliche und politische Situation, auch Berichte über einzelne Branchen und Firmen werden mit Dank zur Kenntnis genommen. Diese Berichte werden vom Vorort an die interessierten Stellen, bzw. Firmen, weitergeleitet.
- b) Die Erfahrungen, welche eine Schweizer Vertretung über ihr Gastland sammelt, sind für Schweizer Firmen ohne grosse Kenntnisse eines Landes von unschätzbarem Wert. Die Unterstützung der Botschaft wird deshalb sehr geschätzt.

Zur allgemeinen Wirtschaftslage ist zu sagen, dass wir uns zur Zeit in einer gewissen Beruhigungsphase befinden. Die Frankenhause hat etwas nachgelassen, obgleich auch in Zukunft Störungen jederzeit

auftreten können. Zwar lassen die Exportstatistiken den Eindruck aufkommen, dass sich die Lage der Exportwirtschaft verbessert hätte, doch der Schein trügt. Die Ertragslage ist bei vielen Firmen nach wie vor schlecht, weil zu nichtkostendeckenden Preisen exportiert werden muss. Dies wiederum wird sich auf die Dauer bestimmt negativ auf die Anstrengungen in Forschung und Entwicklung auswirken (Höhe 3 Mia Franken p.a.). Es ist allerdings einzuwenden, dass die Lage von Branche zu Branche und auch innerhalb der Branchen stark variiert. Man kann hoffen, dass die Wechselkurse zukünftig keine Sprünge mehr machen werden, wie dies letzten Herbst der Fall war.

Botschafter Bettschart: Sind im erwähnten Forschungsaufwand von 3 Mia Franken beispielsweise auch Ausbildungskosten miteinbezogen oder beschränkt sich ihre Angabe auf die direkten Kosten?

Dr. Hutzli: Es sind nur direkte Aufwendungen für die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen berücksichtigt.

Frage: Wie wird z.B. ein Bericht über Pakistan weitergeleitet?

Dr. Hutzli: Prinzipiell wird nie etwas an alle Firmen verschickt. Wir versenden tägliche Zirkulare mit einer Auswahl des verfügbaren Materials. Im Zweifel beliefern wir aber lieber zuviel als zuwenig Adressaten.

A. Ritzmann: Hero ist seit 1910 in Lenzburg beheimatet und ist heute ein international tätiges Unternehmen mit Zweigbetrieben in Frankreich, Italien, Spanien und den Niederlanden. Der Konzern beschäftigt rund 3'000 Mitarbeiter, wovon 1'500 in der Schweiz und weist einen Umsatz von 422 Mio Franken (1978) auf. Das Fabrikationsprogramm umfasst Konserven in jeder Form sowie Getreideflocken, die in Lizenz hergestellt werden. Unser Export tritt hinter dem Inlandgeschäft deutlich zurück, wobei es vor allem Ravioli und die Produkte der Gourmet-Linie sind, welche wir nach ca. 60 Ländern (vor allem europäische) ausführen.

Der Produktionsstandort Schweiz bietet folgende Vorteile: - hohes Qualitätsimage der Schweizer Produkte, von dem auch Hero profitiert; - eine gute Infrastruktur sowie eine ruhige soziale Situation gestatten fristgerechte Lieferungen; - die Kleinheit der Betriebe garantiert eine relativ grosse Flexibilität, was das Produktionsprogramm anbetrifft; - gute Zusammenarbeit mit den Behörden.

Als Probleme in der Schweiz seien erwähnt: - Der hohe Preis, bedingt durch den hohen Rohmaterialimport, die kleinen Produktionsserien, das breite Sortiment und die kurze Lebensdauer der Produkte sowie die hohe Kapitalintensität; - Die Nichtzugehörigkeit zur EWG, welche sich bei landwirtschaftlichen Produkten bemerkbar macht, da diese vom Freihandelsvertrag ausgeschlossen sind; - Der hohe Frankenkurs; - Nichttarifarisches Handelshemmnisse.

Die Schweizer Vertreter im Ausland können die Hero unterstützen, indem sie: - neue Importvorschriften und andere rechtlichen Bestimmungen mitteilen; - Geschäftspartner vermitteln; - bei der Organisation von Ausstellungen mithelfen; - bei dringenden Einfuhrproblemen konkrete Hilfe leisten; - Vorstösse zur Reduzierung von Gebühren unternehmen.

Frage: Wurde versucht, in Ostländer zu exportieren?

A. Ritzmann: Wir haben regelmässige Exporte in die CSSR getätigt, in andere osteuropäischen Länder hingegen ist dies nur sporadisch geschehen.

Frage: Ist der Supermarkt "Hero" in Indonesien mit der Schweizer Firma verbunden?

A. Ritzmann: Die Firma in Indonesien ist mit dem Wunsch an uns gelangt, man möge ihr die Vertretung für unsere Produkte gewähren. Wir haben dieses Ansinnen abschlägig beantwortet und haben mit dieser Firma nichts zu tun. Ähnliche Erfahrungen wurden auch im Falle Taiwans gemacht.

Frage: Bekanntlich hatten Sie in der USA Probleme, weil Ihre Konfitüre ("Delicia") die erforderliche Norm von 50 % Zuckergehalt nicht erfüllte und deshalb als Früchtekompott eingestuft wurde. Wie konnte der Fall gelöst werden?

A. Ritzmann: Unsere Konfitüre zeichnet sich durch einen Trocken-substanzanteil von 65 % aus. Das Problem konnte nicht gelöst werden. Aehnlich erging es uns auch in der BRD.

Botschafter Bettschart: Der Kampf gegen solche und andere nicht-tarifarisches Handelshemmnisse gilt als eine der wichtigsten Aufgaben der Missionen.

Frage: Es gab Fälle von Schikanen durch staatliche (Käse) Inspektoren in Brasilien. Es ist vorzuziehen, sich um eine solche Inspektion selbst zu bemühen, denn so erhält man die Exportlizenz problemlos. Die Botschaft kann bei diesen Bestrebungen behilflich sein.

A. Ritzmann: Es ist nicht einzusehen, warum man fremde Inspektoren nach Europa kommen lassen sollte; wir haben hier unsere eigenen Inspektoren.

Botschafter Bettschart: Ich möchte daran erinnern, dass ähnliche Probleme vor allem im Falle der Vereinigten Staaten aufgetaucht sind. In den USA übertreibt man diese Art von Kontrollen masslos.

Dr. Hutzli: Laut Strafgesetzbuch können keine ausländischen Inspektionen in der Schweiz durchgeführt werden. Man hat z.B. auf gewissen Gebieten mit den USA spezielle Abkommen abschliessen können, in anderen Fällen (z.B. Antibiotika) gelang dies nicht.

M. Dreier: Die Motor-Columbus-Ingenieurunternehmung, die seit rund 10 Jahren selbständig ist, leistet reine Beraterarbeit und führt keine Fabrikation aus. Ihre Aktivitäten reichen vom Vorprojekt bis zum Detailprojekt, von der Bauleitung bis zur Inbetriebsetzung. Ihr weitgefächerter Tätigkeitsbereich (Energieprojekte aller Art, Wasserversorgung, Kläranlagen, Hoch- und Tiefbau, Entwicklungspla-

nung, mittlere Technik, usw.) fand u.a. Anerkennung durch die Weltbank, für die sie als Consultant eingesetzt wurde. Motor-Columbus-Ingenieurunternehmung arbeitet weltweit in rund 60 Ländern, zu einem grossen Teil in Entwicklungsländern. Der Mitarbeiterbestand beträgt 1'000 und der jährliche Umsatz 80 Mio Franken mit einem Auslandanteil von 75 %. Motor-Columbus-Ingenieurunternehmung schliesst sich oft mit lokalen Partnern zusammen; weniger häufig bilden schweizerische Consultantfirmen Konsortien.

Als Probleme seien genannt: - der hohe Frankenkurs und die hohen Saläre in der Schweiz haben automatisch hohe Preise zur Folge; - die Schweiz kennt die staatliche Investitionshilfe nicht; - die Stellung unserer Firma schreibt absolute Neutralität vor; eine Unterstützung durch Banken und Industrie steht ausser Frage.

Die Schweizer Vertretungen können helfen, indem sie frühzeitig Aufträge erkennen und entsprechende Informationen rasch weiterleiten. Dabei ist wichtig, dass dies vor der Ausschreibung geschieht, ansonsten der Auftrag schon vergeben ist. Kontakte zu Kommissionsmitgliedern sind von grosser Bedeutung, denn in diesen Gremien fallen die Entscheide. Auch Verbindungen zu Regierungsstellen können interessante Informationen vermitteln. Solche Informationen müssen jedoch direkt an Motor-Columbus-Ingenieurunternehmung gelangen, denn eine Weitergabe an die USSI ruft auch die Konkurrenz auf den Plan. Bei einer Bewerbung mehrerer Schweizer Firmen ist die Unterstützung ohnehin problematisch, und die Gefahr ist gross, dass der Auftrag an eine ausländische Gesellschaft vergeben wird.

F. Marti: Zschokke ist eine Bauunternehmung mit Sitz in Genf und Filialen in der ganzen Schweiz. Der Umsatz beträgt 370 Mio Franken, wovon 1/3 im Ausland erwirtschaftet wird. Zschokke erbringt Dienstleistungen wie Projektionen, Bauleitungen, Bauprogrammierungen, Materialeinkäufe, Montagen, Personalschulung, Finanzierungen temporärer Investitionen usw. Im Ausland werden hauptsächlich grössere Projekte ausgeführt (25 Mio Franken). Das indirekte Auslandsgeschäft über lokale Filialen spielt auch eine Rolle. Seit 1974

hat die Tätigkeit im Ausland merklich zugenommen. Man darf nicht übersehen, dass die Baubranche heute für rund 800 Mio Franken Waren oder Dienstleistungen exportiert.

Wie stellen wir uns die Mitarbeit der Botschaft vor?

- a) Akquisitionsphase: Erkennen der Verhältnisse, Kontakte mit Behörden, Zustellung von Informationsmaterial, Hinweise auf rechtliche Probleme, Kontakte mit Auslandschweizern, Empfänge durch die Botschaft zur Kontaktaufnahme, Vermittlung von Mischkrediten.
- b) Ausführungsphase: Kontaktvermittlung, Lösung von Konflikten, Koordination mit anderen Botschaften (falls nötig), Austausch von Praktikanten, Studenten usw.
- c) Liquidationsphase: Lösung von Zahlungsproblemen, Einweihungsfeierlichkeiten.

An dieser Stelle sei den Schweizer Vertretungen für ihre bisherige Zusammenarbeit Dank ausgesprochen.

Botschafter Bettschart: Die Summe von 800 Mio Franken Exporte der Bauwirtschaft überrascht. Sind auch Ausstattungsgüter inbegriffen?

F. Marti: Inbegriffen sind alle fixen Bestandteile sowie alle Zulieferanten.

Frage: Mir ist bekannt, dass sich z.B. der bulgarische Staatsbetrieb Technoexportstroj für joint-ventures interessiert. Das Resultat im Irak, mit dem eine solche Zusammenarbeit durchgeführt wurde, ist deutlich negativ. Wie stellen Sie sich zum Problem der joint-ventures mit staatlichen Firmen?

M. Dreier: Wir hatten mehrere Anfragen diesbezüglich und sind auch sporadisch in solche joint-ventures eingestiegen. Grundsätzlich jedoch sind wir uns der Tatsache bewusst, dass staatliche Firmen lediglich Interesse an unserem Namen und unserem Image in Drittländern haben.

F. Marti: Bis anhin wurden gewisse subcontracts mit Jugoslawien durchgeführt. Ich bin auch der Meinung, dass solche Firmen auf ein gutes Image aus sind. Ausserdem habe ich Bedenken, mit Staatsfirmen eine Solidarhaftung einzugehen. Es ist deshalb eine gewisse Vorsicht am Platz.

Frage: Wie sehen sie die Möglichkeit von joint-ventures mit Schweizer Firmen, etwa Losinger?

F. Marti: Obgleich wir das auch schon gelegentlich gemacht haben, ist ein Zusammenspannen zweier Schweizer Firmen nicht immer von Vorteil. Wir leiden dann nämlich an denselben "Uebeln", am hohen Lohnniveau, am ähnlichen technischen Know-how usw. Trotzdem versucht man andererseits nicht, sich unnötigerweise zu konkurrenzieren.

Frage: Welche Gesichtspunkte werden für die Vergabe von Mischkrediten in Betracht gezogen?

Botschafter Bettschart: Grundsätzlich ist dafür das neue Gesetz für Entwicklungszusammenarbeit und humanitäre Hilfe massgebend. Mit anderen Worten werden die Länder nach den Kriterien des Gesetzes ausgewählt: Das Land muss arm sein und es muss sich prinzipiell eignen. Durch eine Reihe von solchen Kriterien werden die nichtgeeigneten Länder ausgeschieden und es bleiben die "echten" Entwicklungsländer.

E. Moser (DEH): Dem ist zuzustimmen. Man dürfte vielleicht hier anfügen, dass das Gesetz auf diese Art vor allem Agrarstaaten bevorzugt.

Teilnehmer: Den neuen Weisungen zufolge ist die Unterstützung der Schweizer Wirtschaft durch die Vertretungen im Ausland prioritär. Nur - unsere Möglichkeiten werden oft überschätzt, unsere Finanzen für Empfänge und anderes sind beschränkt.

Botschafter Bettschart: Dem ist zuzustimmen, überdies ist die Arbeit unserer Diplomaten im Ausland im Dienste der Wirtschaft anspruchsvoll - dies gilt auch für Cocktails, welche bei weitem nicht so angenehm sind, wie dies öfters angenommen wird.

Frage: Die UNIDO organisiert Expertengespräche auf Unternehmerebene zwischen Industrie- und Entwicklungsländern. Man muss sich fragen, warum von Schweizer Seite dafür so wenig Interesse aufgebracht wird.

Botschafter Bettschart: Man kann den Gaul ans Wasser führen, ihn aber nicht zum Saufen bringen. Frustration ist das Metier der Diplomaten.

2) UHRENINDUSTRIE UND CHEMISCHE INDUSTRIE

unter Beizug der Herren:

Dr. R. Retornaz, Generaldirektor der Fédération Horlogère, Biel; F. Kuchen, Schweizerische Gesellschaft für Chemische Industrie, Zürich; M. Joerin, Direktor der Firma Robapharm AG, Basel; J.-P. Huetter, Direktor der Société Suisse pour l'Industrie Horlogère Management Services SA (SSIH), Biel.

R. Retornaz: Modification des structures de l'industrie horlogère. L'analyste qui procède à une comparaison de l'industrie horlogère suisse en 1969 avec celle de 1979 est frappé par un certain nombre de mutations importantes:

1. Au plan du produit, l'éventail des articles fabriqués en 1969, pour large qu'il fût, était néanmoins homogène sur un point: l'essentiel des montres produites étaient des pièces dont l'énergie était fournie par une force mécanique, remontage manuel ou attraction terrestre. En 1979, une montre sur douze terminées en Suisse emprunte son énergie à une batterie et cette proportion s'accroît régulièrement.
2. Au plan de la palette des activités industrielles, la montre, ses pièces composantes du mouvement et ses fournitures de l'habillement représentaient en 1969 la presque totalité des activités des entreprises. En 1979, le chiffre d'affaires total de l'ensemble de la branche se décompose en 94 % de produits horlogers et de 6 % d'articles non horlogers, mais incorporant le

savoir-faire de notre industrie. La diversification a ainsi pris son départ et fourni déjà plus de 2'000 emplois. Cette proportion est plus importante dans les grandes entreprises. Les deux principales sociétés de la branche annoncent entre 9 et 10 % de production "diversifiée".

3. La troisième différence notable se situe au niveau de la structure du capital social des entreprises: en 1969, la quasi-totalité des entreprises de notre industrie avaient leur capital social en mains fermes des familles (le plus souvent les héritiers des fondateurs de la société). La seule exception notable était celle de l'ASUAG qui, pour les raisons historiques connues, a été construite dès sa création sur le modèle d'une société de capitaux. En 1979, les entreprises horlogères devenues sociétés de capitaux sont plus nombreuses et surtout, si l'on compare leur capitalisation boursière (pour celles qui sont cotées en bourse ou hors bourse), leur chiffre d'affaires ou le total de leur bilan, les sociétés de capitaux de notre branche l'emportent en puissance économique, sur les entreprises de familles.
4. Au plan des structures d'accueil, l'on notait en 1969 une tendance très nette encore de les organiser dans le cadre de la branche: concentration horizontale d'entreprises en la forme intégrée de holdings industrielles, ou plus souples de coopératives d'achats. Dès le début des années 1970 un virage important est pris: la structure d'accueil est située en amont (l'exemple typique est la création de GWC, elle-même incorporée dans l'ASUAG) ou en aval (l'insertion de fournisseurs de pièces de l'habillement dans la sphère d'influence économique du fabricant d'horlogerie). Le système de la filière propre à notre branche est donc maintenu, mais le nombre de centres de décision est réduit.

Des industries voisines et parallèles ont également servi de structure d'accueil: il n'est pas nécessaire d'exemplifier ce processus au Locle, qui en a apporté des preuves nombreuses.

Une tendance plus récente vaut d'être citée: celle des investissements directs des maisons du commerce mondial (les "Welt-handelsfirmen") dans l'industrie horlogère. Les Siber-Hegner, Union Trading Co, Ed. Keller, Desco de Schulthess, Liebermann-Waelchli, Züllig ont joué, et jouent encore le rôle que l'on sait dans la distribution des montres suisses en Extrême-Orient, dans l'Asie du Sud-est, en Australie, en Afrique. Ce qui est moins connu est l'investissement dans les entreprises de production: les exemples récents sont ceux de Siber-Hegner dans SSIH et de Desco de Schulthess dans Girard-Perregaux dont il devient l'actionnaire majoritaire.

Des entreprises transnationales ont également servi de structures d'accueil. L'exemple le plus récent est l'investissement de VDO dans Saphir et dans IWC.

5. C'est au plan de la localisation de la production que les mutations les plus importantes sont survenues ces dix dernières an-

nées. Ce sera dès lors le point que nous traiterons le plus en détail dans le présent exposé.

Production horlogère suisse à l'étranger. Contrairement à l'image souvent propagée, la production horlogère suisse à l'étranger n'est pas un phénomène récent. Depuis des décennies, l'ASUAG fabrique des ébauches en France et en République fédérale d'Allemagne, des assortiments en France, et plus récemment des pierres en Italie. Elle y a été conduite à l'origine par le souci de tourner le protectionnisme de ces pays; plus tard par la disparité des salaires. Une entreprise locale du produit terminé s'est également installée en France pendant cette période de protectionnisme de nos voisins.

Ce qui est nouveau, c'est le développement important de cette production horlogère suisse en dehors de nos frontières.

Tout d'abord pour les produits déjà précédemment fabriqués à l'étranger: aujourd'hui 8 millions d'ébauches produites sous contrôle suisse le sont en France et en RFA.

Dans le domaine des fabrications du type d'entreprises comme Portescap, la division internationale du travail est également un fait qui remonte à quelques années, comme aussi celle de produits non horlogers de l'ASUAG, mais là aussi le développement est spectaculaire tant dans le volume que dans l'élargissement géographique qui inclut les Etats-Unis et le Sud-est asiatique.

Quelques-unes de nos entreprises sont donc devenues transnationales sinon dans la composition de leur capital, du moins dans l'implantation de leur production.

Cette situation est logique; elle est la contrepartie des implantations en Suisse d'entreprises multinationales étrangères comme VDO ou Bulova, par exemple. Si cette contrepartie n'existait pas, ce serait préoccupant: ce serait le signe que notre industrie n'est capable que de subir les investissements étrangers en Suisse, sans avoir le dynamisme d'une politique d'investissements réciproques.

Le montage à l'étranger de montres sur ébauches et chablons suisses. Un point spécifique de la division internationale du travail est le montage à l'étranger de montres sur ébauches et chablons suisses. En raison déjà du développement qu'il a pris: il y a dix ans, les seules montres remontées à l'étranger sur ébauches suisses (ou sur des ébauches fabriquées à l'étranger sous contrôle suisse) l'étaient essentiellement en France et en Allemagne. On peut estimer leur quantité à 5 à 6 millions de pièces par an.

Aujourd'hui, on peut estimer à 27 millions le nombre de montres (surtout roskopf) remontées à l'étranger sur des ébauches et des chablons produits sous contrôle suisse (en Suisse ou à l'étranger). Les quantités montées en Europe sont restées pratiquement au niveau de 1969. Le développement s'est donc essentiellement fait dans les pays en voie de développement industriel: Mexique, Equateur (dans le cadre du Pacto Andino), Brésil, Inde, et surtout le Sud-est asiatique (Hong Kong, Malaisie, Singapour essentiellement).

L'intérêt de ce développement au plan politique international. Ce développement est d'un intérêt évident au plan de la politique internationale de notre pays et de notre industrie. La division internationale du travail, qui était un facteur essentiellement économique pendant des décennies est devenu depuis un certain nombre d'années un facteur politique à l'initiative des pays du Tiers-Monde, surtout de ceux le plus récemment devenus politiquement indépendants.

Le développement précité place les représentants de notre pays dans une situation meilleure, et susceptible de dynamisation, alors que précédemment ils étaient condamnés à demeurer sur la défensive en ce qui concerne l'horlogerie. Ceci tant dans les débats multilatéraux des institutions internationales que dans les négociations bilatérales. Cela vaut aussi pour les représentants de l'industrie qui, par leur métier, sont placés sur la scène internationale.

L'industrie horlogère a ainsi cessé d'être un "cas spécial" par rapport aux autres branches de l'économie suisse, ce qui la place dans une position de négociation internationale permettant une possibilité de manoeuvre plus large vis-à-vis de ces pays.

Le montage à l'étranger avait été lancé en force par Timex, en Europe d'abord, puis en Extrême-Orient et dans le Sud-est asiatique. Elle l'a entrepris au plan de la montre mécanique, et a suivi, ces dernières années, avec l'article électronique. Citizen l'a fait en Inde avec HMT sur une base qui ne permet pas de tirer de conclusions sur la méthodologie.

La politique de Seiko est plus cohérente qui a pris l'option de progressivement faire monter ses pièces mécaniques à l'étranger.

Les électroniciens américains ont dès le milieu des années 1970 procédé abondamment de cette manière (Texas Instruments en tête).

Indépendamment de la politique extérieure, évoquée il y a un instant, la stratégie suivie par nos compétiteurs nous conduit également à user d'une stratégie comportant un tel volet.

Qui contrôle l'assemblage à l'étranger? Ne faisons pas référence ici à l'industrie des biens d'équipement. Le montage à l'étranger est la règle du jeu pour des raisons physiques et matérielles. Les "pourquoi" et "comment" ne correspondent pas à ceux que nous avons dans notre industrie.

Si nous restons dans les articles de consommation durable, l'exemple le plus proche de notre industrie est peut-être celui de la voiture automobile. Ses producteurs, depuis des décennies, procèdent au montage à l'étranger, et cela avec un succès démontré. Si l'on excepte les relations avec les pays à économie d'Etat, du moins dans ceux où le système juridique ne permet pas la création de joint-ventures ou de succursales de pays à économie de marché, l'on voit que l'internationalisation de la production est en fait une décentralisation, la maison-mère ayant une influence déterminante dans la politique de la maison-fille.

Qu'en est-il dans notre industrie? Pour une partie le montage à l'étranger est fait dans des entreprises où l'influence du fournisseur suisse est réelle et concrète, par l'investissement financier ou par les relations économiques entre les deux entreprises: l'Equateur, le Mexique, le Brésil sont des exemples d'une telle influence dominante de la société suisse. Il est d'autres cas où l'influence du fournisseur suisse n'est pas déterminante, mais où la politique de l'entreprise qui procède au montage est dans la ligne de celle poursuivie par notre propre industrie: les livraisons aux remonteurs des Iles Vierges de chablons suisses complètent plus qu'elles ne contrarient les exportations directes de montres ou de mouvements suisses vers le territoire métropolitain américain.

Les exemples où le "remonteur" étranger, approvisionné en ébauches, chablons ou modules électroniques suisses a une indépendance économique vis-à-vis de son fournisseur suisse: Jaz, Yema, Pallas. Sa politique de vente peut avoir un effet de déstabilisation sur la position de la montre suisse sur les marchés qu'il approvisionne, mais au moins a-t-elle le mérite de se faire sous une marque et de chercher à atteindre des objectifs fondés sur une compétition qui n'est pas au départ entachée du vice de la déloyauté.

Restent les "remonteurs" de montres et de mouvements sur ébauches ou chablons suisses qui, au lieu de vendre sous leur marque, et de garantir leur produit, préfèrent "emprunter" celle de tiers, déjà bien introduits sur les marchés internationaux, copient des modèles d'habillement, utilisent frauduleusement des domiciliations d'entreprises pour le service après-vente de leurs produits.

Ils ne sont pas légion, mais il suffit souvent d'une infection même limitée sur un marché pour le déstabiliser.

Les moyens mis en oeuvre pour dépister puis combattre leurs agissements vous sont connus. Ils constituent un chapitre entier du programme d'action de la F.H. et cela depuis des années.

Il est évident que ce travail en profondeur ne sortira ses pleins effets que si les fournisseurs de chablons ancre ou roskopf jouent aussi leur partie du jeu, seront plus sélectifs dans le choix de leur clientèle et ne songeront pas qu'à leur chiffre d'affaires.

Pour conclure. Les mutations intervenues dans notre industrie depuis dix ans sont dans la nature de l'évolution des facteurs économiques et technologiques.

La participation plus active de notre secteur économique à la division internationale du travail va dans le sens de l'histoire. Il ne s'agit pas de la freiner comme telle. Le ferait-on que la hauteur du franc suisse et le coût des produits du fait de la rémunération dans notre pays nous rappelleraient à certains impératifs. Le ferait-on qu'on laisserait le champ libre à des opérateurs de pays concurrents.

Mais il faut aussi concilier les exigences économiques qui précèdent avec celles des exportateurs de produits suisses qui laissent au pays une valeur ajoutée bien supérieure. Pour cela, il faut s'assurer que l'effort entrepris pour maintenir ces activités en

Suisse n'est pas mis en cause par des pratiques commerciales qui minent la position concurrentielle de ceux qui veulent défendre leur marque et leur réseau de distribution.

Le dialogue avec les partenaires suisses qui participent, par l'exportation de chablons et d'ébauches, à cette division internationale du travail, et une consultation permanente avec eux paraissent être des exigences minimum.

La situation de l'industrie horlogère suisse à fin août 1979. Le milieu de l'année est l'occasion de faire un bilan intermédiaire. Celui-ci n'est guère satisfaisant:

Pendant les huit premiers mois de cette année, les exportations horlogères suisses ont régressé de 7,3 % (en valeur) ou de 20,6 % (en nombre de pièces) par rapport à la période correspondante de l'année passée.

La diminution touche particulièrement la montre roskopf (- 32,4 % en valeur et - 33,8 % en nombre de pièces), puis la montre ancre (- 13,4 % et - 18,8 %). Le tableau est pour partie corrigé par le développement des articles électroniques (+ 36,6 % et + 35,1 %).

Ces résultats médiocres traduisent avec un décalage de quelques mois la brusque et ample diminution des entrées de commandes enregistrées au cours de l'automne dernier suite à la forte réévaluation du franc suisse.

Sous l'impulsion saisonnière (et du fait de la Foire de Bâle), les entrées de commandes en avril et mai se sont améliorées par rapport au premier semestre de cette année, mais leur volume n'a pas été suffisant pour remplir convenablement tous les carnets de commande. C'est ainsi que deux-cinquièmes des fabricants interrogés voient leurs carnets de commandes peu garnis. Par conséquent, pour un bon nombre d'entreprises, l'équilibre entre l'emploi et la production n'est pas assuré.

Quant aux perspectives à trois mois, les entreprises interrogées s'attendent surtout à une stabilisation et, dans une moindre mesure, à une augmentation des entrées de commandes. De toute évidence, le souffle conjoncturel de ce printemps n'est pas aussi fort que les fabricants l'avaient escompté au début de cette année. La situation monétaire - certes stabilisée pendant un certain nombre de mois - n'est pas étrangère à cette évolution, dans la mesure où le franc suisse demeure surévalué de quelques points de pourcentage en termes réels, notamment par rapport au dollar.

Les nouveaux décrochages de cette monnaie vers le 15 juin et vers le 15 septembre, même s'ils ne représentent chacun que 5,5 %, sont de nature à faire à nouveau mettre en mouvement la grève des commandes, des achats et des paiements.

Ce cours du franc continue d'induire un accroissement des exportations de produits semi-manufacturés, notamment vers Hong Kong. Si l'évolution se poursuit, les ventes à l'étranger de chablons, exprimées en volume, pourraient dépasser vers la fin de cette année, celles de montres et de mouvements terminés.

La répartition géographique des ventes. La régression des exportations du début de cette année a surtout frappé nos ventes vers le Nigéria, l'Asie et les Etats-Unis. Les autres marchés se sont mieux maintenus, notamment l'Europe.

Les perspectives sont bonnes pour la République fédérale d'Allemagne, le marché intérieur suisse, Singapour et l'Australie (grâce à l'élimination des droits de douane), et convenables pour la plupart des pays européens, l'Afrique du sud et le Japon.

Elles sont mauvaises pour le Brésil, quelques pays européens et, bien entendu, l'Iran.

Différences selon les genres de produits. Le monopole de fait de la montre suisse de prestige subsiste et la position des montres de marques internationales n'est pas entamée. Au bas de cette première gamme de prix, la position est plus inconfortable du fait de la compétition de Seiko.

Si l'on prend maintenant une deuxième plage de prix (celle des articles du milieu de gamme), il y a plusieurs marques suisses qui se maintiennent vigoureusement dans ce secteur, par la valeur des hommes qui sont au levier de commande, ou par la fidélité réciproque des vendeurs suisses et des clients étrangers. Mais la compétition japonaise (Citizen notamment) a entamé largement la présence de plusieurs producteurs suisses.

Tout en bas de la gamme des prix, la situation est confuse. La concurrence de Hong Kong et des autres producteurs du Sud-est asiatique a largement mordu sur les parts de marché détenues précédemment par la Suisse, mais certains producteurs suisses se sont fort bien maintenus dans ce segment.

La réaction du commerce horloger. Beaucoup de distributeurs étrangers ne sont motivés que par le prix; il en est d'autres qui réfléchissent à plus long terme. Certaines méthodes agressives de quelques concurrents finissent par avoir un effet contra-productif. Des distributeurs et des détaillants se demandent quel est leur avenir devant une telle politique de matraquage. S'ils ont le souci de s'identifier vis-à-vis de leurs collègues, ils admettent que l'industrie suisse leur fournit un assortiment plus individualisé et que les méthodes commerciales de notre pays respectent mieux la fidélité des points de vente.

Les distributeurs et les détaillants rendent également hommage à la manière dont l'industrie suisse assure le service après-vente de ses produits. Cela ne veut pas dire que tous les consommateurs soient uniformément satisfaits de la montre helvétique qu'ils ont achetée, de la durée de sa révision périodique, ou encore du coût de cette dernière. Mais, en tout cas, cet intérêt prouve que la méthode de distribution mondiale des fournitures de réparation, telle qu'elle est pratiquée par notre industrie, est considérée comme la plus avancée de tous les compétiteurs internationaux.

On rend également hommage à l'effort réalisé dans le conditionnement des fournitures et à la facilité d'emploi qui en est assurée par l'équipement ad hoc fourni au réparateur. De plus, on reconnaît

la qualité de la formation professionnelle qui est donnée dans les centres FH/Ebauches S.A., situés dans une vingtaine de pays.

Conclusions. Si les statistiques ne démontrent pas encore une reprise marquée des exportations de montres et mouvements suisses, on peut à tout le moins enregistrer un intérêt marqué pour les produits de notre industrie, ainsi que le souci qu'elle a du service à la vente et du service après-vente. Si l'effet combiné d'une dégradation de certaines monnaies et d'une augmentation du taux de l'inflation ne vient pas contrecarrer son jeu, le quatrième trimestre 1979 devrait permettre de dégager des résultats meilleurs et, on veut l'espérer, durables.

J.-P. Huetter: Dans les pays à économie libre, seules les petites entreprises ont recours aux conseils et services de l'ambassade ou des consulats; les grandes entreprises ont, quant à elles, des filiales sur place et recourent rarement aux représentations diplomatiques.

Dans les pays à économie dirigée ou à forte protection douanière, la situation est très différente et l'aide de l'ambassade est généralement sollicitée. La connaissance des marchés est très importante pour l'importateur (situation de la concurrence, structure de distribution, état du marché, tarifs douaniers, etc.)

Les très grandes entreprises sont représentées dans la plupart des pays, ou y possèdent même leur propre filiale. Par conséquent, elles ont un accès direct au marché et ont acquis une grande expérience, qui leur permet de travailler de façon indépendante.

Par contre, les plus petites entreprises qui souvent ne peuvent pas envoyer des délégués à l'étranger auront volontiers recours à nos services diplomatiques et consulaires. Toutefois avant de s'adresser à vous, il est normal que ces maisons prennent contact avec des organisations spécialisées telles que la FH pour l'horlogerie, l'OSEC, etc. qui sont elles-mêmes bien documentées. Ceci explique le peu de visites faites aux ambassades et consulats par des commerçants et industriels suisses. Toutefois ceci ne s'applique qu'aux pays à économie libre - et j'insiste sur ce fait - puisque relations et contacts y sont relativement faciles.

Cependant lorsqu'il s'agit de pays à économie dirigée ou de pays à puissantes barrières douanières, la situation est totalement différente, car un commerçant est souvent en butte aux tracasseries inhérentes à ce genre de régime. Puisque dans ces pays les associations professionnelles ont du mal à travailler, il est évident qu'on cherchera plus facilement appui auprès de vos services dont l'aide est alors particulièrement précieuse.

En somme, même si j'ai divisé le monde en deux genres de pays, je sais que tout Suisse allant à l'étranger pour affaires aime à passer à l'ambassade surtout pour "prendre la température" du pays qu'il visite. En effet, vous-mêmes vivez dans ce pays, vous y côtoyez la population, vous connaissez de près les questions économiques, politiques et sociales, et vous pouvez immédiatement

informer votre interlocuteur. Il est par conséquent vital que l'exportateur suisse puisse connaître l'atmosphère du marché, sans trop s'y attarder.

Voici quelques cas vécus:

Iraq: Impossibilité d'entrer en contact avec les autorités. C'est grâce à l'intervention de l'ambassade que nous avons pu aller de l'avant.

Arabie saoudite: Lors d'un changement de distributeur, mon collègue, M. Wilhelm, a été empêché de sortir du pays, suite à la plainte de l'ancien agent. C'est l'ambassade qui a été sa planche de salut.

Birmanie: Il y a bien des années, lors du chronométrage des Jeux Asiatiques le matériel envoyé par bateau n'était pas arrivé comme prévu, c'est grâce à l'intervention du consul que la marine birmane a affrété une corvette pour aller chercher cet équipement à bord d'un bateau bloqué en haute mer.

Hong Kong: Collaboration étroite avec le consulat pour lutter contre le fléau des contrefaçons. Toutefois la majeure partie des relations passent au travers du bureau FH installé dans cette colonie anglaise.

Indonésie: Dans le domaine des contrefaçons également, c'est sur recommandation de l'ambassade que nous avons pu trouver un avocat capable de nous défendre.

Thaïlande: Revenons au chronométrage: En 1967, un contrat dûment signé a été répudié par le gouvernement. Même si nous n'avons pas réussi à faire valoir nos droits, l'ambassade a défendu notre cause avec acharnement auprès des plus hautes autorités thaïlandaises.

Ces quelques cas démontrent la variété des problèmes à résoudre; les problèmes de plus grande envergure touchant à toute une industrie étant bien entendu traités à travers des associations professionnelles ou des groupes d'intérêt.

Or je suis certain qu'avec des contacts étroits de part et d'autre vous jouerez toujours un rôle apprécié dans la défense de l'industrie horlogère suisse à l'étranger.

Frage: Die Firma Omega scheint Lateinamerika zu vernachlässigen. In Kolumbien z.B. hat Omega keine Vertretung mehr. Auf diesbezügliche Anträgen erhielten wir keine Antwort.

R. Retornaz: Un séminaire avec les quatre chefs de centres horlogers suisses en Amérique latine, qui vient de se terminer, a mis en évidence la médiocre pénétration de la montre suisse dès qu'on sort des grandes villes métropolitaines. Cela est typique surtout dans les pays à géographie physique très découpée comme la Colombie,

avec ses quatre sous-marchés très différents. Une promotion plus active, notamment par les foires et expositions appuyées par les moyens additionnels prévus par l'arrêté fédéral du 15 décembre 1978, devrait être efficace.

L'incertitude qui règne du fait de l'attribution à l'Equateur de la production horlogère dans le cadre du Pacto andino n'est pas non plus faite pour simplifier la stratégie des ventes.

Question: L'industrie horlogère suisse a conclu un accord en 1968 avec l'URSS. Quel est l'intérêt de cet accord? Quelles sont les expériences qui ont été faites? Et quelles sont les intentions pour l'avenir?

R. Retornaz: Le chapitre "échanges technologiques" s'est développé normalement. Les échanges peuvent être considérés équilibrés. Le chapitre "protection de la propriété intellectuelle" a vu des accords utiles sur le marquage des produits, mais demeure insatisfaisant au plan de la protection des marques (voir le cas Cornavin). Le chapitre "échanges commerciaux" est bon pour les dossiers parahorlogers (chronométrage des J.O. de Moscou, donnée de l'heure à Cheremetjevo) mais très mauvais pour les montres, où les Russes n'ont procédé à aucune commande significative.

Question: De nombreuses réclamations parvenaient aux consulats aux Etats-Unis de la part de touristes américains ayant acheté en Suisse des montres bon marché et auxquels a été délivré un certificat de garantie de complaisance. Y a-t-il eu un progrès dans ce domaine?

R. Retornaz: Les marques de réputation internationale, et prospectant le marché américain, ont mis au point un système de garantie internationale. Elles n'ont au reste pas d'autre choix, vu les rigueurs du Magnusson-Moss Warrenty Act. Les difficultés viennent des articles de bas de gamme, où les producteurs coupent les circuits et où les détaillants ne sont pas étouffés par les scrupules. L'industrie horlogère a cependant à coeur de préserver son

image. Le Centre d'information de New York reçoit hebdomadairement une à deux montres du consulat général ou directement et s'efforce d'aider l'acheteur malheureux (qui devrait souvent s'en prendre à sa propre légèreté).

Frage: In Pakistan werden viel eingeschmuggelte Fälschungen von Schweizer Uhren abgesetzt. Erst kürzlich beschlagnahmten die Behörden ca. 10'000 - 12'000 Fälschungen. Eine Anfrage, diese Fälschungen zu einem nominalen Preis zurückzukaufen, werde uns abgeschlagen. Nun werden die Uhren von den Behörden verkauft oder verschenkt. Was sollte in solchen Fällen geschehen, um die Vermarktung von Fälschungen zu verhindern?

R. Retornaz: Le cas pratique s'est déjà posé en Inde, où l'entreprise d'Etat HMT a sollicité une expertise de la F.H. Un ingénieur se rendra sur place pour analyser les pièces et donner son avis. Pour répondre aux préoccupations pakistanaises soulevées ici, cet ingénieur pourrait s'arrêter à Karachi. Une séance a été organisée à la F.H. le 11 octobre pour permettre d'évoquer plus amplement le problème de la "détection des fraudes".

Frage: An der Westküste der USA werden nur noch billige Schweizer Uhren verkauft. Dabei werden vielfach Garantiescheine mit fiktiven Namen abgegeben, oder es werden Uhrmacher aufgeführt, die nie Vertreter der betreffenden Marke waren. Wäre es nicht machbar, dass die Garantiescheine die wenigen Schweizer Uhrmacher an der Westküste angeben?

R. Retornaz: Les importateurs principaux de montres suisses sont concentrés à New York et Chicago. S'ils ne disposent pas d'un réseau de distribution "coast to coast", ce qui est le cas des grandes marques, il est exact qu'il y a sous-représentation de la montre suisse sur la côte ouest. Une marque (allusion à Favre-Leuba) a tenté d'implanter un "agent général" en Californie, mais sans succès. La présence collective de l'industrie horlogère suisse (à défaut de celle des marques de moyenne importance) est assurée

par les bons contacts entretenus avec la revue professionnelle "Pacific Jeweller", et avec le Secrétaire de l'association des détaillants de Californie, ancien collaborateur du Centre d'information de l'industrie horlogère à New York. Elle est enfin assurée par une succursale à Long Beach, CA 90806 (2501 Est, 28th Street, Suite 110, Signal-Hill) du centre de réparation d'Ebauches S.A. à Lititz.

Question: Les ambassades et consulats peuvent-ils coopérer à la lutte contre les contrefaçons?

R. Retornaz: Ils peuvent nous rendre les plus grands services en nous signalant les cas pratiques et en nous appuyant vis-à-vis des autorités ou de la police nationale.

Question: Quel document faut-il consulter si un consulat est interpellé par un professionnel ou un consommateur sur les titulaires des marques horlogères?

R. Retornaz: Des annuaires comme Chapalay-Mottier et l'Indicateur suisse de l'horlogerie peuvent être utiles.

Question: Indépendamment du problème des garanties, quel appui les ambassades peuvent-elles requérir de l'industrie pour le service après-vente?

R. Retornaz: Les chefs de centres techniques sont à disposition des ambassades. Là où l'industrie ne dispose pas de centres techniques, des détaillants de confiance peuvent aider l'ambassade.

F. Kuchen: L'industrie chimique suisse compte actuellement 360 exploitations et occupe 61'000 collaborateurs. Ses exportations ont atteint, en 1978, le chiffre de 8,5 mia de francs, ce qui représente un peu plus du cinquième des exportations totales de notre pays. Le 80 % de sa production est exportée; dans certains secteurs, comme celui des colorants, on enregistre même un taux d'exportation allant jusqu'à 95 %. A l'étranger, les activités et la production de la chimie suisse sont pour le moins aussi importantes qu'en Suisse, si bien que l'on ne peut se baser uniquement sur les données de la statistique suisse d'exportation pour déterminer l'importance de ce secteur de notre économie.

La situation monétaire chaotique que nous avons connue durant l'année 1978 n'a pas été sans laisser des traces profondes dans l'industrie chimique suisse. Les résultats de l'exercice 1978, publiés par les entreprises chimiques et exprimés en francs suisses, font ressortir des pertes considérables par rapport à l'exercice précédent.

Présentement et après un retour à une situation monétaire plus stable, la position de l'industrie chimique s'est sensiblement améliorée et il y a lieu de souligner ici l'efficacité des mesures prises par la Banque nationale suisse dans ce contexte. Les exportations de produits chimiques ont augmenté, durant le premier semestre 1979 de 3 % par rapport à la même période de l'année précédente.

En ce qui concerne les rendements, nous enregistrons dans le domaine des prix une amélioration sensible en raison de la stabilité du franc suisse.

Les perspectives de développement de nos affaires sont difficiles à prévoir et un pronostic pour l'avenir serait très risqué, vu le très grand nombre d'inconnues. Ainsi, il n'est pas possible de savoir jusqu'où les augmentations du chiffre d'affaires enregistrées par la chimie suisse durant le premier semestre de cette année ne sont pas dues surtout à des achats destinés à achalander ses stocks. L'insécurité qui règne constamment dans le domaine monétaire ainsi que la menace d'une nouvelle vague d'inflation représentent des facteurs de première importance. De plus, tous les problèmes en rapport avec notre approvisionnement en énergie touchent particulièrement la chimie et ceci sur deux fronts: d'une part nous sommes de grands consommateurs de mazout, d'électricité, de gaz et de charbon et, d'autre part, une bonne partie de la production chimique est basée sur les dérivés du pétrole.

Pour une industrie qui, comme je l'ai dit précédemment, exporte plus du 80 % de sa production, il va sans dire qu'une collaboration étroite entre les entreprises, les associations économiques, les autorités fédérales et nos missions diplomatiques et consulaires à l'étranger est indispensable. En effet, le diplomate suisse dispose du "know-how" local, comme il dispose aussi de connaissances approfondies de la situation économique et financière de son pays de résidence. De ce fait, il est en mesure de renseigner et de conseiller de manière très compétente les milieux industriels de notre pays.

Une association économique, comme celle que je représente, souhaite donc recevoir de la part de nos missions à l'étranger, une information régulière sur la situation politique, économique, financière, sur le climat d'investissements, sur les activités de la concurrence étrangère (notamment allemande, française, anglaise et américaine).

Les nombreuses PME, mais aussi les grandes entreprises, membres de notre Association attachent une grande importance à ce que des renseignements comme ceux concernant des modifications dans la politique d'importation ou d'exportation d'un pays déterminé, des

conditions ou restrictions de paiements, la protection des marques et brevets leur soient transmis dans les plus brefs délais.

Vous savez certainement, Mesdames et Messieurs, que les Associations des industries horlogères, textiles et chimiques sont chargées par nos autorités de gérer la garantie contre les risques à l'exportation pour leur secteur respectif. La tâche de chaque Association consiste en l'attribution des garanties requises par les exportateurs et la gestion de la partie administrative jusqu'au moment du paiement des factures assurées. Or, ces dernières années et tout spécialement ces derniers mois, nous enregistrons de plus en plus de difficultés et de retards dans le domaine des transferts. Un nombre toujours plus important de pays se voient contraints de consolider leurs dettes extérieures. Ainsi, la Turquie se voit dans l'obligation de consolider ses dettes pour la deuxième fois en l'espace d'une année; d'autres consolidations ont encore lieu au Togo, au Pérou, etc... Ces difficultés financières nous mènent, il va de soi, à maintenir d'étroits contacts avec nos missions diplomatiques et consulaires dans ces pays-là.

Un autre domaine qui nous permet d'apprécier à sa juste valeur la qualité de nos services diplomatiques est celui des problèmes que nous posent l'industrie pharmaceutique. Pour des raisons principalement politiques, un certain nombre de pays ont bloqué, depuis des années déjà, les prix des médicaments et des substances actives importées de l'étranger. C'est le cas notamment de la France, de l'Italie (qui, de plus, n'a pas encore de loi sur les brevets), de l'Espagne, etc... M. Joerin, Directeur de la Maison Robapharm à Bâle, vous entretiendra tout à l'heure plus en détails de ces questions.

Une autre source d'information très appréciée de notre industrie est celle des soumissions internationales. Un nombre toujours plus important de pays centralise l'achat de certains produits et se les procure au moyen d'appels d'offres. Il s'agit surtout des pays arabes et de certains pays d'Afrique et d'Amérique latine. Ces soumissions, distribuées par les Ministères compétents aux ambassades sur place, sont transmises ensuite à l'Office suisse d'expansion commerciale à Lausanne. L'OSEC fait suivre les soumissions concernant la chimie à la Société des industries chimiques. Ici, c'est avant tout la rapidité de transmission qui joue le rôle principal, car les délais fixés pour la remise des offres sont souvent très courts. Le système en vigueur fonctionne généralement assez bien et nous permet de faire parvenir aux firmes intéressées une photocopie de l'appel d'offres dans les meilleurs délais.

Comme vous l'avez constaté, Mesdames et Messieurs, notre industrie a recours en maints domaines aux bons soins de nos services diplomatiques et consulaires et la Société des industries chimiques ne peut que se féliciter des rapports excellents qu'elle entretient, tant avec nos autorités à Berne, qu'avec les ambassades et consulats à l'étranger.

Je vous remercie de votre attention.

M. Joerin: Spezifische Probleme, denen die exportierende Pharmaindustrie in gewissen Ländern begegnet. Die Firma Robapharm AG ist ein mittleres Pharmaunternehmen mit Sitz in Basel, das sich auf Wirkstoffe aus tierischen Organen spezialisiert. Robapharm hat Tochtergesellschaften in Frankreich, Deutschland, Spanien, Portugal, Brasilien, Argentinien und Kanada. Der Export von Pharmazeutika begegnet zwei zusätzlichen Problemen, die sich andern exportierenden Industrien nicht stellen: 1) Vorschriften der staatlichen Sanitätsbehörde; 2) die staatlichen Krankenversicherungen. Die Anforderungen, die in einzelnen Ländern an Pharmazeutika gestellt werden, erreichen in gewissen Ländern die oberste Grenze (USA, Italien, Frankreich). Gewisse Vorschriften sind nötig, umso mehr als es bei Pharmazeutika immer um Menschen geht. Vor allem für ein mittleres Unternehmen ist es sehr schwierig, in diesem Vorschriften- und Einschränkungsdschungel noch zu bestehen. Oft kommt es vor, dass die Vorschriften missbraucht oder umgangen werden, um die ausländischen Produkte zu diskriminieren. Ausschlaggebend im Kostenbereich ist die Wirkung und nicht der Wirkstoff an sich. Dieser Faktor muss bei der Preisbildung berücksichtigt werden. Bei Management-Misereen in Spitalbereich und Personalversagen ist es Mode geworden, den Arzneimitteln die Schuld in die Schuhe zu schieben. Ebenso wird versucht, die Kostenexplosion im Gesundheitswesen durch Preisreduktion bei den Medikamenten zu hindern.

Das gravierendste Problem für uns ist die Einfrierung der Pharmapreise ohne Rücksicht auf Inflation und steigende Personalkosten. Es bleibt so nur die Flucht nach vorn, d.h. wenn eine Rendite nicht mehr über den Preis möglich ist, so muss es über die Quantität geschehen. Dazu sind ausgedehnte und aggressive Werbekampagnen nötig, welche teilweise durch staatliche Interventionen wieder reduziert oder verunmöglicht werden.

Beziehungen Pharmaindustrie - diplomatische Dienste: Dazu nur ein Beispiel, das auf sehr schöne Weise zeigt, dass Sie uns effizient helfen können. Durch Währungszerfall, Zollvorschriften und Preisblockierung war es unmöglich geworden, nach Frankreich zu exportieren. Durch Demarchen der Botschaft in Paris und schliesslich Eingreifen des Bundesrates konnte auf höchster Ebene eine Lösung gefunden werden.

Question: L'Ambassade de Suisse en Italie s'occupe beaucoup et au plus haut niveau des problèmes posés par les prix des produits pharmaceutiques. La CEE somme par ailleurs les autorités italiennes d'augmenter les prix (de 23,1 % jusqu'à 164 % d'augmentation selon les produits), alors que les syndicats font pression sur celles-ci pour que les prix demeurent à leur niveau actuel. La CEE menace de déférer l'Italie devant la Cour de justice européenne, si elle n'obtempère pas.

Comment s'explique le fait que le même produit pharmaceutique coûte en Italie l'équivalent de fr. 3.58 et en Suisse fr. 17.60?

M. Joerin: Es bestehen gute Gründe für diesen Preisunterschied. In Italien besteht ein Druck von oben auf die Pharmapreise. Für uns ist Italien ein Defizitland, in welchem man in der Hoffnung auf bessere Zeiten aushart. Der internationale Vergleich hinkt etwas, da die Preisbildung der Arzneimittel ein Politikum ersten Ranges darstellt. Auch wird der Preisvergleich durch die Entwicklungen auf dem Währungsmarkt verfälscht. Im Fall von Italien trug der Zerfall der Lire nicht unwesentlich zu diesem Preisunterschied bei.

Question: Le déficit de la sécurité sociale atteint déjà 5 mia de lires en Italie. Vous pouvez imaginer l'impact qu'une augmentation des prix des produits pharmaceutiques exercerait sur ce déficit.

M. Joerin: Das Defizit der italienischen Sozialversicherung wird nicht von den Medikamenten bestimmt, deren Kostenanteil lediglich 16 % ausmacht.

Botschafter Bettschart: Die Kostenexplosion auf dem Gebiet der Medizin wird von anderen Faktoren bestimmt, wie Löhne, Banken, technische Einrichtungen, usw.

Da das Gesundheitswesen ein Politikum darstellt, wagt niemand gegen diese Entwicklung anzukämpfen. Da es am leichtesten scheint, die Preisentwicklung bei den Medikamenten anzugreifen, muss eben die Pharmaindustrie darunter leiden.

Allerdings haben sich die multinationalen Pharmagesellschaften zu lange zu stark gefühlt und sich zu wenig um die Oeffentlichkeitsarbeit gekümmert.

M. Joerin: Das Beispiel Valium kann den eben geschilderten Sachbestand gut verdeutlichen. Roche hat eine enorme Forschungsarbeit in die Entwicklung dieses Medikamentes investiert. Als das Produkt

auf den Markt kam, wurde der Preis nach den normalen Kriterien festgesetzt. Das Produkt wurde ein Markthit, dem in kurzer Zeit Imitationen anderer Firmen Konkurrenz zu machen begannen, die ungefähr die gleichen Eigenschaften aufweisen. Vom Preis her sind die Imitationen aber viel günstiger, da keine Forschungskosten amortisiert werden müssen. Dies hat zur Folge, dass die staatlichen Behörden sich fragen, warum für ein Produkt derartige Preise zu bezahlen seien, wenn ähnliches zu einem Drittel des Preises auf dem Markt ist. Roche hat in diesem Falle viel zu spät mit der Aufklärung der Öffentlichkeit angefangen.

Botschafter Bettschart: Das Problem der Schweizer Pharmaindustrie ist, dass die Forschungsarbeit in teuren Schweizer Franken bezahlt werden muss. Die Pharmaindustrie konnte nur überleben, weil sie in guten Jahren Substanz bilden konnte. Wäre ihr dies nicht möglich gewesen, hätten während der Rezession viele Firmen schliessen müssen. Die gebildeten Reserven erlaubten eine Umstruktuiierung, was immer viel Zeit und Geld erfordert.

3) PODIUMSGESPRAECH: SCHWEIZERISCHE ZENTRALE
 -----FUER HANDELSFOERDERUNG-----

unter Beizug der Herren:

M. de Schoulepnikov, Leiter des Sitzes Lausanne und stellvertretender Direktor der SZH; B. Peitrequin, Leiter der Abteilung Werbung und Information über die Schweiz; S. Andresen, Leiter der Abteilung Aussenhandelsförderung; R. Levkowicz, Leiter der Abteilung Vertretervermittlung

L'OSEC étant connu de tous les participants, M. de Schoulepnikov passe directement aux points suivants: l'OSEC ne possède pas d'agents à l'étranger: ces agents, c'est vous! Il existe une étroite collaboration entre l'OSEC et les ambassades, et le premier reçoit la plupart de ses informations des secondes. J'illustrerai la né-

cessité et l'importance de ces relations en vous présentant les activités de trois de nos départements.

- a) Département Propagande et information sur la Suisse: l'année passée, l'Office fédéral pour le commerce extérieur nous a demandé de réfléchir aux moyens qui pourraient être mis en oeuvre pour informer les petites entreprises suisses des projets sur le point d'être lancés, et ce, avant la publication des appels d'offres internationaux, les dés étant généralement jetés avant que l'offre ne soit rendue publique.

Cette réflexion commune a donné naissance à ce que nous appelons les "mesures Jolles" qui ont amené la création d'un réseau d'assistants commerciaux locaux chargés de recueillir les informations auprès des "end-users". Afin de mettre à disposition des premiers un outil de travail utile leur permettant, à leur tour, de renseigner les seconds, l'OSEC a décidé la création d'une collection comportant une vingtaine de publications sectorielles sur l'industrie suisse. Cette tâche a été confiée à ce département.

- b) le Département de l'information sur les marchés étrangers s'occupe du flux des informations de l'étranger vers la Suisse.

Notre source d'information dans ce domaine est essentiellement constituée par vous. Notre journal "Marchés étrangers" est rédigé à l'aide des rapports que les ambassades nous font parvenir, de même que notre bulletin d'appels d'offres.

Pour aider les exportateurs suisses à pénétrer les marchés difficiles, l'OSEC a en outre entrepris la publication de "Business Guides" qui expliquent le cheminement d'une demande d'achat d'un pays en direction de la Suisse et inversement, de l'offre suisse vers le pays demandeur. Là aussi, votre collaboration est essentielle.

Ces quelques exemples montrent l'importance qualitative et quantitative de la collaboration entre l'OSEC et les représentations diplomatiques à l'étranger.

- c) Un troisième département s'occupe de la promotion du commerce extérieur. Ce département constituait plutôt un "desk". Nous cherchons actuellement à le dynamiser et à nous rendre davantage sur le terrain.

M. Andresen qui dirige ce département va brièvement vous en décrire les activités. M. Peitrequin en fera de même pour le département des publications.

S. Andresen: Ich möchte kurz meine Abteilung vorstellen. Wir haben die Welt in 8 Regionen eingeteilt. Jeder Region steht ein Delegierter vor, der, sofern möglich, in dieser Region gelebt und gearbeitet haben sollte. Diese Sachbearbeiter haben zwei Aufgabengebiete: desk work und field work. Das desk work besteht v.a. in der Beantwortung exportorientierter Fragen, in der Export-Beratung.

Dabei hängt viel von Ihnen ab, die Sie uns Unterlagen, Zeitungsberichte etc. zur Verfügung stellen und die wir in einer Dokumentation verarbeiten. Wir veröffentlichen ausserdem Auslandsbulletins, mit denen wir gezielt an unsere Schweizer Industrie gelangen.

Das field work besteht hauptsächlich in der Durchführung von Prospektionsreisen. Diesen geht eine Umfrage voraus, mit der wir interessierte Schweizer Firmen anfragen, welche Produkte sie mittels welcher Vertriebsart verkaufen wollen. Diese Wünsche werden in einer Broschüre zusammengefasst und an die Aussenstellen gesandt, die an die lokalen Mitglieder gelangen. Eine kleine Delegation der OSEC bespricht mit jedem Interessenten an Ort und Stelle die Geschäftsmöglichkeiten und übergibt ihm eine Dokumentation. Nach der Rückkehr informieren wir die interessierten Schweizer Firmen und organisieren, sofern etwa 15 Schweizer Interessenten zusagen, eine Reise.

Es fragt sich, ob die Prospektion nicht vermehrt durch Sie gemacht werden könnte. Jedenfalls sind wir Ihnen dankbar, wenn wir von Ihnen auf gezielte Fragen Auskunft und von Ihnen geprüfte Adressen potentieller Abnehmer übermittelt erhalten.

B. Peitrequin: Il est très important que l'OSEC soit renseignée à l'avance de la venue en Suisse de journalistes et d'hommes d'affaires étrangers, afin de pouvoir prendre des contacts, organiser les visites aux industries et répondre ainsi à l'attente des visiteurs.

R. Levkowicz: Als Vertreter des Sitzes Zürich darf ich Ihnen kurz über die Abteilungen am dortigen Sitz berichten:

1. Auslandmessen und Sonderaktionen

Sie plant zusammen mit den zuständigen Stellen, organisiert und realisiert alle offiziellen schweizerischen Beteiligungen an ausländischen Ausstellungen und anderen Manifestationen sowie eigene Ausstellungen unseres Landes, wie z.B. die für Ende Juni: anfangs Juli 1980 programmierte Schweizerische Industrie-Ausstellung in Südkorea.

Ein relativ neues von der Handelszentrale eingesetztes Marketing-Instrument sind die sogenannten "Technischen Tage", d.h. Serien von technischen Vorträgen interessierter Schweizer Unternehmungen in verschiedenen Ländern. Ich darf Sie für die entsprechen-

den Angaben und Daten, wie auch die der Messebeteiligungen auf die einmal pro Monat, zur Zeit in jeder geraden Nummer unseres Bulletins "Ausland-Märkte" erscheinende "Synoptische Tabelle" verweisen.

2. Bezugsquellennachweis Schweiz

Diese Abteilung befasst sich mit der Erfassung und Zusammenstellung, künftig mittels Computer, aller Daten für das Handbuch des Schweizer Exportes. Ferner vermittelt sie ausländischen Interessenten jegliche Adressen von Schweizer Unternehmungen, auch von Importeuren.

3. Berufsausbildung

Eine eigene Stabsstelle befasst sich mit Seminarien und Kursen für Exportfragen. Seit 1975 organisiert sie SZH-Exportseminare, so z.B. Intensiv-Seminarien für Exportmarketing Investitionsgüter, andere für Konsumgüter, weitere für praktische Exportabwicklung, usw. Letztere haben besonders grossen Anklang gefunden und müssen öfters wiederholt werden.

Ebenfalls in einer Marktlücke gestossen sind die von der SZH durchgeführten, berufsbegleitenden Kurse für Fachausbildung im Export, die 1977 aufgenommen wurden.

Am 2. November d.J. beginnt bereits der 3. Exportsachbearbeiterkurs und am 26. Oktober beginnt der 1. Ausbildungskurs für höhere Führungskräfte im Export.

Die ersten Diplomanden der SZH-Kurse haben sich diesen Herbst im neugegründeten Exportkaderverband zusammengefunden, dessen Sekretariat vorderhand noch am Sitz Zürich der SZH domiziliert ist.

4. Vertretervermittlung und Geschäftspartnervermittlung allgemein

Diese Abteilung, die ich leite, arbeitet eng mit der Abteilung "Exportförderung- und Beratung" am Sitz Lausanne zusammen.

Sie finden an Ihrem Platz eine Checkliste sowie Mitarbeiterliste für unsere permanente Zusammenarbeit. Checkliste auf französisch und englisch sind verfügbar für Handelsassistenten. Bitte fragen.

Frage: Letzte Woche fand eine Sitzung der gemischten Kommission Schweiz-Ungarn statt. Von ungarischer Seite wurde dabei festgehalten, dass das starke Handelsbilanzdefizit zu Ungunsten Ungarns eine Ausweitung des Handels zwischen den beiden Ländern verunmögliche. Wie könnte hier die SZH helfen, um den ungarischen Import in die Schweiz zu fördern?

S. Andresen: In der Abteilung Aussenhandelsförderung verfügen wir über ein kleines Team, das sich mit der Importförderung beschäftigt. Allerdings sind wir in erster Linie für die Exportförderung tätig, und unser knapper Personalbestand erlaubt es uns nicht, unsere Aktivitäten auf dem Gebiet der Importförderung wesentlich auszubauen.

M. de Schoulepnikov: la tâche de l'OSEC est de s'occuper de promotion des exportations. Certaines circonstances nous obligent parfois à nous occuper également d'importations, et notamment suite à certaines exigences des pays de l'est (compensation) et de certains pays en voie de développement. Pour ce faire, nous avons été contraints de modifier nos statuts.

Actuellement deux personnes, l'une à Lausanne sous les ordres de M. Andresen, et l'autre à Zurich, s'occupent du secteur des importations. Mais la faiblesse des effectifs limite énormément notre action et nos possibilités d'aide dans ce domaine.

Botschafter Bettschart: In allen Ländern, die wir besuchen, wird uns die Frage gestellt: wie können wir unseren Handel mit der Schweiz ausweiten? Für die Dritte, insbesondere aber die Vierte Welt, ist die Devisenbeschaffung ein ernstes Problem. Ohne diese Devisen können die notwendigen Kapitalgüter nicht eingeführt werden.

Die OSEC ist in erster Linie eine Exportförderungsinstitution. Sie ist jedoch in den gemischten Kommissionen vertreten, um den betreffenden Ländern zu zeigen, dass die Schweiz ihre Exportwünsche im Rahmen des Möglichen berücksichtigt. Es ist allerdings nicht leicht, diesen Ländern zu helfen, da sie oft nur Agrarprodukte anzubieten haben. Nun stellt zwar die Schweiz einen ausserordentlich offenen Markt dar, seine Aufnahmefähigkeit ist jedoch wegen der kleinen Zahl der Konsumenten beschränkt. Ähnliches gilt für Maschinen aus EC oder gewissen Staatshandelsländern, die für die schweizerischen Bedürfnisse zu wenig präzise sind.

M. de Schoulepnikov: L'OSEC fournit une aide passive (réponse à des questions). Lorsque la situation est brûlante, nous pouvons pas-

ser à une aide active. Par exemple: l'OSEC organise chaque année une mission d'importateurs suisses qui se rend à la foire de Canton. La même chose se déroule avec les pays de l'est où nous organisons des semaines techniques à leurs foires. Ces pays demandent une réciprocité et il faudrait organiser des symposia technologiques en Suisse.

Frage: Die Westküste der USA, Kalifornien, Oregon, Idaho, usw. stellt ein grosses Einzugsgebiet dar. In dieser wichtigen Region werden regelmässig lokale Messen abgehalten, die von mehreren westeuropäischen Staaten beschickt werden. Warum wird dieses riesige Potential von der OSEC nicht ausgenützt? Wir wurden auch noch nie aufgefordert, Journalisten von der Westküste zu Informationsreisen in die Schweiz einzuladen.

Das Propagandamaterial für schweizerische Messen wie MUBA und Comptoir trifft viel zu spät bei uns ein (2 Tage vor MUBA-Eröffnung!).

R. Levkowicz: Es handelt sich hier um das Problem der "Neutralisierung". Für unsere Exportindustrie ist der amerikanische Markt identisch mit der Ostküste. Je weiter ein Gebiet entfernt ist, desto grösser ist die Vernachlässigung. Ich empfehle den Aussenposten, uns gegenüber hartnäckig zu bleiben und immer wieder auf die Vorteile der Bearbeitung einer noch brachliegenden Zone hinzuweisen.

B. Peitrequin (en réponse à la partie de la question allemande précédente concernant les journalistes.) Jusqu'ici notre budget ordinaire ne nous permettait pas de faire une information active à ce niveau. La situation a cependant changé et nous disposons de quelques crédits pour inviter des journalistes économiques étrangers à se rendre en Suisse. La faiblesse du montant disponible nous oblige néanmoins à rationaliser notre action et généralement nous combinons ces invitations avec des actions de promotion à l'étranger à l'occasion de foires où les exportateurs suisses sont présents, par exemple. Nous sommes par ailleurs ouverts à toute suggestion de votre part en ce qui concerne ces invitations de journalistes.

Botschafter Bettschart: Jeder Schweizer auf Aussenposten hat das Gefühl, sein Gastland werde vernachlässigt. Sie dürfen dabei aber nicht vergessen, dass die Prioritätenliste von den Unternehmern aufgestellt wird. Kleinere Firmen wären hoffnungslos überfordert, wenn sie "auf jeder Kirchweih tanzen" wollten. Bezüglich der USA besteht ausserdem eine ausgesprochene Schwellenangst.

Frage: Anlässlich der Expertengespräche auf Unternehmerebene, die zwischen Vertretern der Industrie- und der Entwicklungsländer im Rahmen der UNIDO stattfanden, habe ich mich vergeblich bemüht, schweizerische Industrielle zu einer Teilnahme zu bewegen. Solche Fehlschläge wirken naturgemäss nicht gerade aufmunternd.

Botschafter Bettschart: Die Frustration ist im Verkaufssystem immanent. Man kann mit einer Erfolgsquote von vielleicht 5 % rechnen. Trotzdem darf der Verkäufer den Mut nicht sinken lassen, denn nur Hartnäckigkeit führt zum Ziel.

Die Situation im Verkauf ist in gewisser Hinsicht der biologischen Evolution vergleichbar, wo Hunderte von Mutationen zum Scheitern verurteilt sind, bevor eine Mutation einen Fortschritt in der Evolution bringt.

Question: 1. "La Grèce est le pays des dieux, or l'OSEC est absent du trône de l'Olympe". Il y a quelques années, deux délégués se sont succédés à Athènes et ont effectué quelques sondages. Mais depuis aucun follow-up n'a été réalisé et lorsque l'on nous questionne à ce sujet, nous faisons "brutta figura".

2. L'OSEC va-t-il participer à la foire de Salonique qui se tiendra en 1980?

M. de Schoulepnikov: Notre but est de dynamiser la promotion du commerce extérieur suisse. Ainsi que nous vous l'avons expliqué, nous avons découpé le monde en huit zones géographiques et confié chacune de ces zones à un délégué. Or, dans certains cas, notre choix des délégués n'a pas été heureux; certains, trop jeunes, man-

quaient d'expérience quant à la fixation des priorités et à l'analyse du marché. Pour la zone qui comprend la Grèce, nous avons justement eu la main malheureuse. L'engagement récent d'un nouveau délégué qui connaît bien la Grèce permettra de rétablir la situation. C'est une question de patience et la voie choisie est la bonne.

S. Andresen: Bei der Vorbereitung einer Prospektionsreise gehen wir folgendermassen vor: zuerst verschicken wir ein Zirkular an unsere Mitglieder. Im Falle Indiens konnten wir auf diese Weise 35 Firmen interessieren. Anschliessend verfassten wir eine Synthese, die wir an die schweizerische Botschaft in Delhi weiterleiteten, die diesen Synthesebericht ihrerseits den lokalen Handelskammern zukommen liess. Durch dieses Vorgehen wurden in Indien insgesamt 5'000 Zielpersonen angeschrieben. Die potentiellen Interessenten wurden davon in Kenntnis gesetzt, dass eine kleine Gruppe der SZH die lokalen Handelskammern besuchen werde und wir luden sie ein, sich mit uns zu treffen. In 14 Tagen haben wir so nicht weniger als 200 individuelle Gespräche geführt. Bei der gleichen Gelegenheit versuchten wir Produkte ausfindig zu machen, die bis anhin von Schweizer Firmen in Indien nicht angeboten worden waren.

M. de Schoulepnikov: Il incombe aux délégués d'organiser ces voyages.

Question: Il y a une certaine urgence car la Grèce va prochainement entrer dans le Marché commun.

M. de Schoulepnikov: Le contact sera pris.

R. Levkowicz: Ich werde diese Angelegenheit mit Herrn Sutter abklären.

Frage: Ich möchte mich erkundigen, wie sich die sogenannten Sprechstage abspielen.

S. Andresen: Wir führen pro Jahr 25 - 35 Firmenbesprechungen durch, wobei ein Vertreter der jeweiligen Schweizer Botschaft im Ausland

im 30 Minuten-Rhythmus Gespräche mit den interessierten Industriellen führt. Das Gesprächsprotokoll, das wir Ihnen an die Aussenposten zukommen lassen, wird von uns erstellt.

Zusatzfrage: Wir werden also nicht vor dem Gespräch darüber orientiert, mit wem wir es zu tun haben werden?

S. Andresen: Wir werden uns in Zukunft vermehrt bemühen, Sie vorher zu informieren, damit Sie sich auf diese Gespräche vorbereiten können.

Botschafter Bettschart: Ich persönlich halte von dieser Art der Exportförderung am meisten, unabhängig davon, ob die Besprechungen in der Schweiz oder im betreffenden Land stattfinden.

Frage: Meine Frage betrifft das schon so oft angesprochene Wort "Frustration". In Kairo konnten wir einen ausgezeichneten Mann als Handelsassistenten gewinnen. Er ist jedoch nach kurzer Tätigkeit schon frustriert. So hatte er schon im Januar dieses Jahres in Erfahrung gebracht, dass Aegypten Verträge in Milliardenhöhe zur vollständigen Erneuerung des Telefonnetzes abzuschliessen gedenke. Zuständigenorts hat man jedoch überhaupt nicht auf diese wichtige Information reagiert und das Geschäft machten andere.

Botschafter Bettschart: Da hatten ja wohl die Firmen, denen das Geschäft entging, mehr Grund zur Frustration als ihr Handelsassistent.

M. de Schoulepnikov: Les assistants locaux effectuent un travail de longue haleine dont les résultats ne seront pas immédiats. Ils doivent envoyer un énorme flux d'informations vers la Suisse avant que des résultats tangibles ne se produisent.

Botschafter Bettschart: Selbst bei der ERG macht man die Erfahrung, dass nur 20 % der Anfragen schliesslich zu einem Abschluss kommen. Dies obwohl eine Offerte viel Geld kostet und sich die Firmen, wenn sie die ERG anfragen, schon sehr reelle Chancen auf einen Auftrag

ausrechnen. Trotz dieser ständigen Rückschläge darf die verkäuferische Dynamik nie erlahmen.

M. de Schoulepnykov: L'OSEC ne peut pas accuser réception de tous vos envois et remercier chaque fois. Sachez que toutes les informations que vous nous faites parvenir sont utilisées et que nous ne pouvons travailler que grâce à vous.

Frage: Wieviele Unternehmen sind, in Prozent ausgedrückt, Mitglieder der SZH, und stehen die Dienstleistungen dieser Institution auch Nichtmitgliedern zur Verfügung?

M. de Schoulepnykov: Environ 1/5 des entreprises suisses sont membres de l'OSEC.

Botschafter Bettschart: Ihre Frage ist sehr schwer zu beantworten, da wir nicht genau wissen, wieviele Firmen exportieren.

R. Levkowitz: Unsere Informationen stehen auch Nichtmitgliedern offen. Eine Ausnahme machen allerdings die Firmenbesprechungen, die nur den Mitgliedern zugänglich sind.

Botschafter Bettschart: Von dieser Unterteilung in Mitglieder und Nichtmitglieder höre ich zum ersten Mal. Die SZH wird aus Steuergeldern finanziert, und keine Firma sollte diskriminiert werden.

R. Levkowitz: Unser grösstes Problem ist die Personalknappheit und auch die diplomatischen Mitarbeiter im Ausland wären dem Andrang nicht mehr gewachsen, wenn vermehrt auch Nichtmitglieder die Dienste der SZH in Anspruch nähmen.

Botschafter Bettschart: Wir befinden uns in einer eher schizophren anmutenden Situation. Einerseits sind wir an einen strikten Personalstopp gebunden, und andererseits erwartet man von uns den zügigen Ausbau der Exportförderung.

M. l'Ambassadeur Martin: L'OSEC ne constitue qu'un moyen mais il n'y a pas de discrimination a priori à l'égard des entreprises qui n'en sont pas membres.

4) TÄTIGKEIT EINER PRIVATEN EXPORTFÖRDERUNGSORGANISATION

Gespräch mit Herrn H. Fasnacht, Vizedirektor der Exim-Index AG, Basel.

Botschafter Bettschart: Bekanntlich ist es ein schwieriges Unterfangen, Firmen zu gemeinsamen Vorgehen im Export zu gewinnen. Dies ist der Exim-Index AG mit ihrer Kooperationsgemeinschaft "SWISS-EXPORT" gelungen.

H. Fasnacht: Die Exim-Index AG wurde 1956 mit dem Ziel gegründet, Dienstleistungen für die Exportindustrie zu erbringen. Diese umfassen Marktforschung, Kontaktvermittlung, Beratung, Schulung, Organisation von Ausstellungen (Swiss Asean I Januar 1978, Swiss Hellas Januar 1979, Swiss Expo Far East November 1979, Swiss Asean II Januar 1981). In den einzelnen Regionen der Welt stehen auch 60 freie Mitarbeiter als Korrespondenten zur Verfügung, die Auskünfte über ihr Land geben und bei Bedarf Mandate für erste Abklärungen, Reiseorganisation usw. übernehmen.

Im Jahre 1973 wurde die Kooperationsgesellschaft "Swissexport" gegründet, in der heute 500 Firmen kooperieren. Das Sekretariat stellt die Exim-Index dar. Besonders von Interesse ist die "Swissexport" für kleinere und mittlere Betriebe, die im Gegensatz zur Grossindustrie nicht über die notwendigen Dienste für den Export verfügen. Nach Ueberwindung einiger psychologischer Barrieren kooperieren heute aber auch Grossfirmen mit Kleinfirmen.

Der Vorteil der Exim-Index liegt in den Möglichkeiten der schnellen Reaktion. Allerdings verfügt sie nur über einen beschränkten Mitarbeiterstab.

Die Beziehungen zur OSEC werden als korrekt betrachtet. Tatsächlich besteht eine gewisse Konkurrenzsituation, aber zur Vermeidung von Doppelspurigkeiten spricht man sich gegenseitig ab. 60 % der Mitgliederfirmen sind auch an der OSEC beteiligt. Als Beispiel gu-

ter Beziehungen wird der OSEC-Stand an der Swiss Asean II bezeichnet.

Das Verhältnis zu den Botschaften ist gut. Besonders enge Zusammenarbeit besteht bei Messen. Die Botschaften unterstützen dabei sehr gut und vermitteln auch Adressen.

Botschafter Bettschart: Es besteht tatsächlich eine gewisse Ueberlappung zwischen der Exim-Index und der OSEC. Allerdings erbringt die Exim-Index zusätzliche Dienstleistungen, die eben nur von den Unternehmern selber bestritten werden können.

Eigentliche Konkurrenz besteht eigentlich erst, seit die Exim-Index auch Messen organisiert. Konkurrenz wird auch auf diesem Gebiet aus Gründen der Qualitätssteigerung begrüsst.

Der Bund ist an und für sich bereit, mit den Möglichkeiten der diplomatischen Vertretungen auch privat organisierte Ausstellungen zu unterstützen. Allerdings ist es oft schwierig abzuschätzen, ob eine einwandfreie Durchführung gewährleistet ist. Falls für den Bund die Gefahr besteht, sich zu blamieren, wird keine Unterstützung gewährt. Dies war gerade vor kurzem bei einer von anderer Seite geplanten, schlecht vorbereiteten privaten Messe in Manila der Fall.

H. Fasnacht: Die Exim-Index sieht mit Genugtuung, dass sie akzeptiert worden ist. Der Anfang war nicht leicht gewesen, da sie sich als nichtstaatliche Stelle zuerst etablieren musste.

Frage: Erhält die Exim-Index irgendwelche Bundessubventionen, und sind die Botschaften verpflichtet, für ihre diesbezüglichen Dienste Gebühren zu erheben?

Botschafter Bettschart: Auch privat organisierte Messen stehen im Interesse der schweizerischen Exportindustrie als Ganzem. Daher werden auch hier die Gebühren erlassen. Nutzniesser ist ja nicht nur die Exim-Index, sondern die Teilnehmerfirmen.

H. Fasnacht: Die Exim-Index erhält mit Ausnahme der (vorläufigen) Unterstützung an Aussteller keine Bundessubventionen. Ihre Einnahmen gründen auf den Teilnehmergebühren und ihren Exportpublikationen.

Frage: Es ist aber auch bekannt, dass spezielle Dienstleistungen der Exim-Index sehr teuer sind, wie z.B. das Tageshonorar für Korrespondenten von ca. 800 Franken.

H. Fasnacht: Bei diesen Beträgen muss auch das unternehmerische Risiko in Rechnung gestellt werden.

Botschafter Bettschart: Solange die Teilnehmer bereit sind, diese Beträge zu bezahlen, scheinen diese offenbar marktkonform zu sein.

5) MASCHINEN- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE

unter Beizug der Herren:

Dr. M. Erb, Direktor des Vereins Schweizerischer Maschinen-Industrieller (VSM), Zürich; F. Meyer, Administrateur-Délégué der Hermes-Precisa SA, Yverdon; Dr. A. Scherrer, Sekretär des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie, Zürich; F. Thiévent, Chef Marketing und Verkauf der Ritex AG, Zofingen.

Dr. Erb: Die Maschinen- und Metallindustrie ist der wichtigste Eckpfeiler der schweizerischen Volkswirtschaft, und zwar in bezug auf die Bedeutung als Arbeitgeber wie auch im Hinblick auf die Stellung im Aussenhandel. Nahezu jeder sechste Schweizer findet sein Auskommen in der metallverarbeitenden Industrie oder in Unternehmen, die mit ihr als Zulieferanten eng verbunden sind.

Seit Jahren entfallen 45 % des schweizerischen Gesamtexportes auf diese Branche. Nach einem Höchstwert im Jahre 1977 von 68,5 % ist der Exportanteil an der Produktion seither auf 65 % gesunken. Der Anteil der Exporte in die Entwicklungsländer hat sich in den letzten Jahren erhöht und beträgt heute ca. 26 %; besondere Bedeutung kommen dabei Exporten in die OPEC-Staaten zu.

In jüngster Zeit scheint sich aber eine Tendenzwende abzuzeichnen, indem die Exportzahlen für das 1. Halbjahr 1979 zeigen, dass die Exporte in die EWG-Länder zunehmen (+ 10 % gegenüber 1. Halbjahr

1978), während sie nach aussereuropäischen Ländern insgesamt abnehmen. Typisch sind in dieser Hinsicht etwa die Zunahme der Exporte nach der BRD um 13 % auf fast 2,2 Mia Franken oder rund 22 % der Exporte unserer Industrie, oder als Gegenbeispiele gewisse Länder wie Iran oder Nigeria, wo die Exporte fast ausgefallen sind.

Trotzdem kann man aber nicht sagen, dass es mit den "neuen Märkten" vorbei sei, wie man gelegentlich hört. Im Gegenteil werden in verschiedenen wichtigen Märkten weiterhin bedeutende Exportsteigerungen erzielt (z.B. Saudiarabien: 1. Halbjahr 1979 270 Mio Franken, 45 % mehr als im 1. Semester 1978; erfreuliche Steigerungen auch u.a. in Aegypten, Israel, China und Japan).

Es ist insgesamt bemerkenswert, dass die schweizerische Maschinenindustrie ihre Exporte allgemein und insbesondere nach Entwicklungsländern in diesem Masse steigern konnte, und zwar während der gleichen Zeit, als die Höherbewertung des Schweizer Frankens nominal Grössenordnungen von 200 % erreichte.

Für die Marktbearbeitung in der Maschinenindustrie bedeutet dies, dass mehr und vor allem schwierigere Märkte bearbeitet werden. Die sogenannten Hartwährungsländer blieben nicht vernachlässigt. Allerdings wird in den einzelnen Betrieben heute ein ganz anderer Aufwand für den Absatz betrieben. Während das Verhältnis Offertvolumen zu Bestellvolumen in einer Grossfirma 1970 7:1 lautete, betrug dieses 1978 14:1. Gleichzeitig veränderte sich das Verhältnis von Büro- zu Werkstattpersonal von 25 % zu 75 % im Jahre 1960 zu 40 % Büro zu 60 % Werkstatt im Jahre 1978. Der Grund hierfür sind Nebenleistungen, die nicht direkt im Produkt liegen, wie Feasibility-Studien, Applikationsunterstützung, Ausbildung des Kundenpersonals, Turn-Key Projekte. Der Trend wird anhalten, dass Märkte aufwendiger bearbeitet werden müssen.

Diese Entwicklung, d.h. der höhere Aufwand für die Marktbearbeitung, hat wesentlich dazu beigetragen, dass das sogenannte "Exportwunder" durch stark rückläufige Erträge erkaufte werden musste. Die meisten Betriebe verdienen heute zu wenig, um für die Investitionen in die Zukunft genügend Mittel bereitstellen zu können. Eine ganze Anzahl lebt von der Substanz, um Arbeitsplätze durchzuhalten und sich wenigstens ein Minimum an Zukunftsinvestitionen leisten zu können.

Die Auslastung ist mit ca. 7,5 Monaten seit 1976 etwa gleich geblieben, nachdem sie 1974 noch 9,8 Monate betragen hatte. Sie ist damit heute in verschiedenen Zweigen der Maschinenindustrie immer noch zu gering. Das bedeutet, dass weiterhin sehr grosse Anstrengungen auf den Auslandmärkten notwendig sein werden.

Was die Zusammenarbeit mit den Aussenposten betrifft, bildet die Berichterstattung einen Schwerpunkt. Erwünscht sind insbesondere Berichte über wirtschaftlich relevante Ereignisse (Bedingungen und Perspektiven, Planungsvorgänge, Beschaffungsverfahren, Importgesetzgebung, Devisenregulative, Einfuhrverordnungen und Zölle, Patentrecht) und allgemeine Lageberichte, die bei den Mitgliedern auf besonders grosses Interesse stossen. Es wäre allerdings zu begrüssen, wenn der Vermerk "Vertraulich" sparsamer verwendet würde.

Ein besonderes Problem stellen Ausschreibungen dar. Noch besser ist es für den Unternehmer, wenn er Geschäftsmöglichkeiten bereits vor der Ausschreibung erfährt, da dadurch die Möglichkeit einer Mitarbeit beim Pflichtenheft besteht. Trotz fehlendem Feedback bitten wir Sie, weiterhin alle diesbezüglichen Möglichkeiten zu melden.

Abschliessend hebt der Referent hervor, dass die Zusammenarbeit zwischen der Maschinenindustrie und den Auslandvertretungen gut funktioniere. An diesem Urteil ändert nichts, wenn da und dort Wünsche offen bleiben oder unterschiedliche Erfahrungen gemacht werden.

F. Meyer: Nachdem die Firma früher unter dem Namen Paillard führend war auf den Gebieten Radio und Filmkameras, stellt sie seit den Krisenjahren nur noch Bürogeräte unter dem Firmennamen Hermes Precisa International her. Der konsolidierte Jahresumsatz beträgt 260 - 270 Mio Franken.

Das Hauptproblem stellt der Schweizerfranken dar. So muss man sich heute fragen, wie viel man sich noch leisten kann, in der Schweiz zu produzieren, und was im Ausland hergestellt werden muss. Produktionsstätten befinden sich heute in Brasilien (Hermes Baby) und Ungarn. In der Schweiz werden nur noch die Kugelkopfschreibmaschinen und die neuen elektronischen Geräte hergestellt. Die Computer können deswegen noch einigermaßen gewinnträchtig in der Schweiz fabriziert werden, da nur etwa ein Drittel der Aufwendungen schweizerfrankenabhängig ist und der Rest vom US \$ abhängt. Bei zu starker Produktionsverlagerung ins Ausland besteht die Gefahr, dass wegen des fehlenden Kontaktes zur Produktion das Know-How in der Schweiz verloren geht.

Bezeichnend ist heute die Kurzlebigkeit der Produkte. Während die Hermes Baby seit 40 Jahren praktisch unverändert geblieben ist, war bei der Schliessung der Precisa in Zürich die älteste Rechenmaschine gerade 9 Monate als. Uebrigens haben alle damals entlassenen Arbeitskräfte wieder eine neue Stelle gefunden und kamen gleichzeitig in den Genuss von hohen Abgeltungen (bis 80'000 Franken).

Heute müssen zwei Tätigkeiten unterschieden werden:

1. Produkteentwicklung (in der Schweiz) und Produktion (Schweiz und Ausland)
2. Marketing.

Immer mehr werden Leistungen vom Verkauf erwartet. Elektronische Bürogeräte können nicht mehr nur als Hardware angeboten werden. Vielmehr wird auch Software (Anwendungswissen) verlangt. 90 % der Produktion geht in den Export als Bestandteil einer internationalen Produktpalette.

Die Unterstützung der diplomatischen Vertretungen wird geschätzt. Dabei steht weniger das Informationswesen als die Herstellung von Kontakten im Vordergrund. Ein gutes Beispiel ist in diesem Zusam-

menhang China, wo in den Räumen der Botschaft eine Ausstellung von Hermes-Produkten bei gleichzeitigem Empfang von Vertretern der staatlichen Einkaufsorganisation durchgeführt werden konnte.

Frage: Gibt die Produktionsverlagerung ins Ausland keine Probleme für die Aufrechterhaltung der Qualität? Wie werden Qualitätskontrollen durchgeführt?

F. Meyer: Mit Ungarn wurden sehr harte Vertragsklauseln abgeschlossen. Die Produktionsstätte wird regelmässig besucht, und Ware von ungenügender Qualität kann zurückgeschickt werden. Die Fabrik in Brasilien wird von Schweizern geleitet und erfüllt die Qualitätsanforderungen.

Botschafter Bettschart erkundigt sich nach der Produktivität in den ausländischen Werken.

F. Meyer: Die Produktivität in Brasilien beträgt 70 %, in Ungarn nur 30 %. Letztere Ziffer wird auf das staatswirtschaftliche System zurückgeführt, bei dem jeder Anreiz für die einzelnen Arbeiter zu spezieller Leistung fehlen.

Frage: Wieso wurde die Produktion gerade nach Ungarn und nicht eher in den südostasiatischen Raum verlegt?

F. Meyer: Der ungarische Staat erklärte sich anfangs der siebziger Jahre bereit, alle Investitionen im Umfang von 25 Mio Franken zu übernehmen. Heute wäre ein derartiger Vertrag kaum mehr möglich; Ungarn scheint den Schwung und die Bereitschaft zum Risiko verloren zu haben.

Frage: Sind elektronische Schreibmaschinen nicht reparaturanfälliger als mechanische?

F. Meyer: Nein, im Gegenteil. Elektronik verlangt nur etwa 30 % des Serviceaufwandes von Mechanik. Hingegen sind elektronische Geräte anfälliger für Klimastörungen. Reparaturen beschränken sich im allgemeinen auf den Ersatz von Bestandteilen.

Dr. Scherrer: Es muss klar zwischen Textil- und Bekleidungsindustrie unterschieden werden. Während unter der Textilindustrie die Herstellung der Zwischenprodukte (Garne, Gewebe) verstanden wird, wird in der Bekleidungsindustrie das Zwischenprodukt zur eigentlichen Bekleidung verarbeitet. Entsprechend gibt es auch zwei Dachorganisationen, nämlich die Schweizerische Textilkammer und den Gesamtverband der Schweizerischen Bekleidungsindustrie.

Die Bekleidungsindustrie umfasst 700 Betriebe mit 30'000 Beschäftigten. Gesamtwirtschaftlich hat die Bekleidungsindustrie nicht die gleiche Bedeutung wie die Maschinenindustrie, doch ist sie regional von grosser Wichtigkeit. So sind im Tessin 22,5 % der Beschäftigten in der Bekleidungsindustrie tätig, und die Branche ist auch in den Kantonen St. Gallen, Zürich und Aargau von Bedeutung. Mit 520 Mio Franken beträgt der Anteil der Bekleidungsindustrie am gesamten schweizerischen Güterexport 1,3 %. Wichtigste Exportländer sind die BRD (41,4 %), Oesterreich, die übrigen EGT-Länder und Schweden.

Bekleidungsüter stellen einen sehr speziellen Markt dar, dem überdurchschnittlich viele nichttarifäre Handelshemmnisse entgegengebracht werden. Der Trend zum Protektionismus manifestiert sich in einer von Land zu Land unterschiedlichen Unzahl von Einfuhrlicenzen, Importzuschlägen, Importdepots, Einfuhrbescheinigungen, usw.

Die Schweiz ist auch heute noch ein durchaus möglicher Industriestandort für Bekleidung. Neben dem hohen Ausbildungsstand der Arbeitskräfte, den guten Kommunikations- und Verkehrsmöglichkeiten und der guten Qualität ist es vor allem auch die Flexibilität der Firmen, sich rasch modischen Trends anzupassen, die für die Produktion in der Schweiz sprechen.

Verschiedene Mitgliederfirmen äusserten sich anlässlich einer Umfrage nicht gerade sehr zufrieden über die Unterstützung der diplomatischen Vertretungen. Die gelieferten Wirtschaftsberichte sind zu wenig branchenspezifisch und zu allgemein gehalten. Gute Erfahrungen wurden im Falle von am Zoll zurückgehaltener Ware gemacht. Gewünscht wird die Einflussnahme der Botschaften im Hinblick auf die Lockerung von nichttarifarischen Handelshemmnissen. Besonders würden Modeschauen innerhalb von Botschaften begrüsst, wie dies Botschaften anderer Länder tun.

Botschafter Bettschart findet die Hinweise auf andere Botschaften abgegriffen. Es wäre nämlich abzuklären, wie häufig andere Botschaften Modeschauen durchführen. Denkbar ist andererseits, dass Schweizer Botschafter - auch mit ihrer Ehefrau - bei Modeschauen anwesend sind und diesen Anlässen dadurch einen offizielleren Charakter verleihen. Von besonderer Bedeutung ist allerdings, dass die Botschaften genügend früh über derartige Anlässe informiert werden.

Frage: Wird Qualität in der schweizerischen Bekleidungsindustrie trotz den vielen Anpassungen an die Modeströmungen aufrechterhalten?

Dr. Scherrer bejaht diese Frage mit voller Ueberzeugung. Lieber will die schweizerische Bekleidungsindustrie etwas unterhalb der Topmode produzieren, als auf Qualität verzichten.

F. Thiévent: Die Firma RITEX wurde 1919 gegründet und feierte somit in diesem Jahr ihr 60-jähriges Bestehen. Aus bescheidenen Anfängen entwickelte sich ein recht stattliches Unternehmen, das bereits im Jahre 1941 den Wert der Marke erkannte und ihre Anzüge, Vestons, Hosen und Mäntel unter dem Begriff RITEX an den Konsumenten brachte. Wir entwickelten uns dabei qualitätsmässig in den oberen Bereich, wobei schon immer ein Hauptgewicht auf Passform und gediegene Eleganz gelegt wurde. Dazu ergänzend entwickelte sich in den Jahren ein sehr weites Spektrum an Kundenservice, von dem sowohl unsere Abnehmer im In- wie auch im Ausland profitieren. Damit ist es auch schon gesagt: Unser Produkt wird nur über den Fachhandel verkauft, d.h. wir unterhalten keine eigenen Detailgeschäfte. Heute beschäftigen wir rund 550 Mitarbeiter in 4 Betrieben: Zofingen ist Hauptsitz. Unser Umsatz im Jahr 1978 ergab 30,6 Mio Schweizer Franken, wovon 7,5 Mio auf das Exportgeschäft fallen. Somit sind wir nicht nur das grösste Produktionsunternehmen der Herrenkonfektionsbranche in der Schweiz, sondern auch gleichzeitig das exportintensivste. Seit Jahren streben wir einen Umsatzanteil im Ausland von ca. 25 % an.

Mit unserem breiten Modell-, Stoff- und Grössenangebot bieten wir dem Fachgeschäft eine ausserordentlich breite Basis für seine Einkaufsdispositionen und werden somit für die Schweiz vielfach zum sogenannten "Hauptlieferanten". So bedienen wir rund 400 Fachgeschäfte in der ganzen Schweiz, was ein recht dichtes Absatznetz für unser kleines Land bedeutet.

Im Export verfolgen wir eine andere Politik, in dem wir dort eher einen selektiv orientierten Verkauf pflegen, d.h. die Exklusivität eines unserer Verkaufsargumente ist, um dadurch gewisse Barrieren zu überwinden, die sich einem Produkt stellen, das aus dem Ausland kommt. Gesamthaft gesehen, sind die europäischen Märkte für uns die wichtigsten. Es ergeben sich aber auch durchaus interessante Kontakte bis nach Afrika, den vorderen Orient und Japan. Insgesamt arbeiten wir mit rund einem Dutzend Exportmärkten.

Was wird exportiert? Wie bereits angedeutet, ist es für uns auch aus des exportorientierten Verkaufstaktik heraus notwendig, ein sehr breites Angebot jede Saison auf die Beine zu stellen, nachdem die Erwartungen in den einzelnen Märkten ganz unterschiedliche Schwerpunkte bilden. So begann vor Jahren für uns der Kontakt mit Japan über Reitvestons, nachdem unter Olympia-Teilnehmern die Mund-

zu-Mund Propaganda spielte. In England dagegen sind wir eher im klassischen Anzugsbereich stark und zählen zu den qualitativ hochwertigsten Lieferanten dieses Landes. In Frankreich und Belgien liegt die Situation ähnlich. In Paris entwickelte sich vor Jahren eine interessante Zusammenarbeit mit einem Spezialgeschäft für die Tropenländer, d.h. wir mussten schon frühzeitig stoff- und modellmässig eine tropengeeignete Kollektionsgruppe realisieren. Ja selbst politische Ereignisse werfen ihre Schatten nach Zofingen. Vor allen Dingen, wenn sich Staatsmänner gleichzeitig als Stylisten und Modelleure betätigen, wie z.B. Oberst Mobutu in Zaire, der den europäischen Anzug abänderte und wir somit, um dort in früheren Jahren im Geschäft zu bleiben, diese Anpassung modellmässig mitmachen mussten. Das sind zwar am Gesamten gesehen kleine Randerscheinungen aber machen doch deutlich, was für einen besonders hohen Grad an Flexibilität und an Vielseitigkeit gerade das Exportgeschäft in der Herrenbekleidungsbranche notwendig macht.

Wie ist der Verkauf organisiert? Im Gegensatz zum Schweizer Markt bearbeiten wir sämtliche Exportmärkte über selbständige Agenten, die in den meisten Fällen nicht nur unsere Kollektion, sondern eventuell eine Zweit- oder sogar eine Drittkollektion in ihrem Land vertreten. In gewissen Ländern spielt sich allerdings das Geschäft auch über Importeure ab. Dies gilt speziell für den afrikanischen oder orientalischen Raum. In Ausnahmefällen reisen die Einkäufer in die Schweiz und besuchen uns in Zürich im TMC oder in Zofingen. So können wir immer wieder Kunden aus aller Welt begrüßen, angefangen in Australien über Kuwait, Oesterreich bis nach Portugal.

In diesem Zusammenhang darf ich bereits ein sehr entscheidendes Problem anschneiden: In den meisten Fällen hängt die Entwicklung eines Exportmarktes weniger von der wirtschaftlichen Situation eines Landes, als von der Person des Agenten ab. Es ist von ausserordentlich grosser Wichtigkeit, bei einer Zusammenarbeit den richtigen und geeigneten Mann zu finden, denn mindestens 50 % des Erfolges hängen von ihm ab. Und damit ist auch schon die erste Schwierigkeit deutlich gemacht, bei einer Bearbeitung neuer Märkte diese geeigneten Partner und Agenten zu finden. Hier sehe ich eine ganz wichtige Funktion unserer Botschaften. Wenn man im Land selbst lebt und die Dinge verfolgt, kann man solche Partner besser eruieren. Der Inseratenweg ist der denkbar schlechteste Weg, um zu geeigneten Kandidaten zu kommen. Das ist wenigstens unsere Erfahrung.

Eine neu aufzubauende Verkaufsorganisation in Deutschland, die vor wenigen Monaten für unsere Luxus-Kollektion RITEX LEADER LINE notwendig wurde, bewies es wieder erneut. Inserate brachten überhaupt keinen brauchbaren Mann, währenddem reine Privatinformationen und auf persönliche Kontakte sich abstützende Bewerbungen eine durchaus akzeptable Verkaufsmannschaft ergab.

Die Qualität der Schweizer Ware ist international anerkannt. In dieser Feststellung, die eng mit dem Image der Schweiz verknüpft ist, steckt sicher ein enormer Vorteil für uns, nachdem wir uns dem gehobenen Genre, der Qualität, damit auch der Zuverlässigkeit

verschrieben haben. In diesem Zusammenhang muss jedoch ein Nachteil erwähnt werden, dass man Styling und Mode nicht unbedingt der Schweiz zutraut und in diesem Punkt Italien und auch Frankreich z.B. wesentlich grössere Vorteile haben. So kann Italien erstaunlich rasch Eingang finden auf einem neuen Markt, das bestätigen unsere Gespräche mit Agenten nur weil Italien den Ruf hat Modeland Nr. 1 zu sein. Denn jeder Händler hofft, hier neue modische Rosinen zu entdecken. Als Schweizer Unternehmen haben wir sehr viele Anstrengungen zu unternehmen, um die Anerkennung zu finden, dass wir gültige, modische Tendenzen genau so realisieren können, wie Italiener oder Franzosen.

Nachdem ich diesem recht breitgefächerten Problemstrass vor Ihnen ausbreitete, werden Sie sich wohl die Frage stellen, und ich habe sie mir natürlich auch gestellt, in welcher Weise könnten Sie als Vertreter unseres Landes auf den verschiedenen Exportmärkten Hilfestellung bieten? Oder anders gesagt, wo erwarten wir als exportorientiertes Unternehmen der Herrenbekleidungsbranche Ihre Hilfe?

1. Eine Zusammenarbeit generell zwischen unseren diplomatischen Vertretungen im Ausland und den schweizerischen Exportfirmen der Bekleidungsindustrie, wäre sehr zu begrüßen. Damit ist angedeutet, dass diese Zusammenarbeit im Grunde kaum existiert. Dabei ist es ausserordentlich wichtig, dass wir nicht nur von unseren Agenten und der ausländischen Fachpresse, aber auch noch von neutraler Seite über gewisse Tendenzen und Entwicklungen im jeweiligen Land Informationen erhalten können.

2. Wir wissen von ausländischen, diplomatischen Vertretern, dass sie eine starke Aktivität in unserer Branche entfalten, die bis zu direkten Kontakten mit Einzelhändlern führen.

Sie sind zum Beispiel in jenem Land auch Konsument. Warum benützen Sie nicht Ihren Einkaufsbummel, wenn es um eine neue Bekleidung geht, um das von Ihnen besuchte Fachgeschäft auf Schweizer Hersteller anzusprechen oder hinzuweisen und so eventuell Kontakte oder zumindest Interesse für die Industrie unseres Landes zu wecken? Sicher haben Sie eine Reihe persönlicher Beziehungen und Verbindungen, die Sie während Ihres Aufenthaltes aufbauen. Solche Kontakte könnten für uns als Gesamtbranche sehr wertvolle Hilfe sein.

3. Wir suchen Ihre Hilfe bei der Beseitigung der vielen Schikanen, die wir beim Export in einigen Ländern antreffen. Wir denken hier auch an die nicht tarifären Handelshemmnisse, die gerade in Ländern der EWG oder EFTA die Geschäftsabwicklung beeinträchtigen. Grossbritannien, Belgien, Frankreich, Holland, Oesterreich verlangen z.B. Importbewilligungen, Formalitäten mit mehr oder weniger Papierkrieg wie Proforma-Rechnungen, separate Rechnungen pro Artikelgruppe, Einholung eines Visas bei einer ministeriellen Stelle, auf alle Fälle Hemmnisse, die eine Erschwerung und eine Verzögerung der Zollabwicklung verursachen. In Frankreich z.B. sind durch diese zusätzlichen Formalitäten Eilsendungen praktisch ausgeschlossen.

Wir dürfen sicher festhalten, dass wir in der Schweiz eine Bekleidungsindustrie haben, die Ihnen ermöglicht, weltweit korrekt, aktuell und sogar klimatisch angepasst auftreten zu können. Wir haben in der Schweiz den Ruf, ein Land für Qualität zu sein. Doch wenn vielfach dieses Qualitätsmerkmal nur auf Uhren, Maschinen und Bankgeschäfte bezogen wird, vielleicht liegt es daran, dass die Männerwelt in der Schweiz die Herrenbekleidung nicht unbedingt als Kulturgut, Kulturträger und wichtigen Industriezweig unseres Landes wertschätzt und ihr nicht zutraut, dass die eigene Persönlichkeit durch eine gute Bekleidung unterstrichen werden kann. In diesem Sinn wünsche ich Ihnen mehr Mut zur Schweizer Herrenmode.

Botschafter Bettschart ist erstaunt, dass bis anhin in der Bekleidungsindustrie keine Exportpools gegründet worden sind. Ist dies auf Bedenken vor daraus möglicherweise resultierenden Fusionen zurückzuführen?

Dr. Scherrer: Vor einiger Zeit versuchte der Verband Betriebe in der Grössenordnung von 70 Beschäftigten zum gemeinsamen Export nach der BRD zu ermuntern. Nach einer gewissen anfänglichen Euphorie blieben allerdings nach drei vorbereitenden Sitzungen nur noch sieben Interessenten übrig, die sich aufgrund ihrer verschiedenen Produkte nicht zu gemeinsamen Export eigneten. In nächster Zukunft beabsichtigt der Verband trotzdem, im Hinblick auf neue Absatzgebiete etwas grössere Firmen zu gemeinsamen Exportanstrengungen zu bewegen.

Botschafter Bettschart: Gilt die Bezeichnung "Made in Switzerland" für Stoffe und Bekleidung als Verkaufsargument?

F. Thiévent kann diese Frage nur bejahen. Die Firma Ritex kauft 52 % der Stoffe in der Schweiz ein.

Botschafter Bettschart: Wie werden innerhalb des Verbandes "schwarze Schafe" behandelt, die den Design eines Kleidungsstückes nach Hong Kong senden, dieses dort bei Billigstpreisen in grosser Stückzahl produzieren lassen und schliesslich in der Schweiz unter der Bezeichnung "Swiss Design" verkaufen?

Dr. Scherrer: Gegen solche Unternehmer wird nichts unternommen, da diese ja nicht gegen schweizerisches Recht verstossen. Allerdings

sind solche Aktionen in den letzten zwei Jahren stark zurückgegangen, da sich die Herstellungskosten in Hong Kong stark verteuert haben. Auch das Geschäft mit "fliegenden" Schneidern aus Hong Kong ist bedeutungslos, da die sogenannten Massanzüge im allgemeinen eben doch nicht passen.

6) DER SCHWEIZERISCHE GEWERKSCHAFTSBUND UND DIE
 -----AUSSENWIRTSCHAFTLICHEN BEZIEHUNGEN DER SCHWEIZ-----

Gespräch mit Herrn Beat Kappeler, Sekretär des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes, Bern.

B. Kappeler: Der SGB hat den wachsenden Anteil der Exportwirtschaft am Bruttosozialprodukt mit Sorge betrachtet und gewisse Vorbehalte an der Exportförderung angebracht. Letztes Jahr ist der Anteil der Exportindustrie am Bruttosozialprodukt von 35 % auf über 40 % angestiegen. Am meisten Sorge bereitete uns die durch diese Entwicklung angestiegene Frankennachfrage. Inzwischen haben sich die Wechselkurse beruhigt, der Franken hat sich dank der neuen Politik der Nationalbank stabilisiert und auch die Importe sind wieder angestiegen. Dadurch hat sich der Ertragsbilanzüberschuss von 8 - 10 Mio Franken auf 5 - 6 Mio Franken reduziert. Aus all diesen Gründen fällt es dem SGB leichter, sich heute wieder mehr zur Exportindustrie zu bekennen. Doch sind wir nach wie vor der Meinung, dass für die Arbeitnehmer die Förderung der Binnenwirtschaft genau so wichtig ist. Grundsätzlich bekennen sich die schweizerischen Gewerkschaften zu einer liberalen Weltwirtschaftsordnung, in der die Handelsbeziehungen möglichst wenig geregelt werden. Der SGB stellt sich hinter die offizielle Handelspolitik der Schweiz und ist enttäuscht über die Haltung gewisser ausländischer Gewerkschaften, die einen Hang zum Protektionismus haben, so z.B. in den USA. Bei Entwicklungsländern ist dies verständlich, da sie als das schwächste Glied in der Kette des internationalen Warenaustausches sonst nicht bestehen könnten. Freie Wirtschaftsbeziehungen sind nur dann angemessen, wenn die Partner auch wirklich gleichberechtigt sind.

In der Nachkriegszeit hat sich die Schweiz bekanntlich nach und nach zu einer Dienstleistungsgesellschaft entwickelt, wie dies aus dem Aufschwung der Banken am besten ersichtlich war. In der Debatte, die sich gegenwärtig um den Themenkreis "Finanzplatz Schweiz oder Werkplatz Schweiz" abspielt, vertritt der SGB den Standpunkt, dass eine übermässige Aufblähung des Dienstleistungssektors zu einer Ueberbewertung des Frankens führt.

In der internationalen Arbeitsteilung beginnt sich eine Standortverlagerung abzuzeichnen. Die sogenannten "newly industrialised

countries" haben sich nach vorn geschoben. Die Schweiz beschäftigt 500'000 Arbeitnehmer im Ausland, davon 120'000 in Entwicklungsländern. Diese Verlagerung der Industriestandorte hat meistens aus Gründen des Marktzutritts erfolgt, der ohne die Errichtung von Betrieben in den entsprechenden Ländern nicht möglich gewesen wäre. In einigen Fällen jedoch hat eine aktive Verlagerung von Arbeitsplätzen in sogenannte Niedriglohnländer stattgefunden, wodurch in der Schweiz Arbeitsplätze verloren gingen. Der SGB unterstützt die Ausbreitung von Industriestandorten, wendet sich jedoch gegen eine in vielen Ländern gehandhabte Politik, die durch behördliche Massnahmen das Lohnniveau niedrig hält. In einigen Ländern, wie Argentinien, Brasilien und Peru, sind die Einkommen so in den letzten Jahren um bis zu 60 % gesunken. Dadurch wird eine Wertschöpfung im eigenen Land verhindert und eine selbständige Entwicklungspolitik verunmöglicht. Ziel der Industrialisierung sollte es sein, die Kaufkraft weiter Bevölkerungsschichten zu erhöhen, um sich so einen wachsenden Anteil am Welthandel zu sichern. Leider wird in einigen internationalen Organisationen einer derartigen Lohnpolitik Vorschub geleistet, so namentlich im Internationalen Währungsfonds, der seine Ueberbrückungskredite oft von einer restriktiven Wirtschaftspolitik abhängig macht.

Die Schweiz, die ihre eigene Industriekapazität im Ausland beinahe wiederholt hat und damit eine einsame Spitzenstellung innehält, ist gleichzeitig auch Gastland von multinationalen Unternehmen. Der SGB ist der Meinung, dass die Schweiz an internationalen Konferenzen vermehrt die Interessen der Gastländer von Multis vertreten sollte, da unser Land ja auch von deren Beschlüssen betroffen ist, wie sich in den letzten Jahren am Beispiel von General Motors, Firestone und Bulova gezeigt hat.

M. l'Ambassadeur Martin: La qualification finale que vous avez donnée à la diplomatie suisse (visage républicain) correspond dans les grandes lignes aux instructions données à nos représentants.

Frage: Die Gewerkschaften treten eher für eine verschärfte Kontrolle der Kriegsmaterialausfuhr ein. Wie steht es hier mit der Sicherung der Arbeitsplätze?

B. Kappeler: Der SGB beschäftigt sich zur Zeit mit der Frage der Kampfpfanzerschaffung. Wenn er in der Schweiz hergestellt werden sollte, wird sich die Versuchung einstellen, dass man den Panzer dann auch exportiert. Persönlich bin ich für eine Eigenentwicklung, doch sollte die Kostenberechnung so erfolgen, dass man nach Beendigung der Serie nicht auf den Export angewiesen ist. Dazu ist eine vollständige Transparenz in der Planung notwendig. Auch wäre

es wünschenswert, wenn vermehrt die Zusammenarbeit der andern europäischen Neutralen gesucht würde.

Frage: Wie beurteilt der SGB die neuesten Kürzungen im Budget der Entwicklungszusammenarbeit?

B. Kappeler: Der SGB hat sich immer für die Entwicklungszusammenarbeit eingesetzt und ist der Meinung, dass die letzten Kürzungen rückgängig gemacht werden sollten. Laut Staatssekretär Jolles wird der Druck der Dritten Welt und der angelsächsischen Länder auf die Schweiz und die Forderung, die Entwicklungshilfe zu erhöhen immer stärker. Es ist eine vermehrte Aufklärung notwendig über die unbedingte Verpflichtung der Schweiz, sich gebührend an der internationalen Entwicklungszusammenarbeit zu beteiligen.

Question: En Italie, les syndicats ont obtenu récemment le principe de l'indexation trimestrielle des salaires au coût de la vie. Qu'en pensez-vous?

B. Kappeler: Bei einer Inflationsrate von beinahe 20 % würde dies der SGB vielleicht ebenfalls fordern. In der Schweiz ist jedoch eine solche generelle Festsetzung des Teuerungsausgleichs nicht möglich, da hier eine äusserst dezentralisierte Lohn- und Tarifpolitik herrscht. Der SGB als Dachverband ist dafür überhaupt nicht zuständig.

Question: Après le refus de l'initiative sur la participation des travailleurs en votation populaire en 1976, on parle du lancement d'une nouvelle initiative. Quels pourraient en être les termes et en quoi se distinguerait son contenu du principe de l'autogestion à la yougoslave?

B. Kappeler: Im Moment ist keine zweite Mitbestimmungsinitiative geplant. Die neuen Beratungen im Parlament gehen auf zwei Einzelinitiativen zurück. Wahrscheinlich wird der Vorschlag die Wahl Aussenstehender in die Mitbestimmungsorgane ausschliessen, wie sie in der Initiative von 1976 noch vorgesehen war. Die Mitbestim-

mung würde auf die Betriebsebene beschränkt und die Verwaltung überhaupt ausgeklammert.

Der Vorschlag von 1976 war weit von der jugoslawischen Form der Selbstverwaltung entfernt, sowohl von der Zahl der Arbeitnehmervertreter als auch von deren Kompetenz her. Auch wäre die Eigentümerschaft nicht verändert worden.

Frage: Welches ist die Haltung des SGB zur Bankeninitiative?

B. Kappeler: Es wird der Bankeninitiative oft vorgeworfen, sie würde einen blühenden Wirtschaftszweig treffen. Der SGB glaubt nicht, dass eine Annahme der Initiative zu einem Personalabbau führen würde. Auch wird oft übersehen, dass den 35'000 neuen Arbeitsplätzen, die in den Banken in den letzten Jahren entstanden sind, -zigtausend Arbeitsplätze gegenüberstehen, die in der Industrie verloren gingen.

Frage: Wie hat der SGB auf die Verankerung des Bankgeheimnisses in Oesterreich reagiert?

B. Kappeler: Wir betrachten die Massnahme als unangebracht. Doch wird Oesterreich dadurch sicher nicht zu einem internationalen Finanzplatz vom Ausmass der Schweiz. Das neue oesterreichische Gesetz dürfte in seiner Wirkung beschränkt bleiben.

Frage: Können Sie uns Auskunft über Struktur und Kompetenzen des SGB geben?

B. Kappeler: Der SGB befasst sich mit Wirtschafts- und Sozialpolitik. Er ist der Dachverband von 16 Organisationen, dessen oberstes Gremium, der Kongress, alle vier Jahre zusammentritt. Nach aussen wird er von fünf permanenten Sekretären vertreten, die durch den Vorstand kontrolliert werden. Die grossen Weichen in der Politik des SGB werden vom Vorstand gestellt, der mit seinen ca. 25 - 30 Mitgliedern monatlich zusammentritt.

7) KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN (PME)

unter Beizug der Herren:

P. Wagner, Exportleiter der Firma Spring AG, Metallwarenfabrik, Eschlikon, und Vizepräsident des Interesseverbandes schweizerischer Exportunternehmungen (ISE); J. Zivy, Inhaber der Zivy & Cie. AG, Apparatefabrik, Oberwil, Mitglied des ISE; A. Spiess, Direktor, Georg Fey & Co. AG, St. Margrethen, und Vorstandsmitglied der Kooperationsgemeinschaft SWISSEXPORT; W. Studer, Direktor, M. Opitz & Co. AG, St. Gallen, und Präsident der Kooperationsgemeinschaft SWISSEXPORT.

Botschafter Bettschart: Welche Exportprobleme stellen sich für die PME?

Die PME, mit einem hohen Anteil am Gesamtexport, sind eine Stärke der Schweiz. Die Vorteile der PME liegen in den Attributen ihrer beschränkten Grösse:

- Flexibilität
- schnelle Anpassung durch Diversifikation oder Expansion
- Dezentralisation und Delegation.

Den Beweis lieferte die letzte Rezession, von der die PME stark betroffen waren und von der sie sich relativ schnell wieder erholen konnten.

P. Wagner: Die ISE ist aus einer Arbeitsgruppe der Swissexport entstanden. Die Aufgabe der ISE beschränkt sich auf die Meinungsergründung und -weiterleitung. Sie bemüht sich um grosszügige Rahmenbedingungen für die Exporteure und pflegt enge Kontakte zu Gremien, die sich in irgendeiner Weise mit Export beschäftigen.

Die Spring AG ist ein Metallwarenbetrieb mittlerer Grösse mit einem jährlichen Umsatz von 120 Mio Franken und eigenen Vertriebsstätten im Ausland. Exportiert werden ca. 81 % der Produktion in 87 Länder. Der durchschnittliche Auftrag ist sehr klein, was m.a.W. eine grosse Anzahl von Lieferungen voraussetzt. Ein hoher Anteil der Geschäfte erfordert eine rege Reisetätigkeit. Diese ist umso wichtiger, als wir die teuersten Produkte in unserer Branche herstellen.

W. Studer: Die Swissexport ist seit 1973 ein selbständiger Verband mit 504 Mitgliedern, wovon 41 aus dem Dienstleistungssektor stammen. Insgesamt beschäftigen die Mitglieder 30'000 Angestellte und tätigen rund 2,5 % des Schweizer Exportvolumens. Unser Ziel ist es, den PME beizustehen, ihnen Ratschläge zu erteilen und die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zu fördern. Die Schwerpunkte sind gemeinsame Prospektausgaben, Messebesuche, Ausbildungskurse.

Die Opitz & Co. AG ist ein Chemiunternehmen mit 100 Mitarbeitern und wird als Familienbetrieb geführt. Der Exportanteil beträgt 85 %, wobei der grösste Teil der Waren in Zusammenarbeit mit Direktimporteuren ausgeführt wird. Es besteht ein deutlicher Trend zur Lieferung von Know-How.

A. Spiess: Die Feyco AG ist ein Familienbetrieb mit 230 Mitarbeitern (wovon 70 in Filialen tätig). Die Firma ist der grösste Lackproduzent der Schweiz. Der Exportanteil beträgt 22 %; ausgeführt werden hauptsächlich Spezialprodukte oder Know-How. Auch die Feyco profitiert von bzw. leidet unter den Vor- und Nachteilen der PME und die Hilfe der schweizerischen Vertretungen im Ausland ist insbesondere in zweifacher Hinsicht wichtig:

- a) Im finanziellen Bereich interessieren uns alle staatlichen Vorschriften bezüglich Devisenbewirtschaftung, Investitionen, Währungsfragen, Abwicklung des Zahlungsverkehrs nach der Schweiz, lokale Kapitalbeschaffung, etc. Ausserdem sind uns Informationen über Lebenskostenniveau, Kaufkraft und eventuelle langfristige Tendenzen von grossem Nutzen.
- b) Bei Aufkommen besonderer Schwierigkeiten, so etwa Vertragsbruch, Zahlungsverzug, staatliche Eingriffe, Gewerkschaftsprobleme, Force majeure, Liquidationen und Reklamationen seitens des ausländischen Kontrahenten sind wir auf die guten Dienste der Schweizer Vertretung unbedingt angewiesen.

J. Zivy: Die Zivy & Co. AG ist ein relativ kleiner Familienbetrieb (40 Mitarbeiter), der im Apparatebau tätig ist und 60 % seiner Produktion exportiert. Da unsere Firma auf den Export angewiesen ist und nur beschränkte finanzielle Mittel zur Verfügung hat, ist die Zusammenarbeit mit den Schweizer Vertretungen von grösster Bedeutung. Wir sehen die Rolle der Vertretungen darin, uns Informationen über Verbände, öffentliche Dienste, Fachzeitschriften, Kontaktpersonen und die allgemeine Wirtschaftslage zu vermitteln. Ueberdies sind wir an detaillierten Informationen über bestimmte Branchen interessiert.

Botschafter Bettschart: Was diese vier Firmen besonders auszeichnet, ist ihre relativ hohe Exportabhängigkeit. Wichtig scheint mir, festzustellen, dass uns damit ein naturgetreues Bild von typischen Schweizer Unternehmen präsentiert worden ist, denn der exportorientierte Familienbetrieb ist ein wichtiges Glied unserer Wirtschaft.

Diesen Firmen, denen sehr oft die Exporterfahrung fehlt, können die Vertretungen allgemeine Daten liefern, Kontakte herstellen und Türen öffnen. Allerdings kann es nicht ihre Aufgabe sein, Marktforschung zu betreiben, denn dazu fehlen die nötigen Spezialisten, oft die statistischen Unterlagen und vor allem die erforderliche Zeit. In Sachen Ausbildung wird heute das Bestmögliche getan, das beweisen allein diese Seminare hier in Spiez. Man darf aber nicht vergessen, dass wir in einer Marktwirtschaft leben, und dass die Aufgabe des Staates lediglich darin besteht, Rahmenbedingungen zu schaffen. Wohl sind staatliche Interventionen heute an der Tagesordnung (Frankenkurs, ERG), doch sind auch da Grenzen gesetzt. Wir erleichtern nun den Zugang zum Markt, der Rest bleibt sowohl im In- wie im Ausland der Privatwirtschaft überlassen.

Die Ausbildung im EDA ist polyvalent, eine Spezialisierung ist selten möglich. Die praktische Seite der Handelsförderung, das "training on the spot" ist wohl vorzuziehen, jedoch stellen wir keine Verkaufsleute ein. Das wäre in der Marktwirtschaft nicht systemkonform. Wir vermitteln Informationen und stellen Kontakte her; dazu "genügen" Diplomaten, denn neben der Handelsförderung kommt auch der Imagepflege des Landes eine entscheidende Rolle zu.

Dass unser System das schlechteste nicht sein kann, beweisen die Zahlen: 45 % des Bruttosozialproduktes werden im Ausland erzielt, und damit hat die Schweiz nach Belgien die höchste Exportquote. Wohin der staatliche Interventionismus führen kann, zeigt uns der Vergleich zwischen Grossbritannien und der Bundesrepublik Deutschland: 1939 zeichneten sich die beiden Länder durch einen ähnlichen wirtschaftlichen Stand aus, heute hingegen stagniert Grossbritannien, und die Bundesrepublik prosperiert. Ähnliches könnte man auch über die Volkswirtschaften Australiens und Argentinien vorbringen.

Teilnehmer: Es muss festgehalten werden, dass die Schweizer Vertretungen im Ausland ihr Bestes tun, wenn auch nicht immer jeder Wunsch erfüllt werden kann. Nur - es liegt am Unternehmer, den Kontakt herzustellen, falls er Hilfe benötigt.

J. Zivy: Im Falle Grossbritanniens besuchen Vertreter der Missionen englische Firmen, die im Residenzland tätig sind und leiten die so gesammelten Informationen nach England weiter, was vorbildlich ist. Trotzdem sollen die Vertretungen kein Marketing betreiben. Es genügt, wenn günstige Voraussetzungen geschaffen werden.

W. Studer: Was uns besonders dienlich wäre, sind kleinere Informationen und Hinweise, wie Oeffnungszeiten der Bankschalter etc. Solche konkrete Fakten interessieren den Kleinunternehmer, der sich damit viel Zeit und Mühe sparen kann.

Swissexport hat kürzlich versuchsweise mit grossen Schweizer Firmen Kontaktvermittlungsverträge abgeschlossen. Dadurch kann der Kleinunternehmer auf seiner Reise in dichten Kontakt mit einer Filiale von BBC, Sulzer etc. treten und sich beraten lassen. Falls sich dieser Versuch bewährt, werden wir das System ausbauen.

Question: Ces expériences pratiques des quatre entreprises sont très importantes pour nous qui travaillons à l'extérieur. Ce qui m'intéresserait serait leurs expériences faites avec l'OSEC et les ambassades étrangères en Suisse.

J. Zivy: Nos expériences ont presque toujours été très positives. Il y a eu des exemples négatifs, je mentionnerais le cas de l'Espagne où nos produits sont discriminés en comparaison avec ceux des pays du Marché commun.

P. Wagner: Auch wir müssen bei ISE noch ein gutes Stück Aufklärungsarbeit leisten, wenn man bedenkt, dass nur ein Bruchteil unserer Mitglieder die Dienste der Schweizer Vertretungen in Anspruch genommen haben. Für die PME ist es andererseits meist schwierig zu wissen, wo und wie konkret die OSEC helfen könnte. Es fehlt an einer gewissen Transparenz seitens der OSEC und an vermehrter Kontaktnahme unsererseits.

Botschafter Bettschart: Dem ist beizupflichten. In der Hochkonjunktur haben viele Unternehmungen die Kunst des Marketings verlernt. Die Bemerkung von Herrn Wagner ist zutreffend.

W. Studer: Herrn Wagners Votum ist zuzustimmen. Wir bei der Swiss-export machen es uns zur Pflicht, falschen Ideen entgegenzuwirken und die Informationen zu systematisieren.

Unsere Ambition ist es auch, bessere Dienste als die OSEC zu erbringen. Eine derartige positive Konkurrenz hat für beide Seiten Vorteile. Allerdings möchten wir, wenn immer möglich, Doppelspurigkeiten vermeiden.

Frage: Wie muss man sich gegenüber umfangreichen Fragebögen von Firmen verhalten, die diese Informationen später gegen teures Geld verkaufen?

Botschafter Bettschart: Hier sollten jegliche Spesen direkt verrechnet werden. Ausserdem hat die OSEC viele Informationen, die leider viel zu wenig benützt werden.

8) GESPRÄCH MIT HERRN P. CHAVANNES

Geschäftsführer der Vereinigung schweizerisches
exportierender Projektierungsbüros, Lausanne.

P. Chavannes: Afin de laisser du temps pour poser des questions, je me contenterai de tracer un bref historique de notre "Communauté de bureaux d'études d'exportateurs suisses".

La récession a entraîné une baisse des commandes et a contraint les firmes suisses à se tourner vers l'étranger. Dès lors, on s'est aperçu que l'on manquait d'expérience, les conditions étant très différentes de ce qu'elles étaient en Suisse. Afin de pallier à ces insuffisances, la SIA (Société suisse d'ingénieurs et architecte) a créé un "groupe de travail pour l'étranger" dont le but était d'informer et de former ses membres, à travers des séminaires et des cours en particulier.

Certains membres du "groupe de travail" ont décidé de créer une "Communauté" permettant aux petits et moyens bureaux d'ingénieurs de faire de la prospection à l'étranger.

Le but de la "Communauté" est, en bref, le suivant:

- informations sur les marchés étrangers et sur les possibilités d'affaires. Ces informations sont glanées auprès de l'OSEC et auprès des ambassades à l'étranger;

- promotion (cette tâche continue d'être menée par le "groupe de travail pour l'étranger");
- conseils, mise en relation d'un membre de la "Communauté" avec un autre, etc. ...

Question: Dans quelle mesure avez-vous des intérêts au Zaïre?

P. Chavannes: Je pense que ce marché est prometteur, ceci principalement du fait de la relative stabilité politique qui y règne. La sécurité est en effet nécessaire pour le financement des projets que nous devons nous-mêmes assurer dans la mesure où le pays ne peut le faire. Je relèverai en outre que le Zaïre appartient à la liste des pays-cibles aux côtés de l'Egypte et de l'Iran qui représentent le plus grand potentiel de travail.

Question: Qu'en est-il d'Israël?

P. Chavannes: Nos bureaux d'ingénieurs peuvent y travailler sans autre. Afin d'éviter leur inscription sur les listes noires de la part des pays arabes, nous créons simplement des sociétés ad hoc pour l'exécution de projets en Israël. Mais les possibilités d'affaires y sont minces et à moins de projets très spécialisés, les Israéliens ne font pas appel à des bureaux d'ingénieurs étrangers.

Question: Quelles sont les possibilités de développement des bureaux d'ingénieurs suisses?

P. Chavannes: Le potentiel de nos bureaux peut être développé très substantiellement et il y aurait beaucoup de travail pour ceux-ci à l'étranger. Toutefois, les ingénieurs suisses sont encore trop bien chez nous pour vouloir s'expatrier. Ainsi, nous ne nous intéressons pas à l'Amérique latine pour le moment parce qu'aucun de nos membres n'a de collaborateur parlant l'espagnol.

Question: Compte tenu de la présence très dense dans la région des Emirats arabes de bureaux d'ingénieurs et de la difficulté qu'il peut en résulter pour la Suisse d'y prendre pied, ne serait-il pas intéressant de constituer une sorte de pool des bureaux d'ingénieurs suisses?

- 90 -

P. Chavannes: La publication des soumissions internationales que nous effectuons s'adresse à tous nos membres à titre individuel et ne privilégie pas certains bureaux. Ainsi, la formation de consortium peut se faire sur la base d'une offre concrète et a de ce fait beaucoup plus de chance de succès. La formation "en blanc" de consortium ne se fait pas généralement, dans la mesure où l'on travaille de manière très individualiste en Suisse.

Je tiens à vous dire enfin combien je suis satisfait de l'accueil que nous ont toujours réservé les ambassades suisses lors de nos voyages de prospection et je vous en remercie vivement.

9) DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE

 DES UNSICHTBAREN EXPORTES

Gespräch mit Herrn H. Zimmermann, Personalchef, Schweizerische Verkehrszentrale, Zürich.

H. Zimmermann: Die Situation im Schweizer Tourismus hat sich im August leicht gebessert. Während in der Zeit Januar bis Juli 1979 16 % weniger ausländische Logiernächte zu verzeichnen waren, betrug der Rückgang im August nur noch 2 %, und die Uebernachtungen von Schweizern nahmen sogar um 3,5 % zu. Einen grossen Einfluss auf dieses Ergebnis übte sicher das gute Wetter im August aus, gehen doch die grössten Zuwachsraten neben den Schweizern auf das Konto der Nachbarländer. Schwer wiegt immer noch der starke Rückgang an Uebernachtungen aus den USA (August - 23 % gegenüber Vorjahr). In allen obigen Angaben ist die Parahotellerie nicht eingeschlossen.

Zur allgemeinen Information gibt H. Zimmermann noch bekannt, dass soeben eine neue Liste der Publikationen der SVZ an die diplomatischen Vertretungen versandt worden ist. Im weiteren benützt H. Zimmermann die Gelegenheit, um den Anwesenden für die grosse Unterstützung im touristischen Sektor zu danken.

Botschafter Bettschart: Wie gedenkt die SVZ die ihr in der "Milderungsbotschaft" des Parlamentes von 1978 zugeflossenen zusätzlichen 10 Mio Franken zu verwenden?

H. Zimmermann: Diese zusätzlichen Mittel gelten für die Jahre 1979 und 1980 und werden für die Werbung sowohl im Ausland wie im Inland verwendet. Für 1,5 Mio Franken wurde in allen Zeitungen des Landes eine Inseratenkampagne durchgeführt. Im weiteren werden drei Multivisionsschauen, zwei Ausstellungen über die Schweizer Gletscher und ein neuer Pavillon für verschiedene ausländische Messen geschaffen. Die Idee ist, Ende 1980 auch nach Verbrauch des Betrages Substanz in Form solcher Anlagen vorweisen zu können.

Frage: Wieso sind keine Filme über Schweizerstädte verfügbar?

H. Zimmermann: Die Herstellung von Filmen über einzelne Städte ist die Sache der entsprechenden lokalen Verkehrsvereine, die dann jeweils Kopien der SVZ zur Verfügung stellen.

Momentan ist ein Film über "Das Wandern in der Schweiz" in Arbeit. Die Herstellungskosten für einen 15 - 20 minütigen Film belaufen sich auf ca. 350'000 Franken; nochmals mit dem gleichen Betrag muss für die Herstellung der erforderlichen Anzahl Kopien gerechnet werden. Eine Filmliste ist im Besitz aller Botschaften.

Question: Quelle est l'importance de la Suisse "pays de congrès et d'accueil des organisations internationales" sur le plan touristique?

H. Zimmermann: Vor etwa 10 Jahren waren Kongresse mit bis zu 5'000 Teilnehmern gross in Mode, und Städte wie Lugano und Montreux bauten grosse Kongresszentren. Heute ist diese Euphorie eher kleiner geworden, da solche Kongresse am liebsten in der Hochsaison durchgeführt werden, wenn sowieso die meisten Hotelbetten belegt sind.

Heute werden vermehrt Kongresse in der Grössenordnung von ca. 200 Teilnehmern gefördert, die auch an kleineren Orten mit bescheidenerer Infrastruktur durchgeführt werden können.

Gesamthaft gesehen nimmt in der Schweiz der Kongresstourismus einen kleinen Stellenwert ein; die Schweiz ist viel eher prädestiniert für den Individualtourismus.

Question: Le prospectus sur la Suisse publié en grec sera-t-il réédité au vue de l'entrée de la Grèce dans la CEE?

H. Zimmermann: Die besagte Publikation ist in nicht weniger als 30 Sprachen hergestellt worden und wird regelmässig wieder neu aufgelegt.

Frage: Wie ist die Einstellung der SVZ zu grossen Sportveranstaltungen? Bekanntlich brachte die Winterolympiade in Innsbruck Oesterreich eine Ausweitung des Wintertourismus.

H. Zimmermann: Wohl bringt eine Grossveranstaltung wie die Winterolympiade eine weltweite Werbewirkung mit sich. Trotzdem stellt sich die Frage, ob sich der riesige Aufwand lohnt, oder ob das Geld nicht anderweitig besser angelegt werden kann. Grenoble hat jedenfalls gesamthaft gesehen eher schlechte Erfahrungen gemacht.

Falls eine Olympiade in der Schweiz durchgeführt werden sollte, stellt selbstverständlich die SVZ ihren Apparat für die Werbung zur Verfügung.

Question: Après la projection du film "Pastorale" à l'étranger, les spectateurs nous demandent toujours s'il y a en Suisse des villes et des habitants! Ce film est trop idéaliste.

H. Zimmermann: In der Tat wollen Touristen aus lateinamerikanischen Ländern hauptsächlich Städte in der Schweiz besuchen, und hier wiederum insbesondere Bern, da sie wohl davon ausgehen, dass in der Hauptstadt eines Landes am meisten Attraktionen zu finden seien.

Frage: Wie wird der Konkurrenz von Oesterreich mit seinen der Schweiz recht ähnlichen Landschaften und dem noch günstigeren Preisniveau entgegengetreten?

H. Zimmermann: Die österreichische Fremdenverkehrswerbung fällt durch ein angriffiges Management auf. Allerdings kämpft Oesterreich gerade in der BRD dagegen, als sogenannt "billiges" Reise-land zu gelten. Besonders für den Wintertourismus kann die Schweiz mit der besseren Infrastruktur aufwarten, und Hotels der gehobenen Kategorie sind in Oesterreich ebenso teuer wie in der Schweiz.

Oft wird allerdings zu Recht gesagt, dass das Personal in Oesterreich freundlicher sei als in der Schweiz. In beiden Ländern ist übrigens der Ertrag aus dem Fremdenverkehr sinkend. Bekanntlich wurden in der Schweiz seit 1974 keine Preiserhöhungen mehr vorgenommen.

Botschafter Bettschart: Ein Pluspunkt für die Schweiz scheinen im Wintertourismus die billigeren Abonnemente zu sein. Andererseits muss man sich vor Augen halten, dass Oesterreich in letzter Zeit grosse Investitionen vorgenommen hat (z.B. viele Schwimmbäder). Im weiteren sind die österreichischen Skilehrer besser ausgebildet und verfügen auch über gute pädagogische Kenntnisse.

III EXPORT- UND INVESTITIONSRISIKOGARANTIE, EXPORTFINANZIERUNG

Leitung: Herr Dr. H. Hofer, Vizedirektor des Bundesamtes
für Aussenwirtschaft.

unter Beizug von Herrn G. Meyer, Stellvertretender Direktor
der Schweizerischen Bankgesellschaft, Zürich.

Dr. Hofer: Die Grundlagen dieser Diskussion sind den Seminarteilnehmern verteilt worden. Deren Inhalt soll im folgenden als vorausgesetzt gelten. Wir stehen heute vor einer finanziellen Verselbständigung der ERG, die ich ins Zentrum unserer Diskussion rücken möchte.

Frage: Wie wird diese Verselbständigung durchgeführt? Wie funktionieren die Abdeckungsmechanismen?

Dr. Hofer: Zur Zeit ist die ERG ein unselbständiger Fonds, der im Laufe der kommenden Jahre ausgeschöpft sein wird. In diesem Falle müsste der Bund, d.h. der Steuerzahler für die zu leistenden Vorschüsse aufkommen. Deshalb scheint es uns besser, die ERG aus der Staatsrechnung auszuklammern, da auf diese Art keine Subventionen sondern nur noch Darlehen vergeben werden.

Frage: Ist anzunehmen, dass sich bei der ERG die Tendenz zu Defiziten wieder einmal umkehren wird?

Dr. Hofer: Die gegenwärtige Tendenz gibt Anlass zu Bedenken, denn die Rückstellungen werden Ende des laufenden Jahres nur knapp 100 Mio Franken betragen, während es im vergangenen Mai noch 250 Mio Franken waren. Der Bund hat jahrelang an der ERG verdient, jetzt kommt die Kehrseite der Medaille. Wir glauben jedoch, dass sich nach einigen Jahren wiederum eine Wende zum Positiven abzeichnen wird.

Frage: Qu'en est-il des critiques formulées à l'encontre de la GRE par certaines institutions internationales, celle-ci pouvant être considérée comme une subvention aux exportations de notre pays?

Dr. Hofer: In Grossbritannien besteht seit 1919 eine Art von ERG. In anderen Ländern wurde sie sukzessive eingeführt. Unser System ist im Prinzip in Ordnung, doch wird oft der Vorwurf der Währungsproblematik erhoben. Innerhalb der OECD besteht eine Gruppe für Exportfinanzierung, welche eine Reihe von Verhaltensregeln aufgestellt hat. An uns geht konkret die Forderung, die Geschäfte in US \$ fakturieren zu lassen. Dieses Ansinnen müssen wir jedoch im Falle von Kreditgeschäften ablehnen, nur bei Bargeschäften kann es akzeptiert werden.

Frage: Wie verhält sich die Schweiz, wenn andere Staaten die Regeln der OECD Gruppe missachten? Wie werden diese Regeln festgesetzt?

Dr. Hofer: Wir achten die Vereinbarungen. Wenn aber jemand den Konsensus bricht, können wir und alle anderen dies auch tun.

G. Meyer: Die langfristigen Zahlungsbedingungen entstehen unter dem ausländischen Konkurrenzdruck. Wir gewähren Zahlungsfristen, die in einzelnen Branchen bis zu 5 Jahre gehen können. Die Banken können Refinanzierungen bis auf 10 Jahre hinaus mühelos übernehmen: die Mittel stehen ihnen dank der Kassaobligationen zur Verfügung.

Auf 5 Jahre beträgt der Zinssatz z.B. 4 3/4 %, falls die Finanzierung in Franken erfolgt. Im Falle von US \$ beträgt der Zinssatz zur Zeit 15 - 16 %. Andere Länder (wie etwa Schweden) setzen die Zinssätze für US \$-Finanzierungen auf 8 % und subventionieren damit ihre Exportwirtschaften.

Frage: Welches sind die Vorteile der Schweiz?

G. Meyer: Fristgerechte Lieferungen, keine Streiks, tiefe Zinssätze.

Frage: Wie stehen wir im Vergleich mit anderen Geberländern?

Dr. Hofer: Wir drängen auf Fakturierung in Schweizer Franken, was aber leider nicht immer möglich ist (85 % der Fakturierungen erfolgen in Schweizer Franken). Zwar haben wir relativ tiefe Zinssätze, jedoch steigt der Schweizer Franken auf längere Frist und dies gereicht uns zum Nachteil. Somit kommt bei langen Kreditfristen die Schweizer Ware viel teurer als die ausländischen Produkte, da viele Länder ihre Exportkredite durch günstigere Zinsfüsse finanzieren. Daher der ungeheure Preisdruck, der auf unserer Exportindustrie lastet.

G. Meyer: Die Währungsproblematik betrifft vor allem Betriebe, welche in Konkurrenz zu den USA stehen oder in Fremdwährung fakturieren müssen. Es werden wohl immer noch 85 % unserer Exporte in Schweizer Franken fakturiert, doch hat dieser Prozentsatz einen fallenden Trend. Vor allem in der Textilmaschinenindustrie wird man die Marktstellung kaum behaupten können.

Frage: Wann gilt ein Produkt als Schweizer Produkt, damit die ERG zur Anwendung kommt?

Dr. Hofer: Es ist ein wesentlicher Schweizer Anteil erforderlich. Die Garantie wird auch bei 20 - 30 % Auslandsanteil gewährt. Gegebenenfalls kann auch ein höherer Anteil akzeptiert werden.

Falls die ERG in der Schweiz nicht angewandt werden kann, versucht man über den ausländischen Lieferanten eine ausländische Exportrisikogarantie zu erhalten. Die internationale Kooperation funktioniert in dieser Hinsicht recht gut.

Frage: Nach welchen Regeln wird die ERG gewährt?

Dr. Hofer: Es wird abgeklärt, wie gross im Einzelfall das Risiko ist. Je nach dem wird der Garantieprozentsatz festgelegt. Falls dieser tief ist, bedeuten wir dem Gesuchsteller, dass ein grosses Risiko zu erwarten ist. Es kann somit eine gewisse Bremsfunktion wahrgenommen werden.

Frage: Mischkredite entlasten bekanntlich die ERG. Wird man zukünftig mehr Mischkredite einsetzen?

Dr. Hofer: Zur Zeit werden fünf weitere Länder ins Mischkreditsystem einbezogen. Die ERG garantiert nur den Bankenanteil, nicht aber den Bundesanteil der Mischkredite.

Question: Si la GRE était rendue indépendante pourrait-elle se livrer à un financement des exportations?

Dr. Hofer: Das käme der Schaffung einer eigentlichen Exportkreditbank gleich, und dies möchten wir so lange wie möglich vermeiden.

G. Meyer: Die Forderung ist in letzter Zeit vermehrt an uns herangetragen worden. Die Banken haben allerdings grosse Bedenken, denn sinnvoll ist eine Exportkreditbank nur, wenn sie in der Lage ist, grössere Risiken als das Bankensystem zu übernehmen.

Das Eigenkapital müsste demnach sehr hoch sein, um Anleihen aufrechnen zu können. Der Erfolg dieser Anleihen wäre bei hohen Risiken ausserdem sehr fraglich.

Das Institut müsste überdies eine Rendite abwerten können, womit tiefe Zinssätze ausgeschlossen wären.

In den USA besteht die Ex/Im-Bank, welche 100 %-ige Finanzierungen zu 7 - 8 % durchführt. Andere Länder kennen ähnliche Einrichtungen, und dies wird uns zum Nachteil.

Frage: Kommt die ERG auch Umschuldungen zum Spielen?

Dr. Hofer: Ja, es wird hier auch der Selbstbehalt durch zwischenstaatliche Abkommen in die ERG einbezogen. Bis heute hat man die Erfahrung gemacht, dass praktisch alle Vorschüsse zur Schuldenskonsolidierung zurückbezahlt wurden.

Frage: Je grösser das Risiko, desto kleiner der Deckungssatz. Ist dies nicht grotesk? Könnte man nicht gleiche Sätze festlegen und gewisse Länder kurzerhand von der ERG ausschliessen?

Dr. Hofer: Gewisse Länder sind praktisch jetzt schon ausgeschlossen, es werden jeweils nur noch kurzfristige Geschäfte (bis zu 180 Tage) gesichert oder falls es sich um den Export notwendiger Medikamente handelt.

Die unterschiedlichen Garantiesätze veranlassen die Firmen, ihre Geschäfte einer genaueren Prüfung zu unterziehen.

Frage: Hat z.B. Pakistan Chancen, Mischkredite zu erhalten?

Dr. Hofer: Die Gewährung von Mischkrediten verfolgt ein doppeltes Ziel: a) soll den Entwicklungsländern geholfen werden und b) soll die Schweizer Wirtschaft unterstützt werden.

Es wird allerdings auf eine gewisse geographische Verteilung geachtet.

Im Falle Irans sind uns zur Zeit etwas mehr als 20 Mio Franken Verluste bekannt. Wie hoch das Total liegen wird, wissen wir noch nicht. Es sind vor allen Dingen die langfristigen Aufträge, welche nicht mehr weitergeführt werden. Wie stark sich gewisse Firmen dabei bereits engagiert haben, ist uns nicht bekannt. Auf kurzer Frist gewähren wir allerdings auch für Irangeschäfte eine Garantie.

G. Meyer: Dem ist beizufügen, dass während der ganzen iranischen Revolution der Bankenapparat praktisch durchgehend funktionierte. Sichtzahlungen wurden immer prompt getätigt. Aehnliches gilt auch für den Umsturz in Argentinien im Jahre 1976.

IV CONCLUSIONS

M. l'Ambassadeur Martin: A divers titres, ce séminaire a eu un résultat positif et intéressant. Votre participation très active, la compétence des personnes qui se sont déplacées jusqu'ici pour répondre à nos questions, l'organisation assurée par M. Lacher, secondé par Mlles Estermann et Stettler, ont contribué à assurer le succès de ce séminaire de Spiez.

Vous avez eu l'occasion de constater que nos entreprises suisses qui ont beaucoup souffert de la récession, font de gros efforts pour s'aider elles-mêmes et ne comptent plus exclusivement sur nous comme c'était le cas il y a quelques années. Cet élément est extrêmement positif.

Vous avez également entendu ce que les entreprises suisses attendent de nous: avant tout des informations (économiques et politiques) et l'établissement de contacts dans votre pays de résidence. L'utilité de votre activité nous a été démontrée et vous pouvez retourner à vos postes respectifs avec la satisfaction que votre travail est grandement apprécié.

Les milieux intéressés sont de plus en plus conscients de ce que nous pouvons faire ainsi que de nos limites. Celles-ci sont déterminées par le manque de personnel, de moyens et avant tout de moyens financiers. En conséquence, nous avons été obligés de faire une sélection et de fixer des priorités à notre action; compte tenu des difficultés économiques que connaissent nos entreprises, c'est à la promotion des exportations que nous avons décidé d'accorder la priorité.

Ce séminaire de Spiez se poursuivra; sa forme sera cependant modifiée: on mettra davantage l'accent sur le dialogue entre nos agents à l'étranger, qui sur la base de leurs expériences, questionneront les représentants de l'industrie. "La voix doit venir de l'étranger".

- 100 -

Les attachés commerciaux ont effectué un très bon travail, mais il n'est aucune activité exercée par eux que nos propres agents ne puissent accomplir. Nous allons donc progressivement les remplacer par des agents locaux qui deviendront nos assistants.

Il se peut néanmoins que le programme d'engagement soit ralenti pour des raisons financières. La part du budget consacrée aux auxiliaires (qui outre les agents commerciaux locaux, comprend également les gardiens chargés de la sécurité dans les ambassades) a en effet été amputée de frs. 200'000.--. Entre les exigences de la sécurité et celles du commerce, il ne fait pas l'ombre d'un doute que je penche en faveur des premières.

Selon l'évolution de la situation économique mondiale et des impératifs de la politique étrangère suisse, ce séminaire aura probablement de plus en plus de problèmes à traiter. Un jour, nous serons peut-être obligés d'organiser un séminaire sur la promotion des importations, sur la problématique de l'aide au Tiers-Monde, ou encore sur le paiement des exportations par les importateurs étrangers.

Les préoccupations économiques ne sont pas les seules raisons pour lesquelles je me prononcerai toujours en faveur du maintien de ce séminaire; celui-ci donne aux participants l'occasion de se rencontrer et aime par là la cohésion au sein du Département. Nous appartenons tous à une même, grande et belle famille; que ce sentiment vous réconforte dans vos postes lointains.

M. l'Ambassadeur Franel: Il m'appartient de remercier le Département au nom de tous les participants de ce séminaire.

Madeleine de Scudéry écrivait un jour: "Comment doit-être un bon discours: la rime et la raison s'accordent pour dire court".

J'évoquerai néanmoins les points forts de ce séminaire: le choix habile, la représentativité et la diversité des conférenciers, dont les interventions ont suscité de notre part de multiples

questions et un intérêt continu; le décor de carte postale, la gastronomie et la dégustation d'un "Spiezerwein, Spitzenwein", sans compter la visite - parfum tenace - de l'entreprise Gerber et le retour en bateau à bon port, grâce au "Pot du Capitaine".

Je remercie aussi le Département de nous avoir permis de nous retrouver, de revoir des visages familiers et de faire de nouvelles connaissances, ainsi que de tisser et d'approfondir des liens d'amitié. Sully Prudhomme disait: "Le propre de l'amitié, c'est de se sentir ensemble".

6. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 28. September 1979

Referat von Herrn I. Pictet, Pictet et Cie,
Banquiers privés, Genf.

Historique et forme juridique

Les banques privées suisses remontent pour la plupart à la fin du XVIIIe ou au début du XIXe siècle. Leurs activités se concentraient à l'origine sur les opérations de change, le financement du négoce et les projets de développement. Progressivement, la gestion de fortune a joué un rôle de plus en plus important. Comme toutes les sociétés, industrielles ou de services, créées à cette époque, la forme juridique la plus utilisée était la société privée. Souvent même, le prénom du fondateur apparaissait dans la raison sociale. Connu de tous, l'individu était intimement lié à son entreprise, à son succès comme à ses déboires.

Au cours des années, cette forme juridique a été souvent remplacée par la société anonyme, et ceci dans tous les secteurs de l'économie. Cette tendance est due à l'évolution sociale et économique, la taille croissante des entreprises nécessitant des fonds propres toujours plus importants. Cela a exigé rapidement l'introduction d'actionnaires ne participant pas à la gestion de l'entreprise et désirant limiter leurs risques au capital investi. Les problèmes de succession sont également simplifiés par le transfert d'actions.

Ainsi, le nombre de banques privées n'a fait que décroître depuis 150 ans. Si elles ne se sont pas transformées en sociétés anonymes, elles ont été reprises par d'autres banques privées ou des établissements à vocation commerciale. Pourquoi n'assistons-nous que rarement à la création de nouvelles banques privées au sens strict du terme? Les personnes désirant créer une banque choisissent la forme juridique de la S.A., même si elles sont actionnaires uniques car leurs autres activités ne leur permettraient pas de participer à la marche journalière de l'entreprise. Le risque encouru serait alors beaucoup trop grand. Il faut relever que les nouvelles banques créées en Suisse sont pour la plupart soit des filiales de banques étrangères, soit le bras financier de groupes industriels.

Ces dernières années, les banques privées sont dans de nombreux cas devenues des sociétés en commandite. Cette forme, à mi-chemin entre la société purement privée (donc à risques illimités) et la S.A., facilite les questions de succession et de financement, le risque du commanditaire étant limité aux fonds de la commandite. Récemment, Ferrier Lullin, banque privée de taille moyenne et fondée vers 1790, a été rachetée par la S.B.S. Des problèmes de succession sont à l'origine de cette reprise. On a reproché aux associés de cette Maison de ne pas avoir su maintenir leur indépendance. A leur décharge, on peut dire que peu d'entreprises suisses ont pu rester familiales pendant près de deux siècles. Rappelons que, pour conserver la même raison sociale, il faut au moins un associé indéfiniment responsable portant le nom.

Actuellement, il existe 8 banques privées à Genève, 5 à Zurich, 4 à Bâle, 2 à Lausanne et 1 à Lucerne, Saint-Gall et Yverdon. L'effectif total du personnel employé s'élève à

environ 2.000 personnes. Ces banques sont détenues et dirigées par une centaine d'associés.

Cette forme juridique de la société en nom collectif ou en commandite que les banques privées ont su garder, implique une très grande personnalisation de la banque. Cet élément est primordial pour une entreprise de services où la continuité des rapports humains joue un rôle essentiel. C'est peut-être là que réside la force principale des banques privées.

Fonctions de la banque privée

En guise de préambule, il faut indiquer que la plupart des autres banques suisses offrent, dans une certaine mesure, des services comparables à ceux de la banque privée. Les fonctions énumérées plus loin s'appliquent donc également aux services de gestion des moyennes et grandes banques en Suisse auxquelles il conviendrait d'adjoindre certaines banques cantonales. La grande différence réside dans le fait que la banque privée est spécialisée dans la gestion de patrimoines, ce qui n'est pas le cas pour les autres.

Par conseils de gestion de fortunes, on comprend en général les conseils en valeurs mobilières, c'est-à-dire actions, obligations, placements à court terme, monnaies et métaux précieux. L'immobilier, les pierres précieuses, les antiquités et les matières premières ne font pas partie d'un service de gérance traditionnel. En revanche, afin d'être mieux à même de servir les besoins de la clientèle, un service juridique suisse et international, un service fiscal, un service de comptabilité et de recherches économiques sont tenus à disposition.

Les conseils s'appliquent tout d'abord à la gestion de patrimoines personnels à partir de Frs. 100.000.- à

Frs. 200.000.-, niveau au-dessous duquel le carnet d'épargne et le traditionnel bon de caisse sont à préférer. La clientèle privée représente toujours l'essentiel de la gestion des banquiers suisses. Cependant, on a assisté ces dernières années à un changement de structure en faveur de la gérance dite "institutionnelle". Depuis une vingtaine d'années, les caisses de pensions ont accumulé des fortunes considérables qui nécessitent les services d'experts pour en assurer une bonne gestion. Parallèlement, les assurances ont souvent recours à des spécialistes, surtout au niveau international. La gestion de la trésorerie des entreprises, qui est devenue un art difficile depuis l'introduction des changes flottants, fait également appel à l'expérience de personnes hautement qualifiées.

Qu'ils soient destinés à un compte privé ou institutionnel, les conseils émis devront être adaptés aux besoins et aux exigences de chaque client. Cet effort de personnalisation exige une continuité des contacts. Pour illustrer l'importance de cet élément, une entreprise comme la nôtre s'efforce de maintenir un personnel très stable; par exemple, le nombre moyen d'années passées chez Pictet & Cie par nos quelque 280 collaborateurs est de 12 ans. De plus, durant les 20 dernières années, aucun gérant n'a quitté notre Maison. Une politique d'intéressement et une bonne atmosphère sont donc deux éléments essentiels pour offrir un service de haute qualité, assurer une grande discrétion et jouir de la confiance du client.

Pour le banquier, comme pour l'industriel, la Suisse est rapidement devenue trop exiguë. Les possibilités de placements domestiques étant insuffisantes, les services de gestion ont donc dû s'intéresser très tôt aux circuits financiers internationaux. La liberté dont jouissent les mouvements de capitaux dans notre pays a permis cette évolution et placé la Suisse parmi les centres financiers les

plus importants. La connaissance des marchés internationaux est devenue ainsi un des atouts marquants des services offerts par une banque suisse.

Au delà de ses services de gestion de patrimoines, la fonction économique profonde de la banque privée est celle du placement de l'épargne privée et institutionnelle dans les divers secteurs de l'économie. Cette épargne est évidemment un apport vital pour le financement de l'économie privée et publique, que ce soit en participant à l'augmentation de capital d'une entreprise lui assurant ainsi les fonds propres nécessaires à sa croissance, en souscrivant aux obligations de la Confédération pour financer l'infrastructure du pays à long terme ou encore en s'investissant, via des organismes internationaux tels la Banque Mondiale, dans des projets de développements de pays jeunes.

Organisation

Outre ses services de gestion et de conseils, une banque, privée ou non, doit assurer l'administration de ses comptes. Pour mener à bien l'exécution des conseils en gestion, une foule d'opérations sont à exécuter journellement en Suisse ou avec des correspondants à travers le monde entier. Citons par exemple l'achat et la vente de valeur mobilières (actions et obligations) dans les 20 principaux pays du monde, opérations signifiant la livraison et la conservation de titres ainsi que leur paiement en monnaie locale. De plus, il faut être à même d'assurer la perception des intérêts et des dividendes de ces titres, cela pour des milliers de clients différents. La qualité de cette gestion administrative et l'importance du tissu de relations internationales qu'elle implique sont souvent considérées comme un des autres atouts remarquables des banques suisses.

Comme pour les sociétés exportatrices, la progression en valeur des affaires traitées s'est ressentie de la hausse du franc suisse, même si le volume s'accroissait. En effet, les revenus de la banque étant exprimés en un pourcentage des sommes concernées, souvent en monnaies étrangères, les revenus exprimés en francs suisses se sont trouvés alors diminués tandis que les coûts étaient en majeure partie en francs suisses.

Dans cet environnement, les banques ont fait un effort de rationalisation considérable. Par exemple, chez Pictet & Cie, l'effectif nécessaire à l'exécution des opérations a diminué de 30% en 10 ans, malgré une forte augmentation du nombre de transactions, grâce à un équipement d'informatique très développé. Cet effort de rationalisation a permis d'augmenter le nombre de personnes chargées du service à la clientèle. Il a été facilité par la construction d'un nouvel immeuble permettant de limiter au maximum le déplacement du personnel, d'accélérer le mouvement de documents par monte-charge automatiques et pneumatiques, et d'intégrer un service électronique très bien équipé. L'interrogation des dossiers directement par écran relié à l'ordinateur améliore également l'efficacité du personnel, permet un meilleur contrôle et garantit un service rapide à la clientèle. A ma connaissance peu d'autres pays possèdent une industrie bancaire ayant atteint un tel niveau de rationalisation dans l'administration et la gestion de patrimoine à vocation internationale.

L'imposition des banques

Dans l'effort fiscal demandé à l'industrie bancaire, il convient de distinguer l'imposition de la banque en tant que telle des impôts et taxes portant sur les opérations effectuées pour le compte de ses clients.

Ces dernières années, c'est souvent l'imposition spéciale de certaines opérations effectuées par les banques qui a été proposée. Ces mesures imposées aux banques mais frappant surtout le client auraient eu pour conséquence de diminuer la capacité concurrentielle des banques suisses vis-à-vis des banquiers domiciliés à l'étranger. A cet égard, il faut relever que ces propositions proviennent souvent du parti socialiste suisse. Ce dernier, depuis des années, s'en prend en effet aux banques. En 1952 par exemple, il a proposé de nationaliser les grandes banques; plus récemment, il a déposé une initiative contre les banques. Les dernières discussions ont porté sur les objets suivants:

- TVA sur certaines opérations
- Impôt anticipé sur les intérêts de placements fiduciaires
- Impôt anticipé sur les intérêts des emprunts étrangers
- Relèvement de l'impôt anticipé
- Impôt sur les coupons
- Impôt sur les dépôts de titres auprès des banques
- Taxe sur les opérations de change
- Extension du droit de timbre de négociation aux dépôts fiduciaires.

Ces propositions partent de l'idée erronée que les clients des banques suisses sont en quelque sorte captifs de leur banque et qu'ils ne les quitteraient pas si de telles impositions étaient introduites. Une telle conviction fait preuve d'une méconnaissance totale des problèmes de notre industrie. Comme mentionné auparavant, la gestion de patrimoines des banques suisses se concentre sur les valeurs mobilières et les dépôts bancaires. Rien n'est plus facile pour les clients des banques que de transférer leur patrimoine ailleurs.

De plus, si nos clients étaient réellement prêts à payer plus pour rester en Suisse, nous aurions pu augmenter sans autre nos tarifs. Mais voilà, les autres places financières ne seraient que trop contentes de clamer tout haut que leurs commissions sont moins élevées que les nôtres. Les seuls clients, naturellement fidèles, sont les résidents locaux, attachés pour des raisons évidentes à leur pays et les fonds de pensions qui, de par la loi, sont obligés de rester en Suisse.

En outre, il faut souligner le danger permanent de voir les banques suisses installer des filiales à l'étranger pour maintenir leur compétitivité par rapport à la concurrence étrangère. Un tel transfert est possible mais onéreux; il rend tout contrôle plus difficile et force des Suisses à s'expatrier. De plus, seuls les établissements d'une certaine importance sont à même de le faire, les plus petits n'en ayant pas toujours les moyens. Pour d'autres, comme les banques cantonales ou les banques régionales, c'est leurs statut qui leur interdit d'émigrer.

La loi sur le droit de timbre est un bon exemple de règle totalement inadaptée aux marchés financiers d'aujourd'hui. L'exemple du marché secondaire des Euro-obligations (obligations libellées en dollars, deutsche Mark, florins et yens) est un cas très intéressant. Le volume de ce marché a passé de 4 à 68 milliards de dollars de 1974 à 1977, sans aucun bénéfice pour la Suisse. Cela est d'autant plus étonnant que les 30% de ce marché sont contrôlés par des banques suisses, c'est-à-dire que les fonds appartiennent aux clients des banques suisses et bénéficient de leurs conseils de gestion. Pourquoi cette anomalie? La loi sur le droit de timbre taxe le négociant en titres si ce dernier conserve une position au delà de la journée. Or, pour être actif sur ce marché, il est nécessaire d'avoir de grosses

positions pendant plusieurs jours. Ainsi toute activité en Suisse est exclue. C'est comme si l'on demandait à un libraire de n'avoir aucun livre en stock pendant la nuit! sous peine de payer une taxe! De ce fait, on arrive à une absurdité: un client de la S.B.S. Lausanne, voulant vendre \$ 10.000.- d'une obligation, devra passer par Londres même si l'acheteur de ce même poste n'est autre qu'un client de la S.B.S. Bâle!

Il ne fait pas de doute que toute imposition nouvelle des banques se traduirait par l'exode des opérations touchées par cette imposition et par un manque à gagner de plusieurs dizaines ou même de centaines de millions de francs tant pour les banques suisses que pour l'Etat.

Remarques d'ordre général

a) Convention banques - B.N.S.

La question de la convention signée entre la B.N.S. et les banques a, semble-t-il, déjà été discutée. Si la plupart des points de ce document sont à considérer comme faisant partie de la déontologie normale du banquier privé, son application n'en est pas toujours évidente et aisée. Permettez-moi un exemple vécu:

Cet exemple montre bien que les choses ne sont jamais noires ou blanches. Vous savez mieux que moi que des situations exceptionnelles apparaissent fréquemment dans de nombreux pays. Il ne faut pas tomber dans le travers de

réglementations strictes inadaptées à la situation extrêmement incertaine et mouvante du monde, mais plutôt entretenir une déontologie rigoureuse dans notre profession.

b) Initiative socialiste

Quant à l'initiative socialiste contre les banques, on peut relever les points suivants: En ce qui concerne la fraude fiscale en Suisse, je me souviendrai toujours de Monsieur Théo Keller, mon professeur d'économie publique à l'Université de Saint-Gall et membre de diverses commissions à Berne. Il affirmait que la fraude fiscale en Suisse était l'une des plus faibles du monde. Il relevait aussi que plus les impôts directs étaient lourds, plus les contrôles étaient sévères et plus l'on devait s'appuyer sur les impôts indirects, le contribuable se déroband à partir d'un certain niveau! En fait la Suisse est le pays où les impôts directs couvrent le plus grand pourcentage de dépenses de l'Etat. On peut affirmer qu'il n'y a donc pas en Suisse de corrélation entre le secret bancaire et la fraude fiscale. La fraude fiscale est avant tout fonction de la dégradation des relations de confiance entre le citoyen et l'Etat.

Au sujet du soutien à apporter à l'étranger dans les cas de délits fiscaux et monétaires, il est intéressant de relever que même l'initiative constitutionnelle socialiste reconnaît la nécessité du secret bancaire dans les cas suivants. Je cite: "sont réservés la sécurité et les droits de souveraineté de la Suisse, la protection de personnes contre la persécution politique et raciste ainsi que les cas de graves vices de procédure menée à l'étranger et la réciprocité". On remarque qu'un champ très libre est laissé

à l'appréciation du législateur, à qui appartiendrait de rédiger une loi si un tel article était inscrit dans notre Constitution.

Vous savez mieux que quiconque qu'environ 80% des Etats sont gouvernés par des régimes autoritaires allant de l'extrême gauche à l'extrême droite, où l'insécurité juridique, politique, religieuse et raciale font partie de la vie quotidienne. Même les démocraties ne sont pas à l'abri de désintégration et de coups d'Etat. Alors comment allons-nous juger s'il faut protéger le citoyen de tel Etat ou de telle race ou de telle religion? Nos autorités politiques, judiciaires ou diplomatiques seraient amenées à porter un jugement de valeur sur la plupart des pays de la planète.

Il semble moins prétentieux et plus efficace d'appliquer des règles déontologiques strictes que de se porter garants de la moralité de ce monde.

Pour terminer ce bref exposé, j'aimerais dire que l'avenir de la Suisse en tant que centre financier international - et du même coup l'avenir des banques privées - dépend de plusieurs facteurs très importants: comme la stabilité politique, le maintien d'un Etat de droit et d'une économie libérale, le sérieux de la population suisse et son aptitude au travail bien fait, l'expertise des institutions bancaires et, enfin, la sauvegarde de la capacité concurrentielle du système financier helvétique. Ces qualités se superposent sans conflit ni contradiction avec celles de l'industrie qui a largement bénéficié de l'abondance des capitaux placés en Suisse permettant des financements à des conditions infiniment plus avantageuses que celles de leurs concurrents étrangers. Il n'y a donc pas opposition entre ces deux composantes essentielles de notre économie. Il faut seulement veiller à ce que, sur le

plan domestique, ces atouts ne s'érodent pas et s'assurer que la communauté internationale garde toujours sa confiance dans la Suisse. N'est-ce pas là notre mission à tous deux, à vous diplomates comme à nous banquiers.

6. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 24. - 28. September 1979

Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart,
Delegierter des Bundesrats für Handelsverträge.

Für unser Land stellt sich die Frage der Exportförderung in besonders ausgeprägtem Masse, da die schweizerische Wirtschaft sehr stark mit der Aussenwirtschaft verflochten ist. Etwa 1/3 der schweizerischen Güterproduktion gelangt in den Export. Wenn man auch die Dienstleistungen, Kapitalerträge und die Erträge aus Lizenzverträgen berücksichtigt, werden 45 % des Bruttosozialproduktes im Ausland verdient.

Nach jahrelangem Boom lösten im Jahre 1974 hohe Inflationsraten, die Erdölverteuerung von 1973 und Zahlungsbilanzungleichgewichte die Rezession aus. In der Schweiz wurde sie hauptsächlich durch die Bauwirtschaft verursacht, von der etwa 45'000 Betriebe abhängen. Durch die Beruhigung des Frankenkurses hat sich die Wirtschaftslage in der Schweiz stabilisiert. Doch präsentiert sich die Lage je nach Wirtschaftszweig sehr unterschiedlich, und viele Industriebetriebe können nur dank der Auflösung stiller Reserven mit einem akzeptablen cash flow aufwarten.

Viele Firmen konnten dank Hochkonjunktur allzulange veraltete Produkte bei kleinstem Marketingaufwand "aus dem Fauteuil" verkaufen. Heute haben nur diejenigen eine echte Chance, die bei aggressivem Marketing Spitzenprodukte anbieten. Es ist erstaunlich, wie viele Firmen dies in kurzer Zeit gelernt haben und unter dem Innovationsdruck der Rezession wieder erstklassige Güter in spezialisierten Sparten herstellen.

Eine Arbeitsgruppe unter dem Vorsitz von Botschafter Jolles wurde zum Zweck der Exportförderung geschaffen. Ihre Hauptempfehlungen:

1. Harmonisierung der Exportfinanzierung für die Exportindustrie durch die staatliche Exportrisikogarantie (ERG)
2. Exportförderung durch besondere Beratung und Unterstützung kleiner und mittlerer Betriebe (PME).

Die ERG besteht seit 1934 und wurde um die Deckung des Währungsrisikos erweitert. Ohne die ERG kämen heute viele Exportgeschäfte aufgrund des hohen Risikos (z.B. OPEC-Länder) gar nicht zustande. Das Engagement des Bundes in der ERG beläuft sich heute auf 25 Mrd. Franken. Bis heute hat sie dem Bund nichts gekostet, doch könnte sich das bis 1981 ändern. Zur besseren versicherungstechnischen Abgrenzung soll sie nun verselbständigt werden.

Die staatliche Exportförderung kann nur als flankierende Massnahme zu den privaten Aktivitäten des Exportmarketing verstanden werden. Die volle Verantwortung und Initiative liegt bei den Unternehmern. Unsere Aufgabe ist es, Türen zu öffnen und Geschäftskontakte zu vermitteln. Zu diesem Zweck wurden folgende Massnahmen getroffen:

- Ausbau der Handelsdienste in zum Teil neu gegründeten Botschaften, Generalkonsulaten und Konsulaten hauptsächlich in den Entwicklungsländern. Trotz Personalstopp wurde dafür auch zusätzliches Personal bereitgestellt.
- Ein Rahmenpflichtenheft für die Aufgaben der Handelsdienste wurde erstellt, welches von den einzelnen Posten den Bedürfnissen angepasst werden soll. Ein Schulungsprogramm wurde aufgebaut mit Exportseminarien in Bern und Spiez.
- Der Einsatz von Handelsdelegierten in 5 Ländern bzw. Regionen

muss als Starthilfe verstanden werden. Die Verträge laufen Ende des Jahres aus, und als Ersatz sind diplomatische und konsularische Mitarbeiter vorgesehen, von denen sich einige als ausgezeichnete Exportförderer profilierten. Massstab für diese Beurteilung und den Erfolg aller unserer Massnahmen ist das Echo aus der Wirtschaft. Dieses ist generell positiv, und die Exportunternehmungen zeigen sich allgemein über den Einsatz der Handelsdienste der Botschaften befriedigt.

- Lokale Kräfte (trade officers, assistants commerciaux), wie sie viele Missionen bereits seit Jahren kennen, kommen insbesondere in der Dritten und Vierten Welt vermehrt zum Einsatz. Die Kenntnis der lokalen Verhältnisse und Sprachen sowie die Kontinuität ihrer Mitarbeit stehen im Vordergrund. Diese Mitarbeiter werden in Kursen in der Schweiz mit den Problemen unserer Wirtschaft vertraut gemacht und für ihre Arbeit motiviert.

Die Handelsdienste müssen bei der Exportberatung den unterschiedlichen Strukturen der einzelnen Länder Rechnung tragen:

- Die Industrieländer sind transparent. Geschäfte mit diesen Ländern beinhalten weniger Risiken und sollten deshalb weiter intensiviert werden. Der Aufruf, die traditionellen Märkte nicht zu vernachlässigen, wurde offenbar befolgt: 74 % der Exporte gingen 1978 in die OECD-Staaten. Insbesondere gilt es, Marktlücken zu finden und auszufüllen.
- In den Staatswirtschaftsländern sind Monopolgesellschaften bekannt, und sie werden entsprechend gepflegt.
- Von zunehmender Bedeutung sind wegen ihrer mangelnden Transparenz die Länder der Dritten und Vierten Welt. Unter ihnen sind die Zukunftsmärkte zu suchen, wobei insbesondere den NIC (newly industrialized countries) zunehmende Bedeutung zukommt.

Die OSEC bietet eine ganze Reihe von Dienstleistungen an. Der wichtigste Dienst ist wohl die Organisation der Sprechtage in der Schweiz. Dabei handelt es sich um Gespräche zwischen dem Chef des entsprechenden Handelsdienstes und Unternehmensvertretern. Es ist geplant, diese Sprechtage weiter zu intensivieren, und die OSEC verfügt über ein Budget, um bei Bedarf Sonderreisen in die Schweiz zu ermöglichen. Bei vielen der Dienstleistungen der OSEC ist zu bedenken, dass die OSEC nicht besser sein kann als die Handelsdienste der Aussenposten!

In der Handelsabteilung werden die Länderdienste vermehrt in den Dienst der Exportförderung gestellt. Die neu gebildeten Erfahrungsgruppen nach Regionen, in der sich Vertreter des BAWI, des EDA, des Vorortes, der OSEC und anderer Institutionen treffen, haben sich bewährt. Dort werden Länderprioritäten für die Exportförderung sowie die Wahl geeigneter Mittel gemeinsam erarbeitet. Eine Hauptaufgabe der Handelsabteilung bleibt indessen der weltweite Kampf gegen den Protektionismus.

Im Rahmen der Anstrengungen für die Exportförderung muss auch die 1978 vom Parlament gebilligte "Milderungsbotschaft" gesehen werden, die fiskalische Massnahmen im Bereiche der Abschreibungen und Massnahmen der Nationalbank vorsieht. Ferner gewährte sie für zwei Jahre befristete Bundessubventionen für die Auslandwerbung der SVZ, die OSEC (Messeunterstützung, Branchenführer) und an bedrängte Branchen (z.B. Trikothemden für das EMD).

Für die Zukunft ist zu erwarten, dass Beratung und Information sowie Partnervermittlung auf Jahre hinaus weiterhin gefragt sind, ganz besonders in Ländern der Dritten und Vierten Welt. Nicht nur PME's, sondern auch grössere Firmen werden davon profitieren. Eine gewisse Akzentverschiebung dürfte sich in Richtung des Dienstleistungssektors ergeben (Transfer von Wissen und Können im weitesten Sinn des Wortes, Ausbau von Regierungskontakten). Dafür sind

Lokalkenntnisse besonders wichtig, weshalb der Einsatz lokaler Mitarbeiter in den Handelsdiensten der Missionen gefördert werden sollte. Eine besondere Bedeutung kommt aber den von der OSEC organisierten Sprechtagen zwischen Vertretern der Handelsdienste und Vertretern der schweizerischen Privatwirtschaft zu. Die Schulung der Mitarbeiter sollte weitergehen, damit sie ihre Dienstleistungen laufend den Bedürfnissen der Exportwirtschaft anpassen können.

* * *