

225.1

Cp

Tagung "Das Wirken der Schweiz im Ausland"
Freitag, 27. April 1979, 15.00 - 17.00 h., Basel

Panelgespräch "Probleme an der Aussenmarktfrent"

Einleitung durch Staatssekretär Dr. Paul R. Jolles, Direktor
der Eidg. Handelsabteilung

1. Die Rezession in der Schweiz 1975, verbunden mit der Abschwächung des Inlandkonsums als Folge des Rückgangs der Fremdarbeiterbestände, hat den Zwang zum Export verstärkt. Dieser erwies sich als wichtigste Konjunkturstütze. Die Exportwirtschaft hat eine ausserordentliche Leistung vollbracht, weil wegen der weltweiten Ausdehnung der Rezession die Auslandnachfrage abgeschwächt, der Kampf um die Absatzmärkte verschärft und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Produkte infolge des hohen Frankenkurses beeinträchtigt waren. 1977 war das schweizerische Exportwachstum mit rund 12 % doppelt so hoch wie der OECD-Durchschnitt; 1978 fiel es wegen des aussergewöhnlichen Aufwertungsschubes auf immerhin noch 5 % zurück, wobei der Einbruch in der zweiten Jahreshälfte bedeutend stärker war, und seit Stabilisierung der Währungsverhältnisse liegt es im ersten Quartal 1979, pessimistischen Prognosen zum Trotz, bei über 3 %. Die Schweiz konnte damit international ihren Marktanteil behaupten. Wie

wichtig dies angesichts der starken Verflechtung unseres Landes mit der Weltwirtschaft ist, beweist die Tatsache, dass über 40 % des BSP im Waren- und Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland verdient werden.

2. Die Anstrengungen der Behörden waren und bleiben darauf ausgerichtet, für die Aussenwirtschaft möglichst günstige Rahmenbedingungen zu schaffen
 - durch Aufrechterhaltung eines offenen Welthandelssystems und Bekämpfung des Protektionismus in jeder Form (der erfolgreiche Abschluss der Tokio-Runde des GATT wird hierfür von besonderer Bedeutung sein);
 - durch Erschliessung des Zuganges zu neuen und schwierigeren Absatzmärkten (z.B. OPEC-Staaten und China), indem Goodwill-Missionen durchgeführt und Rahmenabkommen abgeschlossen wurden, um die politischen Voraussetzungen für die Erweiterung der Wirtschaftsbeziehungen zu schaffen;
 - durch Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit ohne Verletzung marktwirtschaftlicher Grundsätze, d.h. ohne staatliche Exportsubventionierung. Der Bund hat über den Ausbau der ERG und der Währungsrisikoversicherung die marktkonforme Exportfinanzierung erleichtert, und die Nationalbank hat durch währungspolitische Massnahmen realwirtschaftlich tragbarere Wechselkursverhältnisse herbeizuführen gesucht.

3. In diesem Rahmen hatte das private Unternehmertum die eigentliche Bewährungsprobe zu bestehen. Es galt, Marktlücken aufzuspüren, durch Innovation und Spezialisierung einen Konkurrenzvorsprung zu erzielen, die Methoden des Marketing an die Verhältnisse auf neuen Absatzgebieten anzupassen, Exportkonsortien zu bilden und unter sorgfältiger Abwägung der Standortsvorteile Technologietransfers und Auslandsinvestitionen vorzunehmen etc.
4. Die Klein- und Mittelbetriebe, die die schweizerische Produktionsstruktur kennzeichnen, sind bezüglich Anpassungsfähigkeit und Beweglichkeit den multinationalen Unternehmen keineswegs nachgestanden. Aus personellen Gründen hatten sie jedoch besondere Schwierigkeiten zu überwinden, um auf neuen Märkten Fuss zu fassen, die für viele Neuland darstellen. Auch mussten Inlandbetriebe mit geringer Exporterfahrung auf Auslandsmärkte ausweichen. Der Bund und die gemischtwirtschaftlich organisierte Zentrale für Handelsförderung haben eine Reihe von Massnahmen ergriffen, um diese Bemühungen zu unterstützen und die Klein- und Mittelbetriebe zu beraten. Privatwirtschaftliche Organisationen, wie die schweizerischen Handelskammern im Ausland und die Auslandsniederlassungen der Banken haben in solidarischer Weise ihre Leistungen ebenfalls zur Verfügung gestellt.

An spezifischen Exportförderungsmassnahmen seien erwähnt:
die Schaffung eines entsprechenden Dienstes auf der Handels-
abteilung, die Verstärkung der Wirtschaftsdienste der
schweizerischen Botschaften, der Einsatz von besonderen
Handelsdelegierten und lokal rekrutierten Handelsassistenten
und die durch das Politische Departement in Zusammenarbeit
mit der Handelsabteilung erfolgte Ausbildung von eigentlichen
Wirtschaftsdiplomaten.

Die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung hat ihre
Dienstleistungen ausgebaut, und der kürzliche Bundes-
beschluss über die Milderung wirtschaftlicher Schwierig-
keiten hat zusätzliche Mittel für die Auslandwerbung
und das Messewesen bereitgestellt.

5. Das heutige Rundtischgespräch soll dazu dienen, eine
Bilanz zu ziehen über die bisherigen Erfahrungen dieser
engen Partnerschaft zwischen offizieller Exportförderung
und privatem Unternehmertum. Unser Panel setzt sich
zusammen aus Vertretern typischer Mittelbetriebe wichtiger
Branchen der Exportwirtschaft. Nachdem an der letzt-
jährigen Tagung die Nahrungsmittel- und die Uhrenindustrie,
die Chemie- und die Transportunternehmen zum Wort gekommen
waren, sind diesmal prominente Vertreter der Maschinen-
und Textilindustrie sowie der Baubranche zur Meinungs-
äusserung eingeladen worden. Sie werden sich über die
Schwierigkeiten an der Aussenfront und die Wirksamkeit
oder Verbesserungsfähigkeit der Unterstützung, die sie

zu deren Ueberwindung erhalten haben, äussern. Der Direktor der Zentrale für Handelsförderung sowie ein Vertreter der Banken und der schweizerischen Handelskammern im Ausland werden zu Ihren Kommentaren und Anregungen Stellung nehmen in der Hoffnung, dass durch dieses Zwiegespräch in praxisnaher Form die Bedürfnisse, Möglichkeiten und ordnungspolitischen Grenzen der Exportförderung hervorgehoben und die Grundlagen für eine fruchtbare und erfolgreiche Zusammenarbeit verstärkt werden können.

6. Vorstellung der Teilnehmer und Organisation der Diskussion.