

DIE WIRTSCHAFTLICHE PRAESENZ DER SCHWEIZ IN CHINA

Die bereits am 17. Januar 1950 erfolgte de jure Anerkennung der Zentralen Volksregierung China's durch den Bundesrat und die anschliessende Aufnahme diplomatischer Beziehungen hatten seit Anbeginn einen günstigen Einfluss auf die Entwicklung direkter Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und der VR China ausgeübt. Wenn auch keine Geschäftsabschlüsse auf diesen frühen Start zurückzuführen gewesen sein dürften, so hat die klare Stellungnahme der Schweiz für das Neue China der neuen Führung doch die Berechenbarkeit unseres Landes deutlich gezeigt und zur Verbesserung der Rahmenbedingungen bilateraler Beziehungen beigetragen. Es wird deshalb niemanden überraschen, dass heute die wirtschaftliche Präsenz der Schweiz in China ein erfreuliches Ausmass angenommen hat. Dennoch sei schon hier vorweggenommen, dass keine Ruhepause in der Festigung und Erweiterung dieser Präsenz angezeigt ist.

1. Eine erfreuliche Präsenz

Die schweizerische Wirtschaft manifestiert ihre Präsenz in China auf mannigfaltige Weise: durch Ausstellungen, Symposien, permanente Vertretungen, Kooperationen, Gemeinschaftsunternehmen, u.a.m. Zeitlich kurze Aktionen sind freilich häufiger als solche von langer Dauer.

a) Temporäre Aktionen:

Die Mitwirkung an chinesischen Fachausstellungen und -messen, für Exporteure von Investitionsgütern ein umgängliches Mittel gezielter Marktbearbeitung, ist heute wegen der gewaltigen numerischen Zunahme von Veranstaltungen und deren geografischer Ausweitung über ganz China nicht einfacher geworden. Eine auf das gewünschte Zielpublikum ausgerichtete straffe Selektion, sowie entsprechende Konsultation der Zentralbehörden, sollte jedoch auch inskünftig eine finanziell verkräftbare Präsenz der Schweizer Wirtschaft mittels Ausstellungen ermöglichen (return on investment von Beteiligungen an Messen und Ausstellungen ist so oder so nicht einfach nachzuweisen). Die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung (SZH), die in Verbindung mit den einschlägigen Wirtschaftsverbänden entsprechende Pavillons organisiert, bemüht sich mit Erfolg darum, eine gezielte Auswahl zu treffen. So organisierte sie im laufenden Jahr Schweizer Pavillons an der WELDEXPO (Schweissanlagen), an der CHINA-PRINT

(Druckmaschinen) und an der CTME'88 (Textilmaschinen), letztere zusammen mit dem VSM. Parallel dazu finden mit einer gewissen Periodizität ausschliesslich schweizerische Ausstellungen auf einem einzelnen Produktesektor statt. So war der chinesischen Kundschaft an der HUMATEX 1979 die schweizerische Werkzeugmaschinenindustrie vorgestellt worden und hat die gleiche Branche erneut ihre neuesten Erzeugnisse an der BEMATEX 1987 in Beijing gezeigt. Mit 60 teilnehmenden Firmen, 3300 m² Ausstellungsfläche und über 40'000 Besuchern hat die Schweiz damit ihre führende Rolle auf dem Gebiete der Werkzeugmaschinen in Erinnerung gerufen. Zu erwähnen ist im Zusammenhang mit Ausstellungen, dass in jenen Fällen, in denen eine gemeinsame schweizerische Aktion nicht zustande kommt, Schweizer Exportateure ihre Präsenz oft im Alleingang markieren. Ausstellungen, zusammen mit der Organisation von oder der Teilnahme an Symposien, sowie schliesslich die zahlreichen Geschäftsreisen nach China tragen dazu bei, Namen und Qualität der Schweizer Produkte bekanntzumachen, bzw. die Erinnerung daran wach zu halten.

b) Längerfristige Aktionen:

Die permanente Präsenz wird in erster Linie durch Vertretungen und Zusammenarbeitsprojekte in den verschiedensten Formen sichergestellt. Was permanente Firmen-Vertretungen in Form von Repräsentanzen oder Zweigniederlassungen betrifft, so sind heute 31 Schweizer Firmen in China selbständig präsent, die meisten davon in der Hauptstadt, drei zusätzlich in Shanghai und zwei in Kanton. Ein Grossteil der Schweizer Firmen wird ausserdem durch die bekannten und in China traditionell gut etablierten Schweizer Handelshäuser vertreten, während ein anderer Teil sich darum bemüht, die Präsenz auf dem Festland von Hong Kong aus zu sichern.

Die Präsenz der Schweiz in Form von Direktinvestitionen mag auf den ersten Blick etwas weniger sichtbar sein, als jene anderer langjähriger Handelspartner Chinas. Von den nach MOFERT bis Frühjahr 1988 bereits abgeschlossenen oder kurz vor Abschluss befindlichen 3'657 **equity joint ventures** waren weniger als fünf mit schweizerischer Kapitalbeteiligung. Dem CHINA-SCHINDLER-Unterfangen, das im vergangenen Juli mit erfreulichem Geschäftserfolg und zur Zufriedenheit aller Partner sein achtetes Jubiläum feiern konnte, sind schweizerischerseits bisher wenig andere Unternehmen gefolgt. Dank zunehmender Transparenz der chinesischen Wirtschaft, adäquaterer Bestimmungen betreffend Transfer von Gewinn, Einkommenssteuer, geografischer Marktaufteilung, modernem Management, Arbeitskosten, Preisregelung für Rohstoffe, Energie und Transport, u.a.m. hat das Interesse in neuester Zeit allerdings zu-

genommen. Das weiterhin ermutigende Beispiel flexibler Zusammenarbeit von CHINA-SCHINDLER sowie die weitere Verbesserung der Rahmenbedingungen im China-Geschäft werden diesen erfreulichen Trend festigen und beschleunigen helfen. Was die annähernd 4'700 **contractual joint ventures** betrifft, so dürften bisher annähernd 30 mit direkter schweizerischer Beteiligung zustandegekommen sein.

Neben Vertretungen und Gemeinschaftsunternehmen tragen auch die Exporte schweizerischer Investitionsgüter nach China zur Sichtbarmachung der Schweizer Wirtschaftspräsenz in China bei: die schweizerischen Direktexporte stiegen von 89,4 Mio im Jahre 1970 auf 233,4 Mio im Jahre 1980 und 738,3 Mio im Jahre 1986, wobei dem Export von Maschinen und Apparaten eine besondere Bedeutung zukommt (1986 annähernd 71 %). Mit den nach einschlägigen Statistiken als **high tech** bezeichneten Ausfuhrgütern hat unser Land auch in China seinen Ruf bestätigt, dass es neben Schokolade, Uhren und Käse auch im technologischen Sektor viel zu bieten hat. Der Anteil unseres Landes am gesamten **high tech**-Import Chinas betrug 1979 5,5 %, 1982 13 % und 1986 3,5 %.

2. ... die ohne ein Netz zwischenstaatlicher Vereinbarungen im heutigen Ausmass kaum möglich gewesen wäre

Der Auf- und Ausbau der schweizerischen Wirtschaftspräsenz in China ist in erster Linie auf die unübersehbare Verbesserung der innerchinesischen Bestimmungen für die Entwicklung des Aussenhandels und anderer Aussenwirtschaftsbeziehungen (namentlich betreffend ausländische Investitionen) zurückzuführen. Fördernd, im Sinne eines "fine tuning", dürften aber auch die verschiedenen bilateralen zwischenstaatlichen Vereinbarungen zwischen China und der Schweiz gewirkt haben. Nach der Vereinbarung über Markenschutz im Jahre 1957 bildete der Abschluss des Handelsabkommens am 20. Dezember 1974 ein wichtiger Meilenstein. Ihm folgten im Februar 1975 das Luftfahrtabkommen (Inkraftsetzung), Ende Juli 1979 wurde die schweizerische Zollpräferenz (GSP) gewährt, am 18. März 1987 trat dann das Investitionsschutzabkommen in Kraft, das mit Bezug auf Schutz und Behandlung schweizerischer Investitionen in China, im Vergleich zu andern Entwicklungsländern, adäquate Garantien sichert. In seiner Sommersession 1988 hat das schweizerische Parlament schliesslich das bilaterale Abkommen über nukleare Zusammenarbeit verabschiedet, das den Austausch von nuklearem Material, Ausrüstungen und Technologien abdeckt, und deren Verwendung zu ausschliesslich friedlichem Zwecke sicherstellt. Zu erwähnen bleibt im übrigen die Gewährung von bisher zwei Mischkre-

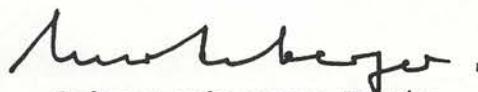
diten an China, welche den Ausbau schweizerischer Präsenz durch Exporte punktuell unterstützen (1985 in der Höhe von 80 Mio Schweizerfranken, wovon 40 Mio Bundesanteil als zinsfreies Darlehen sind; 1987 100 Mio Schweizerfranken, wovon 40 Mio Bundesanteil als "grant" sind). Rast ist jedoch nicht angezeigt.

3. Einiges bleibt zu tun

Die Mitwirkung der schweizerischen Behörden an der Verstärkung der Präsenz unseres Landes in China wird sich auch inskünftig auf unterstützende Massnahmen zugunsten der Privatwirtschaft und der SZH sowie auf die weitere Verbesserung der Rahmenbedingungen in den bilateralen Beziehungen zu beschränken haben. So wird sicher einmal die Fortführung der Verhandlungen zum Abschluss eines Doppelbesteuerungsabkommens zügig vorangetrieben werden. Durch entschiedene Anstrengungen auf schweizerischer und chinesischer Seite dürften die letzten Hindernisse in der Folge überwunden werden können. Ein entsprechender Vertragsabschluss wird ein weiterer, wichtiger Markstein auf dem Weg zu vertiefteren, bilateralen Wirtschaftsbeziehungen sein. Ferner wird das zeitliche Zusammenrücken von China und der Schweiz durch kürzere Flüge für die schweizerischen Wirtschaftsführer eine nicht unbedeutende Erleichterung bringen: durch die Verwirklichung von Direktflügen zwischen Zürich und China würde Beijing in der Tat mit neun anstelle von heute achtzehn Flugstunden in eine Reichweite rücken, die mit jener zwischen Amerikas Städten an der Ostküste und der Schweiz vergleichbar wäre. Von einem solchen Näherrücken gingen zweifelsohne nicht nur in psychologischer Hinsicht, sondern schon von der damit erreichten physischen Marktnähe her, positive Impulse auf die weitere Vertiefung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen aus, inklusive Investitionen. Im übrigen dürfte in Bälde auch ein Veterinärabkommen über die Bühne gebracht werden.

Die wichtigsten Anstrengungen zur weiteren Vertiefung der schweizerischen Präsenz in China können jedoch auch in Zukunft nur von den Unternehmen selbst kommen. Langjährige Beziehungen und bereits erbrachte Vorleistungen werden zwar chinesischerseits nicht vergessen, genügen aber schon seit geraumer Zeit nicht mehr, um die schweizerische Präsenz weiter auszubauen. Eine vorwiegend "von aussen" erfolgende Marktbearbeitung, selbst ab Hong Kong, kann auch in Zukunft kaum jene Impulse ersetzen, die sich aus der unmittelbaren Marktnähe mittels einer Vertretung an Ort und Stelle in Beijing, Kanton und Shanghai ergeben.

An der zunehmenden Konsumfreude der chinesischen Bevölkerung und der wachsenden Kaufkraft vor allem seiner 200 Mio Küstenbewohner zweifelt niemand. Meinungsunterschiede gibt es lediglich über das Tempo dieser Entwicklung und darüber, wieviel unmittelbar konsumiert und wieviel ertragbringend reinvestiert werden soll. Die Schweizer Industrie als ganzes hat bereits deutlich zu verstehen gegeben, dass sie den Zug nicht zu verpassen gedenkt, sondern ihre Präsenz verstärken will, bevor China in seinen Küstengebieten den "Beitritt" zum Club der **"newly industrialized economies"** de facto vollzieht. Erfreulich dabei ist, dass sich die meisten Schweizer Unternehmen nicht nur für den Ausbau ihrer Präsenz in China interessieren. Sie sind sich in der Tat bewusst, dass China nur via Stärkung seiner internationalen Wettbewerbsfähigkeit die nötigen Voraussetzungen erarbeiten kann, um ein Gewicht im internationalen Handel zu erkämpfen, das im Einklang zu seiner heute bereits grossen politischen Bedeutung steht. Etwas Morgenröte, die den Tag ankündigt, an dem China im internationalen Handel quantitativ ein gewichtiges Wort mitzureden hat, ist heute bereits gut sichtbar.



Schurtenberger Erwin