

4 Expl

BUNDESAMT FÜR AUSSENWIRTSCHAFT
Dienst für Entwicklungsfragen - UNCTAD/UNIDO

1)

Rwanda 842.0 - jag/hue

Bern, 26. Juni 1990

Bericht über die**Mission Rwanda (28.4. - 5.5.90)**

2 ex. à HAR

à	CP	WM	HRO	KP	ala
date	12.10	19.10	22.10		
visa	CP	WM	HRO		
12 OCT. 1990					
réf.	7 311 Rwanda				

Kopie an: - Koordinationsbüro Kigali
- DEH: HH. Wilhelm, Cart, Delèze, Poffet
- OSEC-Lausanne, Herr Dr. Baldin
- blf, jek, gir, jae, ger, esh, red, hae, mej, muy, jag, circ.

Inhalt

- | | |
|---|---------|
| 1. Zielsetzung | Blatt 1 |
| 2. Wirtschaftslage: Ziffern und Eindrücke | Blatt 2 |
| 3. Exportstrategie | Blatt 3 |
| 4. Programme des ITC | Blatt 4 |
| 5. Bilaterale Exportförderung (OSEC) | Blatt 5 |

Beilagen

Bericht der OSEC mit Beilagen.

Delegation

- Willy B. Jaggi, Leiter Entwicklungsdienst, BAWI
- Dr. Baldin, Leiter Importförderungsdienst, OSEC

1. Zielsetzung der Mission

- 1.1. Ziel der Mission war die Evaluation der seit Mitte 1987 durch den Importförderungsdiensdt der OSEC im Sinne eines Pilotversuches unternommenen Anstrengungen, Rwanda bei der Förderung des Exportes ausgewählter Produkte zu unterstützen.

Auf Grund einer Auswertung der Berichte des Konsulenten der OSEC ging es dabei im wesentlichen um die Verifizierung folgender Hypothesen:

- Im Rahmen unserer Anstrengungen wurden die richtigen (und allein möglichen) Produkte zur Förderung einer vielfältigeren Exportpalette identifiziert, Engpässe, welche die Ausschöpfung dieser Möglichkeiten behindern, lokalisiert, Lösungen aufgezeigt und nützliche Kontakte angebahnt.
 - Zur Ausmerzung gewisser Schwachstellen im Bereich der Produktion und der Verarbeitung in Rwanda müssten unsere Anstrengungen (BAWI/OSEC) mit technischer Zusammenarbeit und Finanzhilfe (DEH oder Geber aus Drittländern) kombiniert werden.
 - Wichtigster Schwachpunkt - insbesondere im Bereich "grüne Bohnen" - bilden die Produktionsstruktur sowie das Fehlen von Unternehmern auf Seiten Rwandas, die aus der Unterstützung des Importförderungsdiensdtes der OSEC - welche sich schergewichtig auf die "Oeffnung" von Marktzugängen in der Schweiz beschränken sollte - Nutzen ziehen können. (Die Identifikation von rwandesischen Projektträgern mit entwicklungsfähigem Potential wäre auch Voraussetzung für die Leistung technischer Assistenz).
- 1.2. Als Nebenziel ging es darum, an Ort Einblick in die von der Schweiz finanzierten und durch das International Trade Center (ITC) in Genf ausgeführten Programme (Importmanagement, Exportförderung) zu nehmen. (Im Bereich Exportförderung war dies auch wichtig, um allfällige Synergien mit dem bilateralen Programm auszumachen).
- 1.3. Im weiteren galt es selbstverständlich auch, die Bedeutung der Exportförderung für Rwanda zu gewichten, d.h. das wirtschaftliche und aussenwirtschaftliche Umfeld, in welchem diese Anstrengungen zu sehen und voranzutreiben sind, zu erfassen.

2. Wirtschaftslage Rwandas: Ziffern und Eindrücke

- 2.1. Mit 6,45 Mio Einwohnern (1987) auf einer Fläche von 26'000 km² weist Rwanda eine Bevölkerungsdichte von 245 Menschen/km² (!) auf (zum Vergleich: Tansania 22, Kenia 32, Madagaskar 16, Schweiz 158).
- 2.3. Die jährliche Zuwachsrate der Bevölkerung liegt mit 3,7 % über dem Mittel von Subsahara-Afrika (3,1 %). Gleichzeitig ist Rwanda eines der Länder mit dem höchsten Anteil an HIV-positiven Einwohnern, so dass die künftige demographische Entwicklung schwer vorausssehbar ist.
- 2.3. Die Ueberbevölkerung führt zu einer Uebernutzung und Erosion der Böden.
- 2.4. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 290 US\$ (1988) gehört Rwanda zu den ärmsten Ländern Afrikas (Subsahara-Afrika 330 US\$). Die politische Stabilität und eine vorsichtige Wirtschafts- und Finanzpolitik erlaubten Rwanda, verschiedene wichtige Wirtschaftsindikatoren besser in Griff zu behalten als die meisten übrigen afrikanischen Länder. So beträgt die langfristige Verschuldung im Verhältnis zum Brutto-sozialprodukt "nur" 28 % (1988) und die Schuldendienstrate im Verhältnis zu den Exporten "nur" 12,7 %. Das Defizit der öffentlichen Hand bewegte sich 1988 um 5 % des Bruttoinlandproduktes (dürfte allerdings 1989 in Folge des Versuches, die Produzentenpreise für Kaffee unter Vermeidung einer Abwertung hoch zu halten, rasch zugenommen haben). Mit Inflationsraten um die 4 % konnte in den vergangenen Jahren auch eine für Afrika aussergewöhnliche Stabilität der Preise aufrechterhalten werden.
- 2.5. Zu diesen guten Ergebnissen beigetragen haben allerdings auch die beträchtlichen Entwicklungshilfeleistungen, welche Rwanda erhält. 1988 beliefen sich diese auf 139 Mio \$, was ungefähr den Exporterlösen Rwandas im gleichen Jahr oder 20 \$ pro Kopf der Bevölkerung entsprach.
- 2.6. Diese Leistungen haben es Rwanda in den vergangenen Jahren insbesondere auch erleichtert, seine ausgeprägte aussenwirtschaftliche Schwäche zu überbrücken. Zwischen 1982 und 1986 konnte Rwanda seine Importbedürfnisse immer nur zwischen 36 - 50 % durch seine Exporte finanzieren. 1987 sank dieser Koeffizient sogar auf 29 %. Diese zusätzliche, sprunghafte Verschlechterung ist einerseits auf den preis- teilweise aber auch qualitätsbedingten Rückgang der Erlöse aus dem Kaffee-export, andererseits aber auch auf den raschen Anstieg der Importaufwendungen zurückzuführen¹.

- 2.7. Diese aussenwirtschaftliche Schwäche wird noch deutlicher, wenn man die Einseitigkeit der Exportpalette betrachtet. Kaffee (80 %) und Tee (10 %) machen zusammen 90 % der Ausfuhren aus. Ausserdem ist die Produktionsstruktur für Kaffee nicht besonders günstig. Auf Grund der gewählten, auf die Selbstversorge der kleinbäuerlichen Betriebe ausgerichteten Entwicklungspolitik ist die Produktion stark verstreut. Der durchschnittliche Ertrag beträgt 52 kg pro Produzent, wobei nicht ganz 4 % der landwirtschaftlichen Nutzfläche dem Anbau von Kaffee dienen.

Diese breite Streuung erschwert die Aufrechterhaltung eines hohen Qualitätsstandards (richtig dosierte und kontrollierte Applikation von Pflanzenschutzmitteln) und dürfte auch eine - vergleichsweise - ungünstige Kostenstruktur zur Folge haben, welche bei sinkenden Weltmarktpreisen besonders zu Tage tritt.

Durch die Reduktion der Produzentenpreise für Kaffee, welche verfügt worden ist in der Hoffnung, eine Abwertung vermeiden zu können, ist der Anbau von Kaffee für die Bauern unwirtschaftlich geworden (im Vergleich zu Produkten für den Inlandmarkt). Die Regierung musste deshalb das Ausreissen von Kaffeebäumen unter Strafe stellen (Agronomen als "Polizisten", wie es der Stellvertreter des Planungsministers sarkastisch ausdrückte), um einer weiteren Schwächung dieses aussenwirtschaftlichen Rückgrats Rwandas entgegenzuwirken.

- 2.8. Die hohe Bevölkerungsdichte, welche zu einer intensiven Ausnutzung der bestehenden landwirtschaftlichen Produktionsflächen führt und die Unterteilung dieser Flächen in kleine, oft kaum für die Selbstversorge ausreichenden Parzellen, erschwert die Förderung alternativer Exportproduktionen im Agrarbereich (Blatt 3).
- 2.9. Die Ausfuhren im industriellen Bereich betragen weniger als 1 % der Gesamtexporte. Die - teilweise von ausländischen Gebern unterstützten - Industrialisierungsschritte konzentrierten sich bisher auf Importsubstitutionsvorhaben. Diese wurden nicht

1. Entwicklung der Handelsbilanz 1982 - 1987

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Exporte	108	124	142	126	166	132
Importe	<u>297</u>	<u>277</u>	<u>282</u>	<u>313</u>	<u>348</u>	<u>463</u>
Bilanz	-189	-153	-140	-187	-182	-331
	===	===	===	===	===	===
Exporte/Importe (%)	36	45	50	40	48	29

immer genügend sorgfältig auf ihre Wirtschaftlichkeit geprüft. Die betreffenden Betriebe sind teilweise ungenügend ausgelastet (60%). Ausserdem wurden ihnen Monopole im Innern gewährt, welche weder ein Interesse am Export weckten, noch der Wettbewerbsfähigkeit (Preis/Leistung bzw. Qualität) förderlich waren.

- 2.10. Ausgehend vom wirtschaftlichen Entwicklungsstand Rwandas war es zweifellos naheliegend, die Entwicklungsbemühungen primär auf die Binnenwirtschaft und die Befriedigung der Grundbedürfnisse auszurichten, wobei es u.a. besser als in übrigen Ländern gelang, der Landflucht entgegenzuwirken. Im afrikanischen Vergleich verfügt Rwanda über eine Verwaltung, die einen relativ guten Eindruck macht. Allerdings ist der Staat omnipräsent und lässt privater Initiative nur wenig Spielraum. Am besten scheinen wie in vielen afrikanischen Staaten auch in Rwanda "Unternehmer-Funktionäre" zu prosperieren, welche im Handel tätig sind (insbesondere im Import). Dabei fällt dem erstmaligen Besucher aber auch auf, dass in Rwanda weniger importierter Luxus zu sehen ist, als in vielen anderen Entwicklungsländern.

Angesichts der (trotz zurückhaltender Einfuhren) stark defizitären Handelsbilanz kommt der aussenwirtschaftliche Betrachter allerdings nicht um die Feststellung herum, dass in den letzten dreissig Jahren Anstrengungen hätten unternommen werden müssen, um den Exportbereich zu diversifizieren und zu stärken. Die hohen strukturellen Handelsbilanzdefizite und die einseitige Ausrichtung auf nur zwei koloniale Exportprodukte (Kaffee und Tee) führten zusammen mit der unkontrollierten demographischen Entwicklung zwangsläufig zu einer zu- statt abnehmenden Auslandabhängigkeit und erhöhten das Risiko und die Unvermeidlichkeit struktureller Anpassungsmassnahmen. Es wäre deshalb zu einfach, diese nur dem Zerfall der Kaffeepreise, ungünstigen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und IMF/Weltbank zur Last zu legen.

Ohne die positiven Ergebnisse der einseitig auf eine Wirtschaft der Selbstversorge und der Befriedigung der Grundbedürfnisse ausgerichteten Politik und Wirtschaftsstruktur zu verkennen, zeigen die Strukturschwächen Rwandas auch auf, dass jede Einseitigkeit zwangsläufig mit Nachteilen und Gefahren verbunden ist.

- 2.11. Die Struktur des Aussenhandels prägt auch die Diskussion über die Abwertung der Landeswährung. Gegner der Devaluation machen insbesondere geltend, dass eine solche Massnahme den Devisenhaushalt Rwandas kaum verbessern wird, da die in Dollar fixierten internationalen Preise für Kaffee und Tee dadurch nicht berührt würden, einer Erhöhung der Exporte strukturelle Grenzen gesetzt sind und auf der Importseite bereits jetzt nur ein sehr begrenztes weiteres Sparpotential bestehe. Als wichtigste Konsequenz einer Abwertung befürchten sie deshalb einen durch den Anstieg der Importpreise verursachten Teuerungsschub mit negativen Auswirkungen auf die ärmste (ländliche) Bevölkerung¹.

1. Diese Auswirkung ist umstritten (Gegner und Befürworter gehen u.a. von sehr verschiedenen Annahmen über den Anteil importierter Waren im "Einkaufskorb" der ländlichen Bevölkerung aus).

Die Befürworter einer Abwertung weisen demgegenüber darauf hin, dass der rwandesische Franken sich gegenüber dem Dollar seit anfangs 1980 laufend verstärkt hat. Diese Entwicklung und der Zusammenbruch der Kaffeepreise hat dazu geführt, dass der Einstandspreis des rwandesischen Kaffees beträchtlich über die erzielbaren Verkaufserlöse (in Landeswährung) gestiegen ist, wobei die Verluste durch den Staat getragen werden, dessen interne Verschuldung dadurch rasch zunimmt². Der zur Entlastung des Budgets eingeschlagene Weg einer Reduktion der Produzentenpreise lässt das Interesse der Bauern am Kaffeeanbau schwinden und führt zu einer weiteren, schwerwiegenden Schwächung des einzigen aussenwirtschaftlichen Pfeilers Rwandas (und damit ebenfalls zu negativen Konsequenzen für die Staatsfinanzen). Eine Abwertung würde demgegenüber zu einer Verbesserung der Exporterlöse in RFR und damit eine Erhöhung der Produzentenpreise (in RFR) erlauben, welche in der Folge eine Rückkehr zu qualitativ und quantitativ besseren Exportergebnissen erleichtern würde.

- 2.12. Der Unterzeichnete teilt die Auffassung, dass eine Abwertung des rwandesischen Frankens nicht zu umgehen ist. Abgesehen davon, dass es sich kein Land - mit Ausnahme vielleicht der USA (vorläufig) - leisten kann, aussenwirtschaftliche "Fundamentals" längerfristig zu ignorieren, verunmöglichen gerade die schwache wirtschaftliche Struktur und die einseitige Exportpalette Rwanda eine "Abkoppelung" von der Weltwirtschaft.

Die kursbedingten Verzerrungen der Austauschverhältnisse Rwandas im Vergleich zu seinen Nachbarländern (welche substantielle Abwertungen vollzogen haben bzw. zulassen) können ebenfalls nicht ignoriert werden, sondern sind in dieser Frage von vielleicht noch grösserer Bedeutung. Das Gewicht regionaler Aspekte und das Ausmass, in dem bestehende Interdependenzen vernachlässigt werden, treten in diesem Teil Afrikas besonders deutlich hervor. Rwanda durch den Einsatz von Entwicklungshilfemitteln wie in einem Glashaus von der welt- und regionalwirtschaftlichen Entwicklung künstlich abzuschirmen, wäre falsch und läge nicht in dessen langfristigem Interesse.

-
2. 1988 betrug der Einstandspreis (Produktion und Transport) eines Kilo Kaffee in Rwanda 264,8 RFR. Bei einem Exporterlös von 218 RFR musste die Regierung 46,8 RFR pro Kilo aus der Staatskasse zuschiessen. Für Pyrethrum (viertwichtigstes Exportprodukt Rwandas) sind die Verhältnisse nicht besser. Der Einstandspreis beläuft sich für ein Kilo getrocknete Blumen auf 148 RFR bei einem Exporterlös von 121 RFR (1986).

3. Exportstrategie Rwandas

- 3.1. Sieht man davon ab, dass die Regierung Rwandas nach wie vor zögert, den Wechselkurs der realwirtschaftlichen Entwicklung anzupassen und so weiteren aussenwirtschaftlich induzierten Strukturverzerrungen Vorschub leistet, erhält man den Eindruck, dass die Behörden der Aussenwirtschaft in Zukunft vermehrte Bedeutung zumessen werden.
- 3.2. Dies gilt insbesondere mit Bezug auf die Förderung eines stärker diversifizierten Exportsektors. Die Regierung hat hiezu letztes Jahr ein über hundertseitiges Strategiepapier veröffentlicht, welches sich durch eine sehr realistische Beurteilung der Lage und der zu überwindenden Schwierigkeiten auszeichnet.

So wird in diesem Papier namentlich auf die Grenzen hingewiesen, die einer Ausweitung der landwirtschaftlichen Exporte entgegenstehen:

- auf den Eigenkonsum ausgerichtete Polykulturen,
- kleine Betriebsgrössen,
- demographische Entwicklung, welche die "handelbaren" Ueberschüsse immer stärker schrumpfen lässt,
- kleiner Anteil (4 %) grossflächiger, "industrieller" Kulturen, welcher angesichts der bestehenden Strukturen und der demographischen Pressionen kaum wesentlich erhöht werden kann,
- ungünstige Kostenstruktur, welche sich u.a. aus diesen Faktoren aber auch aus einem im afrikanischen Vergleich hohen Niveau der den Produzenten garantierten Preise sowie der überbewerteten Währung ergibt.

Dazu kommen natürliche Nachteile wie die ungünstige Verkehrslage, welche die Exporte verteuert und die Ausfuhr gewisser Produkte (z.B. Bananen) nahezu verunmöglicht.

- 3.3. Diese Analyse würde den Schluss zulassen, dass Rwanda seine Anstrengungen zur Exportdiversifikation prioritär auf den industriellen Sektor ausrichten müsste, umso mehr als es über ein grosses Arbeitskräftepotential verfügt, wobei die Bevölkerung dem aussenstehenden Beobachter einen - unter Berücksichtigung der klimatischen Verhältnisse - arbeitsamen und disziplinierten Eindruck hinterlässt.

Angesichts der hohen Schwelle, welche die Erschliessung industrieller Exportmöglichkeiten und Nischen für ein Land bedeutet (Ausbildung auf allen Stufen, Investitionen usw.), welches sich bisher beinahe ausschliesslich auf die Entwicklung der Landwirt-

schaft konzentrierte, erstaunt es allerdings nicht, dass die Regierung in ihrer Strategie vorerst weiterhin auf die Förderung landwirtschaftlicher Exporte setzt. So identifizierte sie namentlich folgende Produkte, für welche nach einer vertieften Analyse des Exportpotentials produktespezifische Marketingstrategien ausgearbeitet werden sollen:

Grüne und gedörrte Bohnen, Spargeln, Physalis, Schnittblumen, Zierpflanzen, Bananenkonserven, Passionsfrucht, Tomaten, Auberginen, Vetiver.

Angesichts des knappen Bodens wird es wichtig sein, jene Produkte zu ermitteln und speziell zu fördern, für welche Rwanda die grössten komparativen Vorteile besitzt.

- 3.4. Hinsichtlich der geographischen Ausrichtung der Exportanstrengungen weist das Strategiepapier darauf hin, dass Rwanda einen besonderen Akzent auf die Märkte der Nachbarländer und auf die regionale Zusammenarbeit legen sollte. Diese Ausrichtung dürfte richtig sein, besonders auch für erste Anstrengungen im industriellen Bereich¹.
- 3.5. Obwohl dies in der kurzen, verfügbaren Zeit nicht abschliessend beurteilt werden kann, scheinen die Mittel, welche Rwanda im Rahmen seiner Strategie zur Förderung der Exporte einsetzen will, im Gegensatz zur realistischen Lagebeurteilung nicht über alle Zweifel erhaben. Nachdem die Diversifizierung der Exporte während Jahren vernachlässigt worden ist, soll diese nun privilegiert werden. Der Exportwirtschaft soll in allen Bereichen wirtschaftlicher Aktivität (Investitionen, Erteilung von Einfuhrlicenzen für die Exportproduktion etc.) gemäss diesem Strategiepapier Priorität eingeräumt werden (Anmerkung: ohne dass IMF/Weltbankprogramm dazu Anstoss gäbe!). So sollen Entwicklungsprojekte mit einer Exportkomponente bevorzugt werden und die Exportwirtschaft u.a. in den Genuss von Krediten zu Vorzugsbedingungen gelangen, was wirtschaftlich ebenso fragwürdig ist, wie die frühere Vernachlässigung und Benachteiligung dieses Sektors.

Im Vordergrund müssten nicht neue Gesetze und Interventionen stehen sondern die Verbesserung der allgemeinen Rahmenbedingungen: Rückkehr zu marktgerechten Wechselkursen, Abbau der Regelungsdichte und der Bürokratie (z.B. vereinfachte Eintragung ins Handelsregister), Schaffung des nötigen Freiraumes zur Entwicklung eines freien Unternehmertums, Ausbildung.

Eine wichtige Voraussetzung für die Stärkung des privaten Sektors und für die Förderung der privaten Initiative, eine angemessene Rechtssicherheit, scheint in

-
1. Der Unterzeichnete besuchte eine kleine Fabrik, in der einfache Kugelschreiber hergestellt werden, welche bereits auch in Nachbarländer exportiert werden. Nach Angaben des (pakistanischen) Besitzers kommt ein Export nach Europa nicht in Frage, weil dieser Artikel dort dank vollautomatischen Produktionslinien günstiger produziert werden könne als in Rwanda, wo die Regierung die Betriebsbewilligung an die Schaffung einer gewissen Anzahl von Arbeitsplätzen gebunden habe. Dieses Beispiel zeigt deutlich, wie schwierig erfolgreiche Industrialisierungsanstrengungen und die Schaffung von Arbeitsplätzen in Entwicklungsländern geworden ist, nachdem der Faktor Arbeit in der modernen Produktion gegenüber dem Faktor Kapital an Bedeutung verloren hat.

Rwanda in höherem Masse erfüllt als in anderen afrikanischen Ländern. Dagegen ist ein ausgesprochener Mangel an rwandesischen Unternehmern feststellbar, welche in der Lage wären, Exportgeschäfte erfolgreich abzuwickeln. In diesem Bereich besteht ein grosser Ausbildungs- und Motivationsbedarf.

- 3.6. Rwanda darf nicht in den Fehler verfallen, in einer Art Ueberreaktion auf die Preisbewegungen auf dem internationalen Kaffeemarkt - die als Fremdbestimmung empfunden werden - im Rahmen risikoreicher Rundumdiversifizierungsbemühungen den Kaffeeanbau zu vernachlässigen, da dieser noch während Jahren seine Haupteinnahmequelle bleiben wird. Auf der anderen Seite sollte die internationale Gebergemeinschaft gezielte, exportorientierte Diversifikations- und Industrialisierungsanstrengungen mit der notwendigen Priorität unterstützen (Ausbildung, Expertise, adäquate Investitionsförderung...) unter Sicherstellung der notwendigen Koordination dieser Hilfe.

4. Programme des ITC

4.1. Die Schweiz unterstützt in Rwanda zwei Programme des International Trade Center (ITC), nämlich

- seit 1984 (bis 1990) ein Importmanagement-Programm, dessen dritte Phase vor dem Abschluss steht (schweizerische Finanzierung in Höhe von insgesamt 2,4 Mio Fr.);
- seit 1987 (bis 1992) ein Exportförderungsprogramm (schweizerische Finanzierung rund 2,5 Mio Fr.).

Zusätzlich besteht seit 1987 (bis 1990) im gleichen Rahmenprogramm ein Projekt zur Unterstützung und zum Ausbau der Industrie und Handelskammer Rwandas (Finanzierung durch UNDP).

Im folgenden sollen einzelne Eindrücke aufgezeichnet sowie Fragen, welche sich der Unterzeichnete zum Teil intuitiv stellte, festgehalten werden. Diese sind bei der Besprechung des weiteren Vorgehens (Revision des Projektdokumentes Exportförderung) mit dem ITC weiter zu vertiefen und entsprechend zu berücksichtigen.

4.2. Importmanagement

4.21. Dieses Programm zerfällt in zwei wichtige Teile:

- die Sicherstellung eines möglichst optimalen und transparenten Einsatzes der knappen Devisen,
- die Verbesserung der Einkaufspraxis und Lagerbewirtschaftung.

4.22. Die im Rahmen des ersten Teiles aufgebaute jährliche Programmierung der Importe, welche als Grundlage für die Erteilung der Importlizenzen dienen sollte, hat in der Praxis dieses Ziel bisher nicht erreicht, da die Zentralbank die Empfehlungen des Handelsministeriums kaum befolgt. Zwischen diesen beiden Behörden ist offenbar ein Machtkampf darüber im Gange, wer das entscheidende Wort bei der Allokation von Importlizenzen und Devisen hat. Ein Kampf, der leicht verständlich ist, wenn man sich vergegenwärtigt, welche privilegierte Stellung mit der Erteilung von Importbewilligungen verbunden ist.

Damit ist nicht gesagt, dass dieser Teil des Programmes keine positiven Resultate gebracht hat. Er hat (u.a.) zu einer erhöhten Transparenz der Importstruktur, zu einer Vereinfachung des Zolltarifs und zu einer institutionellen Stärkung des Handelsministeriums (einschliesslich der Ausbildung von dessen Kadern) geführt.

Von den so geschaffenen Grundlagen dürfte auch die Weltbank profitieren, welche im Rahmen eines Anpassungsprogrammes allerdings nicht die Absicht hätte, die mit Hilfe der ITC eingeführte Importprogrammierung zu übernehmen, sondern eine rasche Liberalisierung der Einfuhren (marktmässige Devisenallokation) anstreben würde.

Die Schweiz sollte in Zukunft solche Programmteile (Importprogrammierung) nicht oder nur mehr mit grosser Vorsicht unterstützen, da sie das Risiko in sich bergen, notwendige Strukturanpassungen zu verzögern und selbst bei verbesserter Transparenz mit der Gefahr administrativer Willkür und Günstlingswirtschaft verbunden sind.

- 4.23. Die Eindrücke eines Besuches im Zentrallager der Trafipro (Konsumgenossenschaft) sowie eines Gespräches mit dem Vertreter der SGS in Kigali bestätigen dagegen die grosse Bedeutung, welche dem zweiten Programmteil, der verbesserten Ausbildung im Bereich der Einkaufspraxis, der Lagerbewirtschaftung und Lagerhaltung zukommt. (Es hat etwas erstaunt, dass die kürzliche Evaluationsmission der ITC den Vertreter der SGS - der täglich mit ungenügenden Spezifikationen und Proforma-Rechnungen zu kämpfen hat - nicht aufsuchte).

Der für die Ausbildung verantwortliche Vertreter der ITC hat eine sehr umfassende Schulungsunterlage "Formation en Gestion des Importations" erarbeitet. Es handelt sich um eine gute, von der Zielsetzung her vielleicht eher zu komplexe Unterlage¹, wobei sich aber die Frage stellt, ob der grosse Aufwand für die Ausarbeitung nicht der eigentlichen Ausbildung abging. Es erscheint eher unzweckmässig und unrationell, wenn jeder nationale Auszubildner der ITC die Welt in einem Bereich neu erfindet, in dem zu einem grossen Teil internationale Verfahren und Regeln zur Anwendung gelangen.

Sollte die ITC ihren Auszubildnern in diesem Bereich nicht graphisch und didaktisch gut gestaltete Schulungsunterlagen zur Verfügung stellen können (nach Baukastensystem aufgebaut, was eine Anpassung des Stoffes an Zielsetzungen und verschiedene Ausbildungsstufen erlauben würde)? Auf nationale Besonderheiten könnte jeweils in einem, von den Auszubildnern gestalteten, besonderen Anhang eingegangen werden.

Im Bereich der Ausbildung (gilt für die Importpraxis und Lagerbewirtschaftung sowie für jenen der Exportförderung) dauert(e) es relativ lange (zu lange?) bis die Programme (erste Kurse) richtig anlaufen (liefern).

4.3. Stärkung der Industrie- und Handelskammer

- 4.31. Die Evaluation dieses Programmes durch UNDP/ITC hat gezeigt, dass die erwarteten Resultate nicht erbracht werden konnten (was im Bereich der Ausbildung auch negative Rückwirkungen auf das Importmanagement-Programm hatte und dazu führt,

1. Diese Beurteilung wird auch von Herrn Generaldirektor Ulrich von Coop Zürich LVZ geteilt, der sich in verdankenswerter Weise bereiterklärte, einen Blick in diese Schulungsunterlage zu werfen.

dass das vorgesehene Informationszentrum für den Aussenhandel zumindest vorläufig nicht in der Handelskammer angesiedelt werden kann).

- 4.32. Eine entscheidende Ursache für das Verfehlen der Ziele dürfte in der Konzeption liegen, welche die Regierung von einer Handelskammer hat. Sie sucht nicht einen vollwertigen Gesprächspartner, bzw. betrachtet die Kammer nicht als Mittel, welches der Wirtschaft erlaubt, der Regierung gegenüber ihre Ansichten und Interessen kritisch zu artikulieren, sondern sieht in ihr in erster Linie ein Sprachrohr ihrer Politik.

Die Mitgliedschaft in der Kammer beruht ausserdem nicht auf Freiwilligkeit, sondern ist für jedes Unternehmen, welches im Handelsregister eingetragen ist, obligatorisch. Es verwundert deshalb wenig, dass die Wirtschaft der Kammer gegenüber kritisch gegenübersteht und kaum etwas von ihr erwartet.

Eine echte Handelskammer - eine Standesorganisation zur Vertretung spezifischer Anliegen - muss von unten nach oben aufgebaut werden und nicht umgekehrt.

- 4.33. Aus diesen Ueberlegungen folgt, dass Programme zur Stärkung solcher Institutionen nur dann unterstützt werden sollten, wenn gewährleistet ist, dass diese in einer gesunden Unabhängigkeit zum Staat stehen. Entscheidender (und realistischer) als ein rascher Uebergang zu einem Mehrparteiensystem dürfte nämlich in Afrika die Schaffung pluralistischer Strukturen sein (unabhängige Gewerkschaften, Handelskammern, Landwirtschaftsorganisationen...), welche eine bessere Berücksichtigung der verschiedenen Interessen erlauben und der Ausübung einseitiger Regierungsmacht entgegenwirken.

4.4. Exportförderungsprogramm

- 4.41. Es darf davon ausgegangen werden, dass die Beratung durch die Experten des ITC wesentlich zum Realismus der Lagebeurteilung im Strategiepapier der Regierung zur Exportförderung beigetragen hat. Was dagegen die Wahl der Mittel anbetrifft, müsste die ITC ihren Einfluss noch vermehrt dahingehend geltend machen, in erster Linie die bestehenden "disincentives" abzubauen, bevor an "incentives" (Gefahr eines unwirtschaftlichen "Wettlaufs" unter Entwicklungsländern!) oder die Schaffung neuer Institutionen gedacht wird.
- 4.42. Die vorgesehene Ausarbeitung von Exportstrategien für einzelne ausgewählte Produkte dürfte wichtige Anhaltspunkte darüber geben, welche strukturellen und administrativen Barrieren potentielle Exporteure zu überwinden haben und gleichzeitig die Basis bilden, um diese bei deren Ueberwindung gezielt zu unterstützen. Es handelt sich um ein praxisbezogenes Vorgehen, dem wir bei der Bereinigung des Programmes für die nächsten zwei Jahre eindeutige Priorität zukommen lassen sollten.
- 4.43. Die Schaffung eines Informationszentrums erscheint demgegenüber, jedenfalls aus Sicht der Bedürfnisse potentieller Exporteure, wenig prioritär. Einmal ist die Zahl möglicher Benutzer gegenwärtig sehr beschränkt, zweitens wird sich der Umfang der

Informationsbedürfnisse schwergewichtig aus den Strategien pro Produkt ergeben, welche zuerst ausgearbeitet werden müssen. Die Parallele zu ähnlichen Zentren in Zaire und Zimbabwe, auf welche im Projektdokument hingewiesen wird, scheint den Verhältnissen in Rwanda wenig angemessen.

Ein etwas grösseres Bedürfnis an Informationen wird von der Importseite her bestehen (Bezugsquellen, Preis... etc.), obwohl die Zahl freier (keine blossen Agenten), nicht spezialisierter Importeure, welche von einem solchen Zentrum Gebrauch machen können, ebenfalls nicht sehr hoch sein dürfte. Der Rückgriff auf solche Informationen setzt im übrigen auch eine genügende Ausbildung voraus, weshalb Zentrum und Fortsetzung der Ausbildungsanstrengungen nicht losgelöst voneinander betrachtet werden können. Die eindeutige Priorität dürfte dabei auch im Importbereich weiterhin die Ausbildung verdienen.

Der Aufbau eines Informationszentrums sollte deshalb nur unterstützt werden, wenn von einem bescheiden dimensionierten Pilotprojekt ausgegangen wird, welches später etappenweise, bedürfnisgerecht ausgebaut und in die rwandesische Handelskammer integriert werden kann.

- 4.44. Es konnte festgestellt werden, dass sich erfreulicherweise verschiedene Länder in Rwanda im Bereich der Förderung von Exporten verstärkt engagieren wollen. Die gegenseitige Information und Koordination unter den einzelnen Gebern lässt aber noch sehr zu wünschen übrig. Es ist deshalb zu prüfen, ob dem Vertreter der ITC in einem erneuten Mandat nicht auch eine explizite Koordinationsfunktion (in Zusammenarbeit mit dem Handelsministerium) übertragen werden sollte.

4.45. Weiteres Vorgehen

Die obenerwähnten Beobachtungen und Ueberlegungen sollen:

- a) im Rahmen des Policy-Dialoges mit der ITC vertieft und je nach Ergebnis in die schweizerischen Stellungnahmen anlässlich der nächsten Programmsitzung und der Jahrestagung (JAG) des Centers einfließen.
- b) bei der Finalisierung des vorgesehenen neuen ITC-Programmes für Rwanda (mit Schwergewicht auf der Exportförderung), welches von der Schweiz finanziert wird, berücksichtigt werden.

5. Bilaterale Exportförderung

5.1. Ausgangslage

Die Importförderungsaktion Rwanda wurde 1987 als Pilotversuch lanciert, um die Möglichkeiten und Voraussetzungen einer aktiveren, ausgreifenderen Unterstützung der Exporte ausgewählter Entwicklungsländer in die Schweiz (und umliegende Länder) zu eruieren. Reagierte der Importförderungsdienst der OSEC bisher weitgehend nur auf Anfragen aus Entwicklungsländern, ging es bei dieser Initiative darum, Rwanda "prospektiv" bei der Identifikation von Exportmöglichkeiten zu unterstützen.

Der von der OSEC mandatierte Konsulent (G. Caspari) identifizierte dabei zuerst das in Rwanda bestehende, begrenzte Angebot an exportfähigen Produkten und stellte anschliessend fest, für welche dieser Erzeugnisse die Marktaussichten in der Schweiz am aussichtsreichsten sind. Dieser Vergleich führte nach Elimination einzelner Produkte wie z.B. Honig (Einstands- über Weltmarktpreis, Qualität...) zur Konzentration auf vier Produkte:

- grüne Bohnen, Dörrbohnen
- Vetiver, Geranium und andere ätherische Oele
- Kaffee
- Tee.

Bei Kaffee und Tee beschränkten sich die Anstrengungen auf die Anbahnung und Begleitung von Kontakten zwischen schweizerischen Importeuren und rwandesischen Exporteuren. Mit Bezug auf "grüne Bohnen" und "vetiver" zeigte sich mit zunehmender Dauer des Mandates immer deutlicher, dass auf schweizerischer Seite Abnehmer gefunden werden können; Rwanda jedoch noch nicht in der Lage ist, dieser Nachfrage qualitativ, quantitativ und preislich zu entsprechen.

5.2. Beurteilung der Lage im Bereich "grüne Bohnen"

Wie aus dem beiliegenden Beitrag zur Entwicklung einer Exportstrategie für dieses Produkt hervorgeht, müssten für eine erfolgreiche Durchsetzung dieser "Linie" namentlich folgende Schwachstellen überwunden werden können: entscheidende Verbesserung der Produktionsbedingungen (grossflächiger Anbau, wobei verschiedene Möglichkeiten denkbar sind, einzelne Produzenten zusammenzufassen), Senkung der garantierten Mindestpreise (bzw. Abwertung), Verbesserung der Transport- bzw. Kühlmöglichkeiten, Ausbildung und Heranziehung rwandesischer Unternehmer, welche dieses anspruchsvolle Geschäft von der Produktion bis zum Export beherrschen (bzw. Begleitung mit technischer Assistenz).

Angesichts der hohen Diskrepanz zwischen den Einstandspreisen in Kenia und Rwanda (Rwandas Produktionskosten liegen gegenwärtig mehr als das Zweifache über jenen Kenias) sollte vorerst allerdings überprüft werden, ob grüne Bohnen für Rwanda,

welches einen möglichst hohen Mehrwert aus seinem knappen Boden erwirtschaften sollte, aus der begrenzten Palette möglicher Exportprodukte eine richtige Wahl darstellt (Optimierung).

Vom Konsulenten wurde zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in diesem Bereich die Produktion von Dörrbohnen angeregt, für welche in der Schweiz ebenfalls noch eine gewisse Marktlücke zu bestehen scheint (Hauptlieferant ist gegenwärtig die Volksrepublik China). Eine Ergänzung in dieser Richtung würde erlauben, Qualitäten, welche aus der Selektion fallen, sowie Ueberschussmengen zu verarbeiten. Eine Weiterverfolgung dieser Idee, welche die Errichtung einer Dörranlage erfordern würde, ist nur sinnvoll, wenn die grundlegenden Schwachstellen in der Produktion und im Export der grünen Bohnen beseitigt werden können.

5.3. Beurteilung der Lage im Bereich "vetiver" und "Geranium"

Vetiver ist eine Pflanze, aus deren Wurzel ein ätherisches Oel als Grundstoff für die Herstellung von Parfums gewonnen wird. Die Nachfrage nach "vetiver" und Geranium ist gemäss Firmenich und Givaudan sehr gut, wobei die Sorten mit der besten Qualität auf der "Ile de la Réunion" wächst, welche dieses "Monopol" zu halten versucht (Ausfuhrverbot für die Pflanze), neben anderen Qualitäten aus Java und Haiti..

Rwanda verfügt über die natürlichen Voraussetzungen für die Kultivierung dieser Pflanze. Diese bevorzugt kargen, vulkanischen Boden, was den Vorteil hat, dass diese Kultur nicht in Konkurrenz zur Nahrungsmittelproduktion steht. Rwanda verfügt ausserdem über eine weniger als zur Hälfte ausgelastete Destillationsanlage (für Pyrethrium), welche auch zur ersten Verarbeitung des Vetivers verwendet werden könnte (einschliesslich anderer Essenzen für die kosmetische Industrie wie Geranium).

Der Weg bis zum erfolgreichen Export von Vetiver ist allerdings noch lang und mit zahlreichen Unsicherheitsfaktoren behaftet.

- a) Der Anbau der Pflanze müsste vorerst versuchsweise und anschliessend auf "industrieller" Basis in Gang gebracht werden, wobei es darum gehen würde, die qualitativ beste Pflanze anzubauen (grösster Mehrwert), welche - soweit möglich - aus der "Ile de la Réunion" beschafft werden müsste.
- b) Angesichts der vergleichsweise hohen Lohnstruktur in Rwanda (überbewertete Währung) ist die Konkurrenzfähigkeit Rwandas nicht sichergestellt, wobei dies insbesondere bei einem Verschwinden der gegenwärtigen Angebotslücke ins Gewicht fallen dürfte.

Der Zeithorizont bis zu ersten Exporterfolgen in diesem Bereich müsste entsprechend weit gesteckt werden. Die Bedürfnisse an technischer Assistenz sind beim gegenwärtigen Stand der Bemühungen schwer voraussehbar. In der Person des Direktors der Destilliererei (OPYRWA) scheint auf rwandesischer Seite eine gut ausgebildete, initiative Persönlichkeit zur weiteren Förderung dieser Möglichkeit zur Verfügung zu stehen. Ein von Belgien unterstütztes Labor, das in der Lage ist, technische und wissenschaftliche

Assistenz zu leisten, konnte ebenfalls für diese Initiative interessiert werden. Dank unserer Vermittlung war es möglich, diesen beiden Stellen eine kürzlich erstellte Dissertation zur Produktion von Vetiver zur Verfügung zu stellen.

5.4. Beurteilung der Lage im Bereich Kaffee

Bei den Bemühungen in diesem Bereich liess sich der Konsulent von der Ueberlegung leiten, durch eine Typisierung (Kaffee Rwanda) des rwandesischen Kaffees auf dem schweizerischen Markt könnte Rwanda bessere Preise und höhere Erlöse erzielen. Die Firma André in Lausanne erklärte sich bereit, einen entsprechenden Versuch (Testverkauf) zu unterstützen. André und der rwandesische Exporteur (OCIR) konnten sich in der Folge jedoch nicht über den Preis einigen. Ausserdem scheint OCIR gegenwärtig nicht über eine ausreichende Menge der für einen Testverkauf benötigten Qualität ("fully washed A") zu verfügen.

Die angestrebte Typisierung hätte zweifellos positive Auswirkungen auf die Vermarktung (Preis und Absatz), sie dürfte aber nicht einfach sein und einen hohen Werbeaufwand erfordern.

5.5. Beurteilung der Lage im Bereich Tee

Beim Tee bestand das Ziel der Bemühungen darin, in Rwanda (auf bestehenden Anlagen), Markentee in Beuteln für den Export zu produzieren. Tests, zu welchen sich Coop bereiterklärte, zeigten u.a., dass die Qualität des in Rwanda hergestellten Beuteltees (Papierqualität, "Verschweissung" der Beutel) den Ansprüchen der Schweizer Konsumenten nicht zu genügen vermag (**Technologie und Ausbildung müssten verbessert werden**).

5.6. Ausbildung von internationalen Transportspezialisten und Spediteuren durch DANZAS

Die Lücke im Transport und Speditionsbereich veranlassten unseren Konsulenten mit DANZAS Verbindung aufzunehmen, welche sich bereiterklärte:

- **im Hinblick auf die Eröffnung einer Agentur in Kigali zwei Stagers aus Rwanda in der Schweiz auszubilden (Reise- und Unterkunftskosten werden von der DEH getragen, Vorselektion der Kandidaten erfolgte durch unseren Konsulenten);**
- **aus Anlass des 175jährigen Firmenjubiläums vier Mitarbeitern des Transportministeriums eine je dreimonatige Ausbildung in der Schweiz zu gewähren, wobei DANZAS die vollen Kosten übernimmt.**

5.7. Erkenntnisse und Lehren aus dem Pilotprogramm

Das Pilotprogramm Rwanda stellte einen Versuch dar, auf Grund eines Vergleichs der Absatzmöglichkeiten (Nachfrage) in der Schweiz und der Exportmöglichkeiten Rwandas die Einfuhr so selektionierter Produkte in unser Land aus unserer eigenen Initiative heraus zu fördern. Es sollte prospektive Möglichkeiten aufzeigen, um die bisherigen, eher "reaktiven" bilateralen Massnahmen zu ergänzen (Durchführung von

Seminarien, Bearbeitung von Anfragen aus Entwicklungsländern, Informationsvermittlung). Ausserdem erhofften wir uns gewisse Synergien mit dem von der Schweiz unterstützen multilateralen Exportförderungsprogramm (ITC).

Die gemachten Erfahrungen erlauben uns, in dieser Hinsicht folgende Erkenntnisse festzuhalten, wobei es zu berücksichtigen gilt, dass Rwanda den ärmsten, wenig entwickelten Ländern zuzuordnen ist und die Voraussetzungen dementsprechend schwierig sind:

- Schweizerische Importeure und Grossverteiler zeigen eine erfreuliche Bereitschaft, Importförderungsbemühungen im Rahmen einer solchen Aktion beratend und - sofern das Produkt stimmt - als Abnehmer zu unterstützen. Auf Grund ihrer wirtschaftlichen Zielsetzungen (Import, Handel) zeigen sie jedoch verständlicherweise wenig Neigung zu (risikoreichen) Engagements im Zielland selber (Investitionen etc.).
- Das Potential exportfähiger, nicht traditioneller Produkte, insbesondere der ärmeren, wenig entwickelten Länder, ist äusserst begrenzt. Um Produkte zur Exportreife zu bringen, werden in diesen Ländern oft die Leistung technischer Unterstützung und eine gezielte finanzielle Starthilfe notwendig sein (die Projekte sind dabei eingehend zu prüfen, um zu vermeiden, dass Vorhaben unterstützt werden, welche von dauernden finanziellen Zuschüssen abhängig sind).
- Weitergehende, kontinuierliche Beraterdienste (Begleitung der lokalen Exporteure) können nicht von der Schweiz aus geleistet werden, sondern setzen Experten an Ort voraus. Das Schwergewicht der Tätigkeit des Importförderungsdienstes der OSEC muss seinem ursprünglichen Mandat entsprechend, in der Schweiz liegen.
- Ein Vorgehen, wie es im Falle Rwandas gewählt wurde, setzt deshalb insbesondere mit Bezug auf weniger entwickelte Länder folgende Erfolgsbedingungen voraus:
 - eine enge Zusammenarbeit mit der DEH (grundsätzliche Bereitschaft der DEH, die notwendige Unterstützung im Ausfuhrland zu übernehmen);
 - eine sorgfältige Selektion der Produkte, welche in ein Programm einbezogen werden, basierend auf einem Vergleich der bestehenden Möglichkeiten, unter Berücksichtigung makroökonomischer (Wirtschaftlichkeit) und mikroökonomischer (Rentabilität) Gesichtspunkte sowie der strukturellen, technischen und ausbildungsmässigen Voraussetzungen;
 - Ausarbeitung eines Projektes (pro Produkt) in dem Zielsetzung, notwendige Massnahmen, Kosten und Verantwortlichkeiten klar dargestellt und umschrieben werden als Entscheidungsgrundlage für die DEH.
- Richtige Auswahl des Konsulenten, bzw. des Projektteams, wenn die komplexen ökonomischen Parameter (Produktion, Ausbildung, Absatz) die Fähigkeiten und Erfahrungen eines einzigen Experten übersteigen. (Im rwandesischen Pilotversuch hat der Konsulent bemerkenswerte Resultate erzielt in der Kontaktanbahnung, der

Motivation potentieller rwandesischer und schweizerischer Partner, in der Aufzeigung von Lösungen von Problemen; dagegen hat er die Schwierigkeiten in Rwanda vor allen zu Beginn unterschätzt und gewisse essentielle Parameter wie die Produktions- und Kostenstruktur sowie die Fähigkeiten und Zuverlässigkeit der paar Produzenten grüner Bohnen zu wenig eingehend abgeklärt. Auf unserer Seite haben wir zu wenig konsequent auf einer umfassenden "Feasibility Studie" als Voraussetzung auch eines Pilotversuches bestanden).

- Anlässlich der ersten Mission zur Identifikation möglicher Produkte dürfte es in der Regel trotz Personalknappheit angezeigt sein, aussenstehende Berater durch einen Vertreter der Verwaltung oder des Importförderungsdienstes der OSEC zu begleiten, um allfällige Förderungsmassnahmen von Anfang an unseren Möglichkeiten entsprechend zu "axieren" und die zuständigen Behörden des Gastlandes in die (begrenzten) Zielsetzungen unseres Programmes formell einzuführen.
- Synergien mit ITC-Exportförderungsprogrammen dürften dann leichter zu erzielen sein, wenn es darum geht, dass der OSEC-Importförderungsdienst der ITC als verlängerter Arm zur Identifikation von Absatzmöglichkeiten und zur Kontaktanbahnung in der Schweiz dient. Im Fall Rwanda hat sich jedenfalls gezeigt, dass die Vertreter der ITC vor Ort kaum in der Lage waren, den bilateralen Pilotversuch wirksam zu unterstützen (z.B. Beitrag zur Lösung von administrativen und "policy" Fragen, welche die Exportaussichten von grünen Bohnen beeinträchtigen). Dies mag damit zusammenhängen, dass unsere Bemühungen dem ITC-Programm vorauseilten. Immerhin konnte festgestellt werden, dass gewisse Erkenntnisse unseres Konsulenten Eingang ins Grundsatzpapier der Regierung zur Exportförderung fanden.

5.8. Weiteres Vorgehen

Da

- ein Erfolg von Exportförderungsmassnahmen in den Bereichen "grüne Bohnen" sowie "vetiver" und "Geranium" weitgehend von Massnahmen und Grundsatzentscheidungen in Rwanda abhängen;
- die Unterstützung der OSEC sich schwergewichtig auf die schweizerische Seite konzentrieren sollte;
- "grüne Bohnen" und "vetiver/Geranium" zu den Produkten gehören, für die das ITC im Rahmen des von uns unterstützten Exportförderungsprogrammes produktbezogene Strategien zu erarbeiten hat (prioritäre Zielsetzung aus unserer Sicht);

sollen

- die Anstrengungen des Importförderungsdienstes der OSEC in Rwanda (vor Ort) eingestellt werden;
- Bericht und Unterlagen unseres Konsulenten der rwandesischen Regierung und dem Experten der ITC übergeben werden¹;
- der Regierung und der ITC unsere Bereitschaft zugesichert werden, dass sie mit Bezug auf den schweizerischen Markt weiterhin auf die Unterstützung des OSEC-Importförderungsdienstes zählen kann;
- nach Ergänzung unserer Analyse und Ueberwindung der strukturellen Hindernisse (im Rahmen der vorgesehenen Exportstrategien) die Bereitschaft und Möglichkeiten der DEH abgeklärt werden, projektbezogene Unterstützung im Lande zu gewähren.

Das Koordinationsbüro Kigali wird damit beauftragt, den rwandesischen Behörden Bericht und Unterlagen zu übergeben und diesen unser Konzept für das weitere Vorgehen (u.a. klare Arbeitsteilung zwischen ITC und OSEC) zu erläutern.

Der Chef der Handelssektion des Entwicklungsdienstes erläutert den schweizerischen Unternehmen, welche unsere bisherigen Bemühungen unterstützt haben, gemeinsam mit unserem Konsulenten die Schlussfolgerungen und das weitere Vorgehen gemäss diesem Bericht.

* * *

1. Es handelt sich dabei um einen substantiellen, auf praktischer Erfahrung (grüne Bohnen) gründenden Betrag zur Ausarbeitung von produktbezogenen Exportstrategien.

Soutien de la Suisse aux efforts de promotion des exportations rwandaises

Monsieur le Ministre,

Nous avons l'honneur de vous transmettre ci-joint un rapport de Monsieur Gilles Caspari, consultant mandaté par le gouvernement suisse afin d'identifier des produits rwandais pour lesquels une demande potentielle existe sur le marché suisse, ainsi que de mettre en contact des exportateurs rwandais et des importateurs suisses.

Les efforts de notre consultant ont démontré que le marché suisse peut offrir des débouchés intéressants, en particulier pour les produits rwandais suivants: haricots verts, huiles essentielles, café et thé. Il a également été possible d'identifier les obstacles qui doivent être surmontés au Rwanda pour permettre des exportations rémunératrices, notamment d'haricots verts. L'inventaire complet de ces problèmes se trouve dans le rapport ci-joint.

Nous partons de l'idée que ledit rapport et ses annexes pourraient contribuer à la mise en place de stratégies d'exportation par produit, notamment en ce qui concerne les haricots verts et les huiles essentielles. L'exportation d'haricots verts a fait l'objet d'une attention particulière et les problèmes identifiés, sur la base d'efforts et d'expériences pratiques, présentent de ce fait un intérêt particulier. L'établissement de stratégies par produit devrait être au centre des préoccupations de la continuation du programme CCI au Rwanda. Nous avons à ce titre déjà annoncé notre disponibilité à poursuivre son financement.

Afin d'éviter une possible duplication des mandats avec le programme du CCI et pour mieux tenir compte de l'expertise spécifique des différentes agences d'exécution, l'activité de promotion des exportations de produits rwandais de l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC) se limitera dorénavant à des services de mise en contact et à la recherche de débouchés en Suisse. L'OSEC assurera également le suivi de la formation offerte par DANZAS à quatre fonctionnaires du Ministère des transports ainsi qu'à deux autres stagiaires rwandais. Les contacts avec les entreprises suisses qui ont montré un intérêt à l'achat de produits rwandais, seront maintenus, pour autant que les partenaires rwandais soient, de leur côté, intéressés à poursuivre les efforts de coopération. L'amélioration des structures, la réduction des obstacles existants et la formation d'exportateurs doivent être assurées en premier lieu par les autorités rwandaises, soutenues par le CCI et d'autres institutions actives sur place.

Les autorités suisses sont conscientes de l'importance que revêt la promotion efficace et la diversification des exportations du Rwanda et ont pris bonne note de la haute priorité que le Gouvernement du Rwanda attache à cet objectif. La Suisse est disposée à poursuivre son appui aux efforts rwandais dans ce domaine par le biais du CCI d'une part et de l'OSEC de l'autre. L'OSEC est à la disposition des autorités rwandaises et du CCI pour des actions de soutien en Suisse et l'identification de partenaires possibles dans des domaines, tels les huiles essentielles.