

96.044

Botschaft**über die Weiterführung der Finanzierung und über die
Neuausrichtung von wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen
im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit**

vom 29. Mai 1996

Sehr geehrte Herren Präsidenten,
sehr geehrte Damen und Herren,

mit dieser Botschaft unterbreiten wir Ihnen den Entwurf eines Bundesbeschlusses zur Zustimmung, der einen Rahmenkredit im Umfang von 960 Millionen Franken eröffnen soll. Dieser am 1. Januar 1997 in Kraft tretende Programmkredit wird uns erlauben, während mindestens vier Jahren neue finanzielle Verpflichtungen zur Weiterführung von wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit einzugehen. Die entsprechenden Ausgaben werden sich über die Zahlungskredite der kommenden sieben bis neun Jahre verteilen.

Wir versichern Sie, sehr geehrte Herren Präsidenten, sehr geehrte Damen und Herren, unserer vorzüglichen Hochachtung.

29. Mai 1996

Im Namen des Schweizerischen Bundesrates

Der Bundespräsident: Delamuraz

Der Bundeskanzler: Couchepin



Übersicht

Mit dieser Botschaft wird die Eröffnung eines fünften Rahmenkredites zur Finanzierung der Fortsetzung und der Neuausrichtung wirtschafts- und handelspolitischer Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit für einen Zeitraum von mindestens vier Jahren beantragt. Der Betrag des vorgeschlagenen Rahmenkredites beläuft sich auf 960 Millionen Franken. Da es sich bei 300 Millionen Franken um Garantien oder Eventualverpflichtungen handelt, die nur zu einem kleinen Teil zu Auszahlungen führen sollten, werden die Ausgaben aus den Verpflichtungen, die sich aus dem fünften Rahmenkredit ergeben, unter jenen des vorgängigen Rahmenkredites liegen. Dennoch darf mit nachhaltigeren Auswirkungen gerechnet werden, da die vorgeschlagene Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft die Wirksamkeit der Aktionen verbessern und zur verstärkten Mobilisierung privater Ressourcen führen wird.

Am 1. Januar 1997, zum Zeitpunkt des voraussichtlichen Inkrafttretens, werden wahrscheinlich noch etwa 40 Millionen Franken aus dem vierten Rahmenkredit nicht verpflichtet sein. Damit wird die Beantragung eines neuen Rahmenkredites nötig. Dies um so mehr, weil die Durchfüh­rungs­politik neu ausgerichtet und neue Instrumente der Finanzzusammenarbeit entwickelt werden sollen. Die Neuausrichtung ist eine Folge der sich verändernden Lage in den Entwicklungsländern im Laufe der vergangenen fünf Jahre.

Die öffentliche Entwicklungshilfe der Schweiz wird aus fünf Rahmenkrediten finanziert, welche folgenden Inhalten gewidmet sind:

- technische Zusammenarbeit und Finanzhilfe zugunsten der Entwicklungsländer;
- wirtschafts- und handelspolitische Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit;
- Beteiligung der Schweiz an der Kapitalerhöhung der regionalen Entwicklungsbanken;
- Beitritt der Schweiz zu den Institutionen von Bretton Woods;
- internationale humanitäre Hilfe.

Zu den fünf Rahmenkrediten kam anlässlich der 700-Jahr-Feier der Eidgenossenschaft ein ausserordentlicher Kredit in Höhe von 700 Millionen Franken hinzu. Dieser ist zur Finanzierung von Umweltprojekten in Entwicklungsländern, die eine globale Bedeutung haben, sowie von Entschuldungsmassnahmen zugunsten der ärmsten Länder bestimmt.

Die wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen machen demnach nur einen Teil der öffentlichen Entwicklungshilfe der Schweiz aus und entsprechen ungefähr 15 Prozent der zugunsten der Entwicklungsländer bewilligten Ausgaben. Innerhalb des Rahmens, welchen das Bundesgesetz vom 19. März 1976 über die internationale Entwicklungszusammenarbeit und humanitäre Hilfe (SR 974.0) vorgibt, werden mit diesen Massnahmen während der Laufzeit des fünften Rahmenkredites vier eng miteinander verbundene Ziele verfolgt:

- Unterstützung der Anpassungsbemühungen der Entwicklungsländer;
- Erleichterung ihrer Integration in den Welthandel;
- Ausbau der Produktionskapazitäten und der Infrastrukturen;
- Einklang von Wirtschaftswachstum und Umweltschutz.

Die vorliegende Botschaft beschreibt die seit 1990 eingetretenen Veränderungen in den Entwicklungsländern (Ziff. 1). Sie informiert über die Verwendung der Mittel aus dem vierten Rahmenkredit und nimmt eine kritische Beurteilung der mit den verschiedenen Instrumenten gesammelten Erfahrungen vor (Ziff. 2 und Anhang 1-8). Im Kernteil werden unsere künftigen Zielsetzungen, die Grundsätze, nach denen sich der Mitteleinsatz ausrichtet, und die in bezug auf jedes einzelne Instrument zu treffenden Massnahmen erläutert (Ziff. 3 und Anhang 9-12).

1 Handeln in einem sich rasch verändernden internationalen Umfeld

Im Laufe der letzten Jahre hat sich die Weltwirtschaft tiefgreifend gewandelt. Nationale Volkswirtschaften wurden immer enger in das Netz der internationalen Währungs-, Finanz-, Handels-, Industrie- und Technologie-Beziehungen eingeflochten. Die bedeutende Ausweitung des Welthandels, die rasante Expansion der Finanzmärkte, der Vormarsch neuer Informationstechnologien sowie die Internationalisierung der Konzerne haben die *wirtschaftliche Globalisierung* beschleunigt.

Die Wirtschafts- und Finanzkrisen der Entwicklungsländer in den 80er Jahren warfen ein Schlaglicht auf die *Grenzen eines Entwicklungsmodells, welches von der zentralen Rolle des lenkenden, unternehmerischen Staates ausgeht* und die nationale Autonomie durch Importsubstitutionen zu verwirklichen sucht. In den meisten Ländern ist derzeit eine neue Rollenverteilung zwischen öffentlichem und privatem Sektor im Gange. Staatsunternehmen werden privatisiert oder deren öffentliche Unterstützungsbeiträge gestrichen, was zu einer Verminderung des staatlichen Einflussbereichs führt. Dabei erlebt der bislang durch ausufernde Regulierungen gebremste Privatsektor einen beeindruckenden Aufschwung. Das Ende der politischen und ideologischen Zweiteilung der Welt Anfang der 90er Jahre beflügelte eine steigende Zahl von Ländern im Süden in ihren Bemühungen um die Einführung von Entwicklungsstrategien, welche engere Beziehungen mit der Aussenwelt anstreben und dazu namentlich auf die *Rolle von Handel und Auslandsinvestitionen als Wachstumsmotor und Diversifizierungsquelle* setzten.

Die Erfolge der in etlichen Entwicklungsländern durchgeführten Reformen haben die weltweite wirtschaftliche Integration weiter verstärkt. Mehrere Entwicklungsländer sind gleichzeitig Urheber und Nutzniesser der derzeitigen Veränderungen. Die Reformen mündeten in eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für *Auslandsinvestitionen*. Letztere werden nicht länger als Ausbeutungsmechanismus oder als Beschneidung der nationalen Souveränität betrachtet, sondern als *wirksames Instrument zur Modernisierung des Produktionsapparates und zur Verbesserung der Führung staatlicher Betriebe. Sie ermöglichen den Zugang zu neuen Technologien und neuen Finanzmitteln, ohne die Schuldenlast zu erhöhen*. Die Vermehrung der internationalen Kapitalflüsse ging mit einer Vertiefung der Handelsbeziehungen einher. Die zweite Hälfte der 80er Jahre war von einer starken Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen geprägt, die sich indessen auf einige wenige Entwicklungsländer konzentrierten. Im Zeitraum 1986–1994 stiegen diese Direktinvestitionen von 10 auf 27 Millionen Dollar an, was einem jährlichen Wachstum von 15 Prozent entspricht und die Expansion des Handels um ein Zweieinhalbfaches übertrifft. Mit der Öffnung der Entwicklungsländer für Auslandsinvestitionen erschliessen sich der Nord-Süd-Zusammenarbeit neue Wirkungsmöglichkeiten. Dies verlangt nach einer Neudefinierung unserer Instrumente der Entwicklungszusammenarbeit, welche bis anhin stark auf die zwischenstaatliche Zusammenarbeit ausgerichtet waren.

Die weltwirtschaftliche Integration hat den Transfer von Technologien aus den reicheren in die ärmeren Länder beschleunigt und letztere noch besser in die Lage versetzt, ihren wirtschaftlichen Rückstand aufzuholen. *Damit aber ein Land seine Chancen ausnützen kann, müssen geeignete Rahmenbedingungen für die Privatin-*

itative geschaffen werden und die notwendige materielle und soziale Infrastruktur vorhanden sein. Insbesondere müssen die Arbeitskräfte die neuen Technologien effizient zu benutzen wissen, was in erster Linie vom Stand der Ausbildung abhängt. Das Beherrschen des Umgangs mit den neuen Technologien ist zu einem Schlüsselfaktor des Wachstums geworden. Zudem haben die technologischen Fortschritte die Grenzen immer durchlässiger gemacht und so den Einfluss des Nationalstaates auf der internationalen Bühne verringert.

Mit der Anpassung der Welthandelsregeln an ein grundlegend verändertes Umfeld verleihen *die Übereinkommen der Uruguay-Runde* den internationalen Handelsbeziehungen neue Impulse. Die transparenteren, besser kalkulierbaren Regierungshandlungen, die sich aus deren Umsetzung ergeben dürften, und die diszipliniertere Befolgung der Übereinkommen durch die Teilnehmerstaaten stellen für die Entwicklungsländer die konkretesten Vorteile der Verhandlungen dar. Allerdings *ist der potentielle Nutzen nicht für alle gleich gross*. Je weiter in einem bestimmten Land die Handelsöffnung und die Diversifizierung der Produktionsstrukturen voranschritten sind, desto eher ist es in der Lage, sich auf die sich in einem gewandelten internationalen Umfeld bietenden Möglichkeiten einzustellen. Manche Entwicklungsländer haben autonome Anstrengungen zur Liberalisierung ihrer Handelsordnung unternommen und stehen nun im Begriff, auf den Weltmärkten Fuss zu fassen. Die Aussichten für die am wenigsten entwickelten Länder hingegen sind düsterer: Ihre Präsenz an den Weltmärkten ist (wenn überhaupt) gering, und ihre Strukturen sind zu wenig angepasst; *wenn geeignete Massnahmen auf nationaler und internationaler Ebene ausbleiben, droht ihnen ein Schattendasein*. Das neue internationale Umfeld birgt die Gefahr in sich, das erhebliche Gefälle zwischen den dynamischeren Volkswirtschaften und den ärmsten Ländern des Südens noch zu vertiefen.

Daher stehen wir heute vor der wesentlichen Herausforderung, *gerade die ärmsten Länder in die Weltwirtschaft einzubinden*. Trotz mutiger Strukturangepassungspolitik ist es zahlreichen Ländern, so den meisten afrikanischen Staaten südlich der Sahara, bislang nicht gelungen, zu einem kräftigen Wirtschaftswachstum zu finden. Während der letzten drei Jahrzehnte hat sich das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung in der Mehrzahl dieser Länder stetig zurückgebildet. Neben den dadurch offensichtlich entstehenden humanitären Problemen ist diese Situation eine Herausforderung für die Entwicklungsökonomie. Trotz der von den multilateralen Institutionen und bilateralen Geldgebern gewährten technischen wie finanziellen Hilfe ist es diesen Ländern nicht gelungen, ihre Wirtschaft anzukurbeln und mit der weltwirtschaftlichen Integrationsbewegung Schritt zu halten. Eine teilweise Integrationswirkung geht bisweilen von der Vertiefung regionaler Beziehungen aus; ihr Ausmass und die dabei entstehenden Synergien könnten somit eine schrittweise Integration in die Weltwirtschaft ermöglichen. Fest steht indes, dass die notwendige Unterstützung durch die Gebergemeinschaft die ärmeren Länder *nicht aus ihrer Eigenverantwortung entlassen kann und darf, tiefgreifende Reformen ihrer wirtschaftlichen, politischen und sozialen Strukturen einzuleiten oder fortzusetzen*.

Mit der immer enger werdenden Verbindung zwischen den Akteuren der Weltwirtschaft werden die Herausforderungen komplexer und vielfältiger. Die wachsende gegenseitige Abhängigkeit weckt neue Besorgnisse. So reagiert die öffentliche Meinung in den OECD-Staaten sehr empfindlich auf die drohende Verschlechterung der Beschäftigungslage, welche auf die Globalisierung der Produktion zurückgeht, neigt aber dazu, die realen Chancen, welche dieselbe Tendenz unseren Unternehmen eröffnet, zu ignorieren. Der technologische Fortschritt ist in der Regel kapital-

intensiv und erhöht die Nachfrage nach Arbeitskräften zunächst kaum. Der Wettbewerb um das hochgradig mobile Finanzkapital hat sich erheblich verschärft.

Die Interdependenz und die Globalisierung der Probleme erfordert *globale Lösungsansätze, welche in einem Geist der Partnerschaft zu erarbeiten und zu verwirklichen sind*. Die wachsende gegenseitige Abhängigkeit verleiht der Entwicklungszusammenarbeit eine neue Legitimität; sie gilt nunmehr eher als Ausdruck eines wohlverstandenen gegenseitigen Interesses denn als moralisch motivierte Aktion. Sie ruft immer zahlreichere Entwicklungsträger auf den Plan und verändert die Rolle des Staates, der nicht mehr als einziger Akteur der Entwicklungspolitik auftritt, aber weiterhin die Verantwortung dafür trägt, sozialverträgliche Formen des Wachstums zu finden und Rahmenbedingungen zu schaffen, die den Erfolg der Privatinitiative begünstigen. Die verstärkte Einbindung der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft ermöglicht einen Wohlstandszuwachs im Süden wie im Norden.

Die Entwicklungshilfe muss dem veränderten Umfeld Rechnung tragen und ihre Instrumente neu definieren. Eine kritische Überprüfung hat insbesondere die Tatsache zu berücksichtigen, dass weniger öffentliche, dafür aber mehr private Mittel in die Entwicklungsländer fliessen. Wir haben uns das Ziel gesetzt, die wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen – Bestandteil der öffentlichen Entwicklungshilfe der Schweiz – neu auszurichten. Auf den folgenden Seiten erläutern wir die Motive und Modalitäten.

2 Verwendung des vierten Rahmenkredites von 840 Millionen Franken; Auswertung unserer Erfahrungen

21 Übersicht

Der vierte Rahmenkredit von 840 Millionen Franken zur Finanzierung wirtschafts- und handelspolitischer Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit wurde von den eidgenössischen Räten am 3. Oktober 1990 bewilligt und ist am 1. Februar 1991 in Kraft getreten. Am 31. März 1996 waren 685 Millionen Franken verpflichtet, wovon 506 Millionen Franken bereits aufgebraucht waren. Der relativ grosse Unterschied zwischen Verpflichtungen und Auszahlungen ist darauf zurückzuführen, dass ein Betrag von insgesamt 88,8 Millionen Franken als Garantie für Länder verpflichtet wurde, die keinen Zugang zu kommerziellen Krediten hatten. Dieser Betrag wird voraussichtlich nur teilweise beansprucht werden.

Wie in der Botschaft des Bundesrates vom 21. Februar 1990 vorgesehen, entfallen die wichtigsten Auszahlungen auf die beiden Budgetposten *Zahlungsbilanzhilfe* (160 Mio. Fr.) und *Mischfinanzierungen* (148 Mio.). Die Ausgaben für die *Stabilisierung der Exporterlöse bei Rohstoffen* und für weitere flankierende Massnahmen auf diesem Gebiet beziffern sich auf 46 Millionen Franken, diejenigen für *Entschuldungsmassnahmen* auf 82 Millionen Franken (wobei zu erwähnen ist, dass diese Massnahmen mehrheitlich aus dem anlässlich der 700-Jahr-Feier der Eidgenossenschaft eröffneten Rahmenkredit finanziert werden). Die restlichen Auszahlungen betrafen kleinere Programme in den Bereichen *Industrialisierung* (21 Mio. Fr.) und *Handelsförderung* (23 Mio. Fr.) sowie einige Pilotprojekte im Zusammenhang mit der Neuausrichtung unserer Entwicklungszusammenarbeit auf den Privatsektor (18 Mio. Fr.). Die Kosten der *Programmdurchführung und -verwaltung* beliefen sich auf 8 Millionen Franken, was 1,6 Prozent der Gesamtausgaben entspricht.

Für eine detaillierte Analyse der verwirklichten Massnahmen verweisen wir auf die Anhänge A1 bis A8.

22 Zahlungsbilanzhilfe und Entschuldung

221 Zahlungsbilanzhilfe

221.1 Rückblick

Bei den Zahlungsbilanzhilfen (ZBH) handelt es sich um *wirtschaftliche Unterstützungsmassnahmen*, welche die Schweiz seit 1980 *jenen ärmsten Entwicklungsländern gewährt, welche ein beträchtliches aussenwirtschaftliches Ungleichgewicht aufweisen, aber einen Stabilisierungsprozess und mittelfristige makroökonomische Reformen* in die Wege geleitet haben, die von den multilateralen Finanzierungsinstitutionen unterstützt werden. Von 1980 bis November 1995 bewilligte und verwaltete das BAWI insgesamt 48 ZBH im Wert von ungefähr 475 Millionen Franken. Diese Hilfe kam 18 Ländern, darunter 13 afrikanischen Staaten, zugute.

Rund die Hälfte der Mittel wurde für die Kofinanzierung von Strukturanpassungskrediten der Internationalen Entwicklungsagentur (IDA) aufgewendet; die andere Hälfte wurde auf bilateraler Basis, in Zusammenarbeit mit den betreffenden Empfängerländern eingesetzt. Der Anhang A1 beschreibt die einzelnen Verpflichtungen und Auszahlungen zulasten des vierten Rahmenkredites.

221.2 Aspekte der Umsetzung wirtschaftlicher Reformen

Mitte der 80er Jahre, nach einer langen Periode des wirtschaftlichen Niedergangs, begann eine Mehrheit der ärmsten Entwicklungsländer, hauptsächlich Staaten südlich der Sahara, makroökonomische Stabilisierungs- und Strukturanpassungsprogramme einzuleiten mit dem Ziel, ihre Volkswirtschaften zu liberalisieren, die Privatinitiative zu fördern und bei der Ressourcenallokation die Marktmechanismen erneut greifen zu lassen.

Bei der Lancierung der Strukturanpassungsprogramme bot das wirtschaftliche *Ungleichgewicht* dieser Länder ein *trübes Bild*. Ein verfehelter binnenwirtschaftlicher Kurs (Überbewertung der Landeswährung, Haushaltsdefizit, Zunahme der internen und externen Verschuldung, Handelsrestriktionen, Verstaatlichungen usw.) hatte, im Verein mit externen Schocks (Verschlechterung der Austauschverhältnisse, Konflikte, Dürrekatastrophen usw.) und politischer Instabilität, die inländische Produktion zurückgeworfen. Die Folgen waren ein *Rückgang des realen Pro-Kopf-Einkommens* und eine drastische *Devisenverknappung*, welche ihrerseits mit rückläufigen Gütereinfuhren zur Verschärfung der Wirtschaftskrise beitrug.

Die Bilanz der eingeleiteten Reformprozesse ist aus zwei Gesichtswinkeln zu beurteilen: Einerseits wurden auf *makroökonomischer Ebene* mit der Stabilisierung der staatlichen Finanzen, der Sanierung der Zahlungsbilanz und dem Rückgriff auf Marktmechanismen in der Ressourcenallokation zweifelsohne bedeutende Fortschritte erzielt. Im Gegensatz zu früher, als Strukturanpassungsprogramme von den internationalen Finanzinstitutionen praktisch erzwungen werden mussten, werden diese heute von den Regierungen als unerlässliche Grundlagen für ein kräftiges und nachhaltiges Wachstum akzeptiert und zu ihrer eigenen Sache gemacht.

Die *Reform der Wirtschaftsstrukturen* hingegen zeitigte dürrtigere Resultate. Schwierige und langwierige Strukturreformen wie die Liberalisierung des Finanzsektors, die Öffnung des inländischen Marktes für die internationale Konkurrenz, die Straffung des ausufernden, ineffizienten Verwaltungsapparates sowie die Schliessung von defizitären parastaatlichen Betrieben greifen unmittelbar in den Alltag der Menschen ein; sie führen zum Verlust zahlreicher Arbeitsplätze und

zum Verzicht auf manche Privilegien. So erstaunt es kaum, dass wirtschaftliche Strukturreformen oft durch politische Obstruktionen, institutionelle Starrheiten und durch den Widerstand gegen den Wandel gehemmt werden. Derartige Spannungen führen zu Rückschlägen im Reformprozess und beeinträchtigen dessen Wirksamkeit.

Wo jedoch makroökonomische Stabilisierungs- und Strukturanpassungsprogramme konsequent durchgeführt wurden, haben sie zu wirtschaftlicher Erholung und zu einem Anstieg des realen Pro-Kopf-Einkommens beigetragen. Allerdings bleibt das Wachstum zu anfällig und zu schwach, um Ersparnisse und Investitionen auszulösen und damit die Nachhaltigkeit dieser Erholung abzusichern. Zur Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für eine beschleunigte Entwicklung des Privatsektors müssen weiterhin ausländische Finanzmittel bereitgestellt werden.

221.3 Erfahrungen und Lehren

Die makroökonomischen Auswirkungen und der Gesamteffekt einer Zahlungsbilanzhilfe können nicht getrennt gewürdigt werden. Die Zusage einer ZBH ist Teil einer gemeinsamen, koordinierten Anstrengung des Empfängerlandes und der Gebergemeinschaft im Hinblick auf die Durchführung eines Stabilisierungs- und Wirtschaftsreformprogrammes. Die Würdigung der Ergebnisse und Auswirkungen der ZBH hat in diesem breiteren Zusammenhang zu erfolgen.

Indem sie den wirtschaftlichen Liberalisierungsprozess unterstützten und begleiteten, spielten die ZBH eine entscheidende Rolle. Parallel zur Umsetzung der Reformen sicherten sie die Finanzierung der Einfuhren lebenswichtiger Güter, von Rohmaterialien und Ersatzteilen und trugen so zur besseren *Versorgung der Bevölkerung mit Basisgütern* bei. Daneben erleichterten sie die *Rehabilitation und die Nutzung* bestimmter, zuvor nicht ausgelasteter oder brachliegender *Infrastrukturanlagen* und prioritärer Produktionskapazitäten.

Die insbesondere in Bolivien, Uganda und Madagascar vorgenommenen Evaluationen haben bestätigt, in welcher hohem Masse die ZBH zur Normalisierung der Einfuhrströme und zur makroökonomischen Stabilisierung beigetragen haben. Dank dem Devisenzufluss der ZBH konnten wichtige Medikamente oder zur Wiederherstellung der Stromversorgung benötigte Materialien beschafft werden (um nur einige Beispiele zu nennen), was die Erfolgsaussichten und die Glaubwürdigkeit der Wirtschaftsreformprogramme erhöhte und den betreffenden Regierungen erlaubte, sich in zunehmendem Ausmass mit den Programmen zu identifizieren.

Der durch Devisenmangel und schwierigen Zugang zum Devisenmarkt gekennzeichnete Engpass hat sich im Vergleich zu den Vorjahren abgeschwächt. Eine Vielzahl von Ländern hat inzwischen flexible Wechselkurse eingeführt, die Wechselkurse vereinheitlicht, aus dem Export resultierende Devisen freigegeben und den Einwohnern die Möglichkeit gegeben, Bankkonten in Fremdwährung zu eröffnen. Solche Liberalisierungsschritte liessen das am Markt verfügbare Devisenvolumen beträchtlich anschwellen. *Im Anschluss an die Stabilisierung des makroökonomischen Rahmens gilt es, mittels gezielter Anpassungsbemühungen eine grundlegende Reform der Strukturen und Institutionen zu verwirklichen.*

Die ZBH ist ein wichtiges Instrument zur Mobilisierung externer Ersparnisse und zur Unterstützung der Reformbemühungen der ärmsten Länder. Daher muss dieses Instrument den veränderten wirtschaftlichen Gegebenheiten, die sich aus den bereits erzielten Fortschritten und Erfahrungen ergeben, angepasst werden.

222 Entschuldungsmassnahmen

222.1 Ursprung und Entwicklung

Während der 80er Jahre wirkte die Schweiz aktiv an verschiedenen Initiativen zur Bewältigung der Schuldenkrise mit. Zum einen unterstützte sie Umschuldungsprogramme, zum anderen finanzierte sie seit 1988 Aktionen zur Reduktion von Schuldendienst und Schuldenbestand. Die ersten Entschuldungsmassnahmen wurden mit ZBH-Mitteln finanziert. Im Jahr 1990 wurde mit dem vierten Rahmenkredit zur Weiterführung der Finanzierung von wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen erstmals ein mit 100 Millionen Franken dotiertes, eigentliches Entschuldungsinstrument in das Dispositiv der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit aufgenommen. Ein Jahr danach wurde aus Anlass der 700-Jahr-Feier der Eidgenossenschaft eine zusätzliche Kreditlinie von 400 Millionen Franken zur Finanzierung von Schuldenerlassen zugunsten der ärmsten, hochverschuldeten Länder eröffnet. Dieser Beschluss war die Folge einer Petition der schweizerischen Hilfswerke zum Thema «Entwicklung braucht Entschuldung», welche die Öffentlichkeit stark sensibilisiert hatte. *Das vom BAWI eingeführte Entschuldungsmodell hat sich bewährt und wurde von den internationalen Finanzinstitutionen begrüsst.*

Das Entschuldungsinstrumentarium sieht vier Massnahmen vor:

- Rückkauf und Erlass von bilateralen, öffentlich-garantierten Forderungen;
- Beiträge zum Rückkauf nicht-garantierter Schulden;
- Beiträge zur Begleichung von Rückständen gegenüber internationalen Finanzinstitutionen;
- Finanzierung komplementärer Massnahmen in Form von Zahlungsbilanzhilfen, womit für jene Länder, welche dank einer umsichtigen Politik eine Überschuldung vermieden haben, neue Geldmittel bereitgestellt werden.

222.2 Würdigung der durchgeführten Aktionen

Ende 1995 waren vom verfügbaren Gesamtbetrag von 500 Millionen Franken aus den beiden genannten Kreditlinien bereits 284 Millionen Franken zugunsten von 28 Ländern verpflichtet. Ausführliche Informationen über die einzelnen Verpflichtungen sind dem Anhang A2 zu entnehmen.

Das Entschuldungsprogramm der Schweiz zeigt unsere Solidarität gegenüber den ärmsten, hochverschuldeten Ländern, namentlich denjenigen, welche einen Reformprozess eingeleitet haben. Obwohl die Schweiz nur einen bescheidenen Beitrag zur Linderung der schweren Schuldenprobleme leisten kann, *setzen unsere Aktionen doch Massstäbe und können als Vorbild dienen*, sowohl was die breite öffentliche Unterstützung anbelangt, auf die sie aufbauen, als auch in bezug auf die für die Schuldenerlasse gewählten Methoden. Zu letzterem sei erwähnt, dass die schweizerische Entschuldungsfazilität alle drei Schuldenkategorien (kommerzielle, bilaterale und multilaterale Schulden) erfasst und die ärmsten Länder in ihren Anstrengungen zur Verbesserung des Schuldenmanagements und zur Formulierung einer wirksamen Entschuldungsstrategie unterstützen kann.

Die *Errichtung von Gegenwertfonds*, welche Projekte zugunsten von einkommensschwachen Gruppen finanziert und welche durch lokale private Organisationen ausgeführt werden, hat zu *neuen Formen der Zusammenarbeit zwischen der Regierung und der zivilen Gesellschaft geführt*. Die Auswirkungen dieser Innovation übertreffen bei weitem die durch diese Fonds finanzierten Projekte.

Die schweizerische Entschuldungsinitiative hat uns in den begünstigten Entwicklungsländern einen *echten Vertrauensbonus* eingetragen. Nicht zu unterschätzen ist ferner der *Demonstrationseffekt* unserer Initiativen bei den anderen Gebern, auch wenn bis heute nur wenige Gläubigerstaaten ihre garantierten kommerziellen Forderungen tatsächlich umgewandelt oder erlassen haben. Manche Geberländer zögern sogar, alte öffentliche Hilfskredite zu erlassen, während andere Länder in den Bereichen nicht-garantierte kommerzielle Schulden und multilaterale Schulden jetzt aktiv werden.

Die Vorreiterrolle der Schweiz hat uns in den *internationalen Foren*, welche für kohärente, innovative und realistische Ansätze in Fragen der Entschuldung eintreten, einen eminenten Platz gesichert. Die jüngsten Entwicklungen innerhalb des Pariser Klubs¹⁾ oder innerhalb der internationalen Finanzinstitutionen (betreffend v. a. der multilateralen Schulden) bestätigen die Tendenz zu ausgeprägterem Realismus hinsichtlich der Analyse der Schuldenproblematik sowie der Art und des Ausmasses der erforderlichen Abhilfemassnahmen. Auch hier übernahm die Schweiz eine wichtige Rolle, indem sie in einer gemeinsamen Initiative mit Schweden im Mai 1994 in Genf ein *internationales Seminar* veranstaltete, welches einen Reflektions- und Dialogprozess auslöste, der noch nicht abgeschlossen ist.

222.3 Auswirkungen

Die Bilanz der bislang durchgeführten Entschuldungsaktionen ist *positiv*. Die multilateral koordinierten Aktionen zum Rückkauf nicht-garantierter kommerzieller Schulden und zur Begleichung der Rückstände gegenüber internationalen Finanzinstitutionen, an welchen die Schweiz mitwirkte, haben bedeutende Erfolge erzielt: Neben einer wesentlichen Senkung des Schuldenbestandes (in Nicaragua beispielsweise wurde 1995 mit einer Rückkaufsaktion der nicht-garantierten kommerziellen Schulden die totale Verschuldung von 12 Mia. US-Dollar um über eine Milliarde US-Dollar reduziert) zeitigen diese Massnahmen erhebliche Auswirkungen auf makroökonomischer Ebene, indem sie die Solvenz der betreffenden Länder und das Vertrauen der Investoren wiederherstellen und damit das Wachstum anregen und den Zugang zu neuen Geldmitteln – bei den Geberländern oder am Markt – erschliessen.

Dank der bilateralen Entschuldungsmassnahmen konnte die Nominalverschuldung der ärmsten Länder bis Ende 1995 um 1,1 Milliarden Franken verringert werden. Die Lieferantenselbstbehalte dieser garantierten Forderungen (370 Mio. Fr.) wurden zurückgekauft für 52,6 Millionen Franken. Global gesehen ist der Betrag sicher bescheiden; aus bilateraler Sicht ist aber festzustellen, dass die Regelung der Finanzprobleme eine Verbesserung der Beziehungen der Schweiz mit einer Vielzahl von Ländern nach sich zog. Andererseits bedeutet die kreative Dimension der bilateralen Entschuldungsaktion, dass das Empfängerland einen *Gegenwertfonds* in Lokalwährung zur Finanzierung von Entwicklungsprojekten errichtet, die in erster Linie von NGOs oder vom Privatsektor getragen werden. Damit ist eine wirksame Förderung der Reformanstrengungen und ein konkreter Beitrag zur laufenden Strukturanpassung verbunden, weil die Rolle der Privatwirtschaft und der Zivilgesellschaft im Entwicklungsprozess aufgewertet wird.

¹⁾ Der Pariser Klub hat den sogenannten Neapel-Bedingungen zugestimmt, die insbesondere eine Reduktion des Schuldenbestands um zwei Drittel vorsehen.

Die komplementären Massnahmen dienen dazu, *Länder, die eine umsichtige Schuldenpolitik betreiben*, nicht indirekt zu bestrafen. In vier Ländern (Ghana, Kap Verde, El Salvador, Zimbabwe) wurden solche Massnahmen zur Unterstützung wirtschaftlicher Stabilisierungs- und Reformprogramme eingesetzt. Da bislang keine weiteren Kandidaten für solche Massnahmen in Aussicht stehen – d. h. Länder, die eine Überschuldung vermeiden konnten – wird dieses Instrument *de facto* in das bestehende Zahlungsbilanzhilfe-Programm eingegliedert werden; der Saldo des anfänglich budgetierten Betrags wird den übrigen Entschuldungsaktivitäten zugeordnet.

222.4 Fortsetzung des Programmes

Die Schuldenerlasse konnten zu günstigeren Bedingungen durchgeführt werden, als im Rahmenkredit zur 700-Jahr-Feier angenommen worden war, da die Privatgläubiger *erhebliche Abschläge* beim Rückkauf der bilateralen wie der kommerziellen Forderungen akzeptierten (die Forderungen wurden zu Beträgen zurückgekauft, die sich zwischen 10 und 20% des Nominalwerts bewegten). Andererseits überstieg der Aufwand zur Vorbereitung der Entschuldungsaktionen die Erwartungen; auch mussten Budgetzwänge berücksichtigt werden. Daher wurden die Mittel weniger rasch aufgebraucht als vorgesehen. Mit den noch verfügbaren Geldern sollte die Schweiz ihre intensiven Entschuldungsaktionen bis Ende 1999 fortführen können. Die Programminhalte müssen selbstverständlich angepasst werden, wobei den bereits durchgeführten Aktivitäten (die bilaterale Entschuldung ist weitgehend abgeschlossen) und den Erfahrungen Rechnung zu tragen sein wird. Von daher wird die Frage der multilateralen Schulden im Laufe der kommenden Jahre an Bedeutung gewinnen (siehe Ziff. 332).

23 Handelspolitik

231 Handelsförderung

Die Aktivitäten im Bereich der Exportförderung werden in der Regel zusammen mit spezialisierten internationalen Organisationen durchgeführt, ausnahmsweise auch durch direkt von der Schweiz beauftragte Berater. Auf multilateraler Ebene wurde ein Drittel unserer Verpflichtungen via UNCTAD in Projekten in den *Bereichen Computerisierung des Zollwesens und Effizienzsteigerung der Handelsverfahren* in Entwicklungsländern eingesetzt. Ein weiteres Drittel wurde über den Ausführungskanal des ITC (Internationales Handelszentrum) in Projekte der Entwicklungsländer zur *Exportförderung* auf nationaler Ebene oder zur *Optimierung der Einkaufstechniken* gelenkt. Auf bilateraler Ebene wurde ein Drittel unserer Verpflichtungen von der Schweizerischen Handelsförderungszentrale (OSEC) in Lausanne verwaltet. Diese Stelle ist insbesondere für *Informations- und Beratungstätigkeiten zur Förderung der Einfuhren* aus Entwicklungsländern in die Schweiz zuständig. Für Handelsförderungs-Aktivitäten wurden insgesamt rund 23 Millionen Franken ausgegeben (siehe Anhang A4).

Der Umfang des Handelsförderungs-Programmes ist relativ bescheiden geblieben. In zahlreichen Entwicklungsländern wurde die Umsetzung effizienter Handelsförderungs-Massnahmen durch die herrschenden Rahmenbedingungen erschwert. Oft erwies sich das institutionelle Umfeld in den Empfängerländern als ungeeignet, weil die staatlichen Handelsförderungs-Stellen, mit denen zusammengearbeitet

wurde, nur über beschränkte Kapazitäten verfügten. Die von einer Vielzahl von Entwicklungsländern unternommenen Wirtschaftsreformen sowie der Umbruch im Welthandelssystem haben jedoch nicht nur ein neues Handelspotential erschlossen, sondern gleichzeitig den Wettbewerb unter den Entwicklungsländern vertieft. Daraus ergeben sich günstigere Voraussetzungen für die Durchführung von Handelsförderungs-Aktionen. In diesem Zusammenhang haben wir, als einer der Urheber, dem UNCTAD-Programm «Handelseffizienz» einen nennenswerten Beitrag zugesprochen. Bei der notwendigen Überarbeitung und Ausweitung unseres Handelsförderung-Programmes müssen demnach die Veränderungen des nationalen und internationalen Wirtschaftsumfelds berücksichtigt werden.

232 Rohstoffe

In der Vergangenheit unterstützten wir die internationale Rohstoffpolitik hauptsächlich im Rahmen der *internationalen Rohstoffabkommen*, die mit Klauseln zur Marktstabilisierung versehen sind. Diese Politik ist gescheitert. Abgesehen vom Internationalen Naturkautschuk-Abkommen sieht heute kein einziger Vertrag marktregulierende Massnahmen zur Preisstabilisierung vor. Das Scheitern der internationalen Abkommen ist verschiedenen Faktoren zuzuschreiben, vor allem aber einer unklaren Zielsetzung. Obwohl die meisten Abkommen auf eine Abschwächung vorübergehender Kursausschläge ausgerichtet waren, benutzte man sie, um längerfristig das Preisniveau in die Höhe zu treiben. In der Folge kam es zu Produktionssteigerungen und schliesslich zu Preisstürzen. Die Tatsache, dass kein Mechanismus Regelverstösse ahndete, leistete der Entwicklung eines *Parallelhandels* Vorschub. Schliesslich warf auch die Interessensabstimmung unter den Mitgliedern Probleme auf. Offensichtlich lassen sich Produkteabkommen nur schwer mit einer Welt zunehmend globaler, liberaler und konkurrenzgeprägter Märkte in Übereinstimmung bringen.

Abgesehen vom Beitrag an die internationalen Produkteabkommen sind die *Ausgleichszahlungen zur Exporterlösstabilisierung (STABEX)* das wichtigste Instrument der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit im Rohstoffbereich. Das Programm wurde 1988 eingeführt und verfolgt zwei Ziele: Zum einen sollen die unmittelbaren Auswirkungen eines *Preis- oder Produktionsrückgangs* auf die Zahlungsbilanz und damit auf die Importkapazitäten der Entwicklungsländer *wettgemacht werden*; um dem Anspruch der Exporterlösstabilisierung zu genügen, sollten die Mittel unverzüglich – wenn möglich noch im Jahr nach der Entstehung des Defizits – eingesetzt werden können. Zum anderen soll STABEX einen *wirksamen Beitrag zur Bewältigung der dem Defizit zugrunde liegenden Probleme leisten*. Im Einverständnis mit den Empfängerländern hat die Schweiz ihre Unterstützung nach Möglichkeit im betroffenen Rohstoffsektor eingesetzt, um zu dessen Umwandlung und Diversifizierung beizutragen. Stand dem kurzfristig etwas im Wege, so wurden die Mittel als allgemeine Unterstützung der Strukturanpassungsbemühungen vergeben. Ausnahmsweise wurden die Gelder im humanitären Bereich eingesetzt, um einem Land, das sich in einer Notlage befand, rasch Hilfe zu bringen.

Das STABEX-Konzept stellt aufgrund systemimmanenter Zwänge verschiedene Probleme.

Erstens besteht der eigentliche Zweck des STABEX darin, den ärmsten Ländern bei *befristeten Einnahmeeinbussen* aus ihren Rohstoffexporten in die Schweiz *Dringlichkeitshilfe* zu gewähren. Zur Bewältigung von Schwierigkeiten, die auf

langfristige Ungleichgewichte zurückgehen, war das Programm nicht vorgesehen. Überdies erlaubt die angewendete Berechnungsformel keine Differenzierung zwischen dauerhaftem Preiszerfall und vorübergehenden Schwankungen. Das Instrument wurde somit in Situationen eingesetzt, für welche es ursprünglich nicht bestimmt war.

Zweitens werden die Defizite und damit auch die Ausgleichszahlungen nach einer *starrten Formel* berechnet. Die Beträge entsprechen nicht unbedingt dem Finanzierungsbedarf des geplanten Programmes und auch nicht den Absorptionskapazitäten der Empfängerländer. Da die Einbussen auf bilateraler Basis errechnet werden, wird eine eventuelle Substitution von Handelspartnern ungenügend berücksichtigt. So ist es denkbar, dass ein Produzentenland von einem bestimmten Produkt weniger oder gar nichts mehr in die Schweiz ausführt, sich aber anderswo einen neuen Markt erschlossen hat und deshalb keine Abnahme der Gesamtexporte und damit der Gesamtexporterlöse hinnehmen muss. Ein weiterer Mangel des Systems: wenn ein Land seine Produktion diversifiziert, exportiert es zwar vielleicht weniger Rohstoffe in die Schweiz, verzeichnet aber trotzdem steigende Exporterlöse.

Drittens zwingt uns die mechanische Berechnungsmethode, Gelder (oft begrenzten Umfangs) in Ländern auszugeben, in denen wir keine unterstützende Strukturen (Botschaft oder Koordinationsbüro) haben und mit unseren verschiedenen Instrumenten keine Synergieeffekte erzielen können. Solche Sachzwänge schmälern die Wirksamkeit des STABEX-Instrumentes. Daher steht eine Überarbeitung in Aussicht (siehe Ziff. 34).

24 Industrialisierung und Technologietransfer

Die Förderung der Industrialisierung und des Technologietransfers wurde sowohl auf bilateraler Ebene als auch in Zusammenarbeit mit internationalen Gremien wie der UNIDO (Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung) und der IFC (Internationale Finanz-Corporation, die auf die Unterstützung der privaten Unternehmenstätigkeit spezialisierte Tochtergesellschaft der Weltbankgruppe) betrieben. Eine Beschreibung findet sich im Anhang A5.

Eine erste Massnahme bestand darin, *Investitionen zu fördern, indem Kontakte zwischen potentiellen Geschäftspartnern angebahnt wurden*. Dieser Aufgabe widmen sich das UNIDO-Büro in Zürich mit dem Projekt «Investment Promotion Services» (IPS) und die private Organisation «Technology for the People» (TFTP) in Genf. Beide Projekte wurden 1994–1995 in einer externen Evaluation überprüft. Diese kam zum Schluss, dass zwar beide Projekte die Lancierung von Joint-ventures zwischen Unternehmen in der Schweiz und in den Entwicklungsländern gefördert haben, ihre Wirkung jedoch wegen einer Verzettlung der Kräfte und einer suboptimalen Dimension (was TFTP anbelangt) geschmälert wurde. Es fehlt zudem ein Finanzierungsmechanismus für potentielle Partner ohne ausreichende Finanzmittel. Bei der Reform dieses Instrumentes, welchem eine Schlüsselrolle in unserer neuen Strategie der Partnerschaft mit Unternehmen in Entwicklungsländern zukommt, haben wir diese Evaluationsresultate berücksichtigt. Gleichzeitig sollen für gewisse Dienstleistungen zur Kontaktabahnung Gebühren erhoben werden und diese somit näher an die Realität des Marktes herangerückt werden.

Die IFC-Fonds, an die das BAWI Beiträge geleistet hat, zielen auf die Förderung von Privatinvestitionen in Afrika ab, was durch die Verbesserung der Qualität der Projektvorbereitungen und der Managementkapazitäten afrikanischer Kader

erreicht werden soll. Die Ausbildung von Kadern ist auch das Kernstück zweier anderer UNIDO-Projekte, welche sich mit dem Eisenbahnsektor und mit der strategischen Unternehmensführung befassen. Die direkt auf den Technologietransfer ausgerichteten Projekte schliesslich zeigten, wie wichtig es ist, die Bedürfnisse der Partnerländer genau zu identifizieren und die Ressourcen derjenigen schweizerischen Privatbetriebe zu mobilisieren, welche im Bereich der technologischen Innovationen an der vordersten Front einzureihen sind.

25 Mischfinanzierungen, Garantien und Pilotaktionen

251 Mischfinanzierungen

Am 31. März 1996 waren zulasten des vierten Rahmenkredites 227 Millionen Franken für Mischfinanzierungen verpflichtet. Vom 1. Januar 1991 bis zum 31. März 1996 wurden Auszahlungen in Höhe von 148 Millionen Franken getätigt. Die wichtigsten *Empfängerländer* sind, in absteigender Reihenfolge, China, Indonesien, Indien, die Philippinen, Pakistan, Zimbabwe, Ägypten und die Elfenbeinküste.

Anhang A7 enthält eine nach Ländern geordnete, ausführliche Beschreibung der Sektoren, für welche die Mischfinanzierungen eingesetzt wurden, der Probleme bei der Umsetzung sowie gegebenenfalls eine Evaluation der Auswirkungen der Finanzierungen auf die Volkswirtschaften der begünstigten Länder. Im folgenden Absatz versuchen wir, eine Gesamtbilanz der während des Berichtszeitraums erfolgten Mischfinanzierungen zu ziehen.

251.1 Ein weniger wichtig gewordenes Instrument

Im Laufe der vergangenen fünf Jahre hat das Tempo der Mischfinanzierungsvergabe nachgelassen. Die Verlangsamung hängt mit den veränderten Verhältnissen in den Entwicklungsländern zusammen. Mischfinanzierungen waren auf die typische Situation der 70er und 80er Jahre zugeschnitten: beherrschende Rolle des öffentlichen Sektors in den Entwicklungsländern, der Staat als Motor der Wirtschaft, Importrestriktionen, Devisenmangel und, damit einhergehend, administrative Devisenzuteilung an die Wirtschaftsakteure. Die für ein Partnerland bereitgestellten Mischfinanzierungen wurden mehrheitlich den Unternehmen des öffentlichen Sektors zugeführt. Für diese machte die Zugangsmöglichkeit zu Devisen die Transaktionskosten bei weitem wett, die wegen des relativ umständlichen Verfahrens entstanden, das bei der Projektauswahl und -analyse von den Landesbehörden und dem BAWI angewendet wurde.

Dank der wirtschaftlichen Liberalisierung zahlreicher Entwicklungsländer erhält heute namentlich der Privatsektor *leichter Zugang zu Devisen*. Da die Weitergabe der Mischfinanzierungen an die Endbenutzer in vielen Ländern praktisch zu Marktbedingungen erfolgt, greifen diese nun lieber auf kommerzielle Finanzierungen zurück, die ohne Bedingungen gewährt werden. Diese Entwicklung ist positiv, zeugt sie doch davon, dass die Hilfe – wie dies für jede Form der Unterstützung gelten sollte – lediglich als Überbrückung dient. In einer Vielzahl von Entwicklungsländern können heute dank des Wirtschaftsaufschwungs Projekte zu Marktbedingungen finanziert werden, die zuvor durch öffentliche Hilfgelder unterstützt werden mussten.

Aus entwicklungspolitischer Perspektive ist festzustellen, dass die meisten Projekte den begünstigten Ländern *Nutzen* gebracht haben (wie aus der nach Ländern gegliederten Analyse in Anhang A7 hervorgeht). Die wenigen Projekte, die sich als problematisch erwiesen haben, zeigen jedoch eine Schwachstelle des Instruments auf: *das beschränkte Engagement des privaten schweizerischen Partners*. Sobald die Lieferung der Ausrüstungsgüter und die kommerzielle Abnahme abgeschlossen ist, kann und soll das Lieferunternehmen sich (abgesehen von den Kundendienstverpflichtungen) nicht länger mit dem Vorgang beschäftigen. Treten im Projektverlauf Probleme auf, so muss unter Umständen das BAWI in die Bresche springen, um die erforderlichen Massnahmen zur Kurskorrektur – technische Hilfe, Ausbildung – zu treffen (vgl. Anhang A 7.9).

251.2 Das Helsinki-Paket

Seit Januar 1992 unterliegt die Gewährung gebundener Hilfe im Zusammenhang mit Exportkrediten einer Reihe von Restriktionen, die als *Helsinki-Paket* bezeichnet werden²⁾. Die OECD-Mitgliedstaaten verabschiedeten diese Regelung mit dem Ziel, die durch den kombinierten Einsatz von Hilfgeldern und Exportkrediten hervorgerufenen *Verzerrungen* sowohl bei den Handelsströmen als auch bei den Hilfsprogrammen einzudämmen oder zu unterbinden. Diese Regeln *verbieten die Gewährung von Mischfinanzierungen für kommerziell rentable*³⁾ und daher zu Marktbedingungen finanzierbare Projekte. Für Mischfinanzierungen kommen somit Projekte in Frage, die erst langfristig rentabel sind, sowie Projekte in den am wenigsten entwickelten Ländern⁴⁾ und in Ländern, für welche die Exportrisikogarantie-Agenturen nicht offen sind. Die Konsultationsgruppe der OECD hat davon abgesehen, kleinere Projekte (Betrag unter 2 Mio. Sonderziehungsrechten [SZR], umgerechnet etwa 3,6 Mio. Fr.) zu überprüfen. Es besteht zwar eine Notifikationspflicht, aber die Finanzierung durch Mischfinanzierungen wird selbst bei kommerzieller Rentabilität geduldet⁵⁾.

²⁾ Vgl. Aussenwirtschaftsbericht 1991, vom 15. Januar 1992 (92.002).

³⁾ Als kommerziell rentabel gelten Projekte, die während eines Zeitraums von zehn Jahren nach Abschluss der Installationsarbeiten einen positiven konsolidierten Cash-flow ausweisen.

⁴⁾ 48 Staaten gemäss der offiziellen Liste der Vereinten Nationen.

⁵⁾ Angesichts der Häufung kleinerer, mit Mischfinanzierungen unterstützter Projekte seit dem Inkrafttreten des Helsinki-Pakets regten einige OECD-Mitglieder an, diese Ausnahmegewilligung aufzuheben oder die Obergrenze auf 1 Million SZR (1,8 Millionen Schweizer Franken) herabzusetzen.

Vier Jahre Anwendung der Regeln des Helsinki-Pakets

Gemäss den Regeln des Helsinki-Pakets sind sämtliche Mischfinanzierungen zu notifizieren und auf Antrag eines Landes auf ihre kommerzielle Rentabilität zu überprüfen. Befindet die Konsultationsgruppe (KG) durch Konsens ein Projekt für kommerziell rentabel, so muss das Geberland von der Finanzierung zu Vorzugsbedingungen absehen. Das Land kann eine Aufhebung dieses Verbots beantragen, indem sein Wirtschaftsminister in einem Schreiben an den Generalsekretär der OECD wesentliche nationale Interessen geltend macht. Im Jahr 1995 nahm Professor Owen (Australien) im Auftrag der OECD eine Bestandesaufnahme der Arbeiten der KG vor, mit dem Ziel, die Mitgliedstaaten über Sektoren und Projekttypen zu informieren, für welche die Gruppe noch Mischfinanzierungen bewilligen könnte.

Zu den statistischen Aspekten hält der Owen-Bericht fest, dass von Februar 1992 bis Ende 1994 die OECD-Staaten 531 Projekte gemäss den neuen Regeln notifizierten. Für 84 dieser Projekte wurde eine Konsultation beantragt, auf welche eine Diskussion der KG folgte; von diesen 84 Projekten wurden 40 (48 %) als kommerziell rentabel, 33 (39 %) als nicht rentabel eingestuft; in 11 Fällen (13 %) blieb eine endgültige Entscheidung aus. Die Schlussfolgerungen lassen sich nach Wirtschaftssektoren geordnet wie folgt zusammenfassen: Projekte in den Bereichen Industrie und Wirtschaftsinfrastruktur (Telekommunikation und Energie) in städtischen Zonen oder mit Anschluss an ein bestehendes nationales Netz wurden in der Regel als kommerziell rentabel eingestuft; Projekte im Sozialbereich (Gesundheit, Wasseraufbereitung und -versorgung) und im Transportwesen (Bahn und Strasse) hingegen wurden mehrheitlich als kommerziell unrentabel beurteilt, womit sie die Kriterien für eine Finanzierung durch Mischfinanzierungen erfüllten.

Die Bilanz der vier Jahre, während denen diese Regeln angewendet wurden, fällt – trotz einiger Unstimmigkeiten – insgesamt positiv aus. Einerseits ist festzustellen, dass das Notifikationsverfahren funktioniert und Anträge auf Sonderbehandlung zur Ausnahme werden. Die *Disziplin wird offensichtlich strenger befolgt*, könnte sich aber noch weiter verstärken, wenn vermehrt Sanktionsmechanismen zur Verfügung stünden. Andererseits drängt sich die Feststellung auf, dass *andere Formen der Exportsubvention* bisweilen die von den Helsinki-Regeln erfassten Transaktionen ablösen. Gibt zum Beispiel ein Exportland seine Kreditlinien als nichtgebunden aus, so besteht keine Gewähr, dass diese Angabe der Wahrheit entspricht⁶⁾. Seit drei Jahren mehren sich die Kreditlinien für kleinere Projekte; das daraus finanzierte Exportvolumen bleibt aber – verglichen mit den Gesamtexporten der DAC-Staaten in die Entwicklungsländer – gering.

⁶⁾ Solche Bedenken veranlassten die OECD-Arbeitsgruppe über finanzielle Aspekte der Hilfe ein Notifikationsverfahren bezüglich der nicht-gebundenen Hilfstransaktionen vorzuschlagen. Dieses Verfahren ist am 1. Juli 1995 in Kraft getreten. Zudem überprüft die erwähnte Gruppe die von ihren Mitgliedern ausgearbeiteten sogenannten «Aid Country Profiles», welche das Beschaffungswesen schildern.

Die Regeln des Helsinki-Pakets stimmen mit unseren wirtschafts- und entwicklungspolitischen Prioritäten überein. Sie beschränken Marktverzerrungen und verhindern, dass die Ziele der Entwicklungshilfe zugunsten von kommerziellen Interessen preisgegeben werden. Die strenge Einhaltung dieser Regeln liegt daher im Interesse der Schweiz. Mit der Reform unserer Mischfinanzierungspolitik, welche unter Ziffer 351 näher dargelegt wird, bezwecken wir, zur Verstärkung dieser Disziplin beizutragen.

252 Gewährung von Exportgarantien für Länder, welche von der ERG ausgeschlossen sind

Im vierten Rahmenkredit wurden 100 Millionen Franken reserviert für die Deckung von Risiken, die aufgrund der Gewährung von Garantien an Länder entstehen, für welche die ERG zwar geschlossen ist, die aufgrund der erzielten Fortschritte aber bald kommerzielle Partner mit der Schweiz werden könnten.

Ein Gesamtbetrag von 69 Millionen Franken wurde zugunsten der drei folgenden Länder verpflichtet: Ägypten, Vietnam und Elfenbeinküste (die konkrete Beschreibung der garantierten Projekte befindet sich in Anh. A7). Was die beiden ersten Länder anbelangt, so hat das Instrument seinen Zweck – die Vorbereitung auf die ERG-Öffnung, welche tatsächlich kurz nach der Sondergarantieübergabe stattfand – erfüllt. Mit der ERG wurde vereinbart, dass die zulasten des Zuschusses von 20 Millionen Franken zur Mischfinanzierung Ägypten III finanzierten Projekte keine Sondergarantien beanspruchen sollen, sondern von der ERG im Rahmen ihrer normalen Deckungspolitik versichert werden. Im Fall der Elfenbeinküste hat sich die Wirtschaftslage in letzter Zeit zwar verbessert, jedoch zu wenig deutlich, um an eine baldige ERG-Öffnung zu denken. Aufgrund unserer aktuellen Risikoeinschätzung ist einzig bezüglich der vom BAWI garantierten Bankentranche der Mischfinanzierung Elfenbeinküste mit dem Auftreten eines Schadensereignisses und somit mit eventuellen Auszahlungen zu rechnen.

Zusammenfassend hat sich das Instrument der Sondergarantien in genau umrissenen Situationen bewährt. Wir werden uns bemühen, es nur in den Fällen einzusetzen, wo die Bedingungen für seine erfolgreiche Anwendung klar gegeben sind.

253 Pilotaktionen

Im Hinblick auf die Erarbeitung neuer Instrumente der finanziellen Zusammenarbeit erteilte der Bundesrat dem BAWI mit seinem Beschluss vom 10. Juni 1994 das Mandat, einige *Pilotprojekte zur Unterstützung des Privatsektors* zu lancieren; die damit gewonnenen Erfahrungen sollten in die Ausgestaltung der neuen Instrumente einfließen. Der Bundesrat bewilligte dafür eine Finanzierung von 50–60 Millionen Franken, die dem ursprünglich für Mischfinanzierungen vorgesehenen Budgetposten im vierten Rahmenkredit zu belasten ist.

Der Anhang A 8 enthält eine Liste der in den Jahren 1994 und 1995 bewilligten Pilotprojekte. Ihr gemeinsamer Nenner ist die *Unterstützung aller Arten von Finanzintermediären* (Risikokapital-, Garantie-, Leasingfonds usw.), deren Ziel es ist, die mittel- und langfristige Finanzierung von Unternehmen sicherzustellen, denen der Zugang zur klassischen Bankenfinanzierung verwehrt bleibt, weil sie sich in der Startphase befinden, weil ihre Aktiva keine ausreichende Garantie dar-

stellen oder weil sie sich in Ländern befinden, die – zu Recht oder zu Unrecht – als zu risikoreich eingestuft werden.

Für die meisten dieser Projekte wurde eine Unterstützung erst vor einigen Monaten entschieden. In einem oder zwei Fällen stehen Beiträge anderer Partner noch aus, so dass die Aktivitäten noch nicht offiziell eingeleitet werden konnten; in anderen Fällen gilt es, vor der Tätigkeitsaufnahme gewisse Verfahrensfragen (Beschlussfassung, Projektanalyse, Kompetenzteilung usw.) zu regeln. Daher kann derzeit noch keine Bilanz gezogen werden.

Das BAWI interessiert sich nicht nur für die finanzielle Unterstützung der Projekte, sondern auch für deren *Abwicklung*. Die Beiträge wurden in jedem Fall so berechnet, dass uns der *Einsatz in den Verwaltungsrat* möglich ist; von dieser Schaltstelle aus können wir die operationellen Tätigkeiten beobachten und mitgestalten. Sollten die sehr häufigen Sitzungen den Vertreter der Zentrale zeitlich überfordern, so kann diese Aufgabe an einen Botschaftsmitarbeiter oder an einen im jeweiligen Land niedergelassenen schweizerischen Geschäftsmann mit einschlägiger Erfahrung delegiert werden. Nach einer bestimmten Zeit (3 bis 5 Jahren) werden externe Auswertungen durchgeführt.

Durch seine Beteiligung an den Pilotprojekten hat sich das BAWI in ein *informelles, aber effizientes Netz der Zusammenarbeit mit Finanzinstitutionen* (IFC, DEG, PROPARCO, EIB, usw.) integriert, welche zumeist seit Jahren auf dem Gebiet arbeiten, das die Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SGEF; siehe Ziff. 353) nun ausloten soll.

Wir können namentlich bei der Redaktion von Vertragstexten und bei der Ausarbeitung der Regelungs- und Kontrollverfahren für die unterstützten Firmen und Institutionen von der Erfahrung der oben erwähnten Finanzinstitutionen profitieren. Nach der Gründung der SGEF sollen verschiedene unserer Pilotprojekte – insbesondere diejenigen, welche zu direkten Unternehmensbeteiligungen führen – an diese Gesellschaft übergehen. Das BAWI wird jedoch, um zu einer Verbesserung der Funktionsweise der Finanzmärkte beizutragen, weiterhin Finanzinstitutionen in den Entwicklungsländern direkt unterstützen, deren Ziel es ist, langfristige Kredite und Risikokapital zu vergeben oder die Gründung von Joint-ventures zu fördern.

26 Verwendung des Restbetrags aus dem vierten Rahmenkredit

Der fünfte Rahmenkredit wird voraussichtlich am 1. Januar 1997 in Kraft treten. Der zu diesem Zeitpunkt noch verfügbare Verpflichtungssaldo aus dem vierten Rahmenkredit soll aufgehoben werden. Die derzeitigen Prognosen beziffern diesen Betrag mit 40 Millionen Franken.

3 Wirtschafts- und handelspolitische Massnahmen von 1997 bis zum Jahr 2000

31 Leitlinien

Die wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen bilden einen festen Bestandteil der Leistungen des Bundes zugunsten der Entwicklungsländer und unterliegen den Grundsätzen und Prioritäten, die im Bundesgesetz vom 19. März 1976 über die

internationale Entwicklungszusammenarbeit und humanitäre Hilfe niedergelegt sind⁷⁾. Die Massnahmen zielen darauf ab, zur nachhaltigen Entwicklung der Länder des Südens beizutragen; die wirtschaftliche, ökologische und soziale Dimension ist Teil dieses Konzepts⁸⁾.

In seinem «Bericht über die Nord-Süd-Beziehungen der Schweiz in den 90er Jahren» vom 7. März 1994 hat der Bundesrat die wachsende Interdependenz und die Schicksalsgemeinschaft zwischen Industrie- und Entwicklungsländern in den Vordergrund gerückt. Angesichts dieser Lage, so betonte er, sei die Schweiz herausgefordert, *ihre Beziehungen zu den Ländern des Südens grundsätzlich neu zu überdenken und die damit verbundenen, verschiedenen Teilaspekte besser in Übereinstimmung zu bringen*⁹⁾. Die in dieser Botschaft vorgeschlagenen Massnahmen betreffen die Schnittstelle zwischen Entwicklungs- und Aussenwirtschaftspolitik. Im Streben nach einer besseren Übereinstimmung und nach Synergieeffekten spielen sie eine besondere Rolle. Vor diesem Hintergrund und im Rahmen des Bundesgesetzes von 1976 verfolgen die wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen vier spezifische Ziele.

311 Zielsetzungen

311.1 Förderung der Anpassungsbemühungen der Entwicklungsländer; Hilfe bei der Bewältigung externer Schocks

Nach der Unabhängigkeit setzten zahlreiche Länder des Südens auf ein Entwicklungsmodell mit dem *Staat als Motor*, einem Staat, der jedoch von einer kleinen, eigennützigem Elite nach und nach vereinnahmt wurde. Diese Entscheidung hat sich, unabhängig von den erklärenden geschichtlichen Umständen, langfristig als verfehlt erwiesen. Der staatliche Interventionismus lähmte die Privatinitiative und leistete der Korruption Vorschub; durch unwirtschaftliche Führung der Staatsbetriebe wurden Ressourcen verschleudert; zu politischem Kundenfang benutzte Subventionen verursachten gigantische Verschwendungen und verzerrten die Marktmechanismen; dieser Aderlass im nationalen Budget beraubte den Staat der Mittel, die er zur Wahrnehmung seiner eigentlichen Aufgaben (zum Beispiel im öffentlichen Gesundheits- und Ausbildungswesen) benötigte.

Angesichts dieser Sachlage erwiesen sich Reformen als unumgänglich: Die strikten Auflagen der *Strukturanpassungsprogramme* hingen direkt zusammen mit dem Ausmass der *Ungleichgewichte, die es zu beheben galt*. Zweifellos verlangen die Programme von der Bevölkerung der betroffenen Länder insofern erhebliche Opfer, als die Härten unverzüglich zu spüren sind (zum Beispiel Preisanstieg nach Subventionsabbau), *die heilsamen Wirkungen sich jedoch nur allmählich einstellen, zumal die Wirtschaftsakteure nicht über Nacht auf ein verändertes Umfeld reagieren*. Bisweilen wird die Schuld an den Entbehrungen, welche breite Bevölkerungsschichten

7) SR 974.0

8) Die Entwicklung einer Gesellschaft kann nur dann nachhaltig sein, wenn sie sich auf eine gesunde Wirtschaftsbasis abstützen kann, wenn sie die Grundbedürfnisse der heutigen Generationen nicht auf Kosten der kommenden Generationen befriedigt und wenn sie sich dank geeigneter Umverteilungs- und Solidaritätsmechanismen auf einen breiten sozialen Konsens abstützen kann.

9) Die Auswirkungen der Globalisierung auf die schweizerische Wirtschafts- und Handelspolitik wurden im Aussenwirtschaftsbericht 1995 dargelegt.

ertragen müssen, den Strukturanpassungsprogrammen angelastet. Der wirkliche Grund ist aber in der Politik der Vergangenheit zu suchen, die keine andere Wahl liess, als eine Rosskur zu verordnen. Daher ist es unbedingt erforderlich, dass die internationale Gemeinschaft *die Länder unterstützt, die im Reformprozess stehen, damit die Kosten für die benachteiligten Bevölkerungsschichten gemildert werden können.*

Wir setzen zu diesem Zweck *Zahlungsbilanzhilfen und Entschuldungsaktionen* ein: die damit geschaffenen Gegenwertmittel kommen hauptsächlich der Stärkung des sozialen Sicherheitsnetzes zugute. Da diese Länder aufgrund ihrer Wirtschaftsstruktur besonders anfällig sind für äussere Schocks wie beispielsweise einen Zerfall der Exportgüterpreise oder eine Dürrekatastrophe, gewährleisten wir ihnen weiterhin Hilfe im Rahmen der Stabilisierung ihrer Exporterlöse (STABEX).

311.2 Förderung der Integration der Entwicklungsländer in den Welthandel

Das durch die Abkommen der Uruguay-Runde gefestigte multilaterale, offene Handelssystem bietet den Entwicklungsländern neue Chancen. Bislang konnten allerdings nur wenige unter ihnen tatsächlich davon profitieren. Global gesehen hat sich während der vergangenen 20 Jahre der Anteil der Länder mit niedrigem Einkommen am internationalen Handel zurückgebildet – eine äusserst folgenschwere Entwicklung, wenn man bedenkt, dass Exporteinnahmen (und nicht etwa die Entwicklungshilfe) die bei weitem wichtigsten Devisenquelle dieser Länder darstellen.

Massnahmen wie *handelspolitische Reformen, Exportförderungs-Programme und Aktionen im Bereich der Rohstoffe* sollen den Entwicklungsländern helfen, grösseren Nutzen aus den Chancen des Welthandels zu ziehen. Indirekt tragen auch Massnahmen im Bereich der *Investitionsförderung* dazu bei.

311.3 Ausbau der Produktionskapazitäten und der Infrastrukturen

Bisweilen mögen die Herausforderungen, welchen sich die Entwicklungsländer stellen müssen – Deckung der Bedürfnisse ihrer Bevölkerungen, Schaffung von Hunderten von Millionen Arbeitsplätzen, um den kommenden Generationen eine Einkommensquelle zu verschaffen –, schier unüberwindbar erscheinen. Doch glücklicherweise verfügen die Entwicklungsländer auch über ein beträchtliches Potential an vielfältigen, insbesondere menschlichen Ressourcen. Um dieses Potential erschliessen zu können, sind die südlichen Länder auf die Öffnung unserer Märkte und auf Zusammenarbeit bei der Finanzierung und dem Technologietransfer angewiesen.

Mittels der *Mischfinanzierungen* werden wir eine Fülle von Projekten im Bereich der sozialen und produktiven Infrastruktur mittragen können. Den *Direktmassnahmen zur Investitionsförderung* wird in unserer Politik der nächsten Jahre eine zentrale Bedeutung zukommen, weil diese Massnahmen sowohl die Problematik der Finanzierung als auch des Technologietransfers berührt. Wir setzen damit unsere Anstrengungen fort, die wir seit einigen Jahren mit dem Abschluss von Investitionsschutz-Abkommen mit Entwicklungsländern unternommen haben. Schliesslich plädieren wir für die Einführung von spezifischen Massnahmen in bezug auf den *Technologietransfer*.

311.4 Einklang zwischen den Zielen Wirtschaftswachstum und Umweltschutz

Der Imperativ des Wachstums stellt sich in den meisten Entwicklungsländern mit solcher Dringlichkeit, dass der Umweltschutz oft als zweitrangiges Anliegen eingestuft wird. Die in diesen Ländern tolerierten industriellen Schadstoffhöchstwerte liegen weit über den unsrigen. Zudem werden die natürlichen Ressourcen durch das anhaltend rasche Bevölkerungswachstum strapaziert. *Die umweltpolitischen Massnahmen des BAWI zielen auf die Reduktion der durch das Wirtschaftswachstum induzierten Schäden.* Die von der Armut herrührenden Schäden (Abholzung, Erosion, Erschöpfung der Wasservorkommen usw.) sind nicht weniger schwerwiegend und verlangen ebenfalls eine Intervention der Schweiz; darum kümmern sich jedoch andere Bundesämter (in erster Linie die DEZA).

Umweltaspekte nehmen also in unseren Massnahmen eine *sehr hohe Priorität* ein. Wir müssen mindestens nachweisen, dass unsere Aktionen keine schädigenden Auswirkungen auf die Umwelt haben. In den Bereichen Handelsförderung sowie Technologiefinanzierung und -übertragung streben einige unserer Massnahmen gezielt die Verbesserung der Umwelt an.

312 Operationelle Ausrichtung

312.1 Förderung des Privatsektors

Wie in Ziffer 1 dargelegt, haben die meisten Entwicklungsländer in den vergangenen Jahren erkannt, dass es in ihrem Interesse liegt, den Spielraum der Marktmechanismen zu erweitern, und haben ihre Politik entsprechend revidiert. Wir haben die Entwicklungsländer immer wieder ermutigt, dem Privatsektor eine zentrale Rolle zuzugestehen, und es ist deshalb an der Zeit, auch unsere Instrumente diesem neuen Umstand anzupassen. Eine wichtige Stossrichtung des Rahmenkredites V besteht aus diesem Grund in der *Förderung dauerhafter Partnerschaften zwischen Unternehmen der Entwicklungsländer und Unternehmen der Schweiz oder deren Nachbarstaaten.*

Die Aufwertung der Privatwirtschaft bedeutet keineswegs, dass Schaffung und Umverteilung des Wohlstands nun vollumfänglich den Marktkräften überlassen werden könnten. Der Staat trägt weiterhin die Verantwortung für die Bereitstellung wachstumsfreundlicher Rahmenbedingungen, die Gewährleistung einer gerechten Verteilung der Wachstumsgewinne und des Zugangs aller zu den Sozialdiensten (wie Ausbildung und Gesundheit). Mit einigen unserer Massnahmen versuchen wir, den zuständigen öffentlichen Stellen in den Partnerländern zu helfen, ihren Aufgaben besser nachzukommen.

312.2 Subsidiarität der Hilfe

In seiner üblichen Bedeutung besagt der Subsidiaritätsgrundsatz, dass die Hilfe von aussen die Eigenleistungen der Entwicklungsländer nicht ersetzen darf. Dieses Prinzip liegt auch der Ausrichtung unserer Zusammenarbeit mit der schweizerischen Privatwirtschaft im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit zugrunde: *Bundesbeiträge dürfen private Mittelströme nicht verdrängen, sondern müssen sie vielmehr fördern.* Die verschiedenen Instrumente sind so konzipiert, dass sie eine Anreiz-, Stimulierungs- und Katalysatorfunktion ausüben; es gilt insbesondere, pri-

vate Mittel in Länder zu locken, deren Rahmenbedingungen in jüngster Vergangenheit sich zwar verbessert haben, denen spontan aber kaum Privatkapital zufließt. *Dabei bildet die Risikoteilung das Schlüsselkonzept:* der Bund soll die Risiken nicht stellvertretend für den Privatsektor übernehmen – eine solche Politik liefe unserem Verständnis der Beziehungen zwischen Staat und Privatinitiative zuwider –, sondern sie dort mittragen, wo sie für die Privatwirtschaft allein noch zu gross sind. *Aus der Risikoteilung ergibt sich als unmittelbare Konsequenz die Gewinnaufteilung:* Die Partizipation am Gewinn aus kofinanzierten Operationen ist nicht nur eine Frage der Gleichbehandlung, sondern auch ein Mittel zum Ausgleich etwaiger Verluste aus anderen, riskanteren Operationen.

312.3 Wohldosierte Anreize

Die weiter unten genannten Massnahmen verfolgen das Ziel, Privatmittel zu Investitionszwecken in Länder zu locken, in welche sie anderenfalls nicht spontan fließen würden. Dazu muss ein *Anreizsystem* geschaffen werden, welches die Bundesleistungen sorgfältig dosiert: sie müssen einerseits attraktiv genug sein, um den Entscheidungsprozess zu beeinflussen, andererseits gering genug, um nicht um ihrer selbst willen bezogen zu werden.

312.4 Abstufung unserer Instrumente

Alle unsere Instrumente sind darauf ausgerichtet, die Integration der Entwicklungsländer in den Welthandel voranzutreiben. Wir haben uns *mit einer Palette diversifizierter Interventionsmittel ausgestattet, um der Fülle der unterschiedlichen Szenarien und Bedürfnisse in unseren Partnerländern gerecht zu werden.* Die am meisten benachteiligten Länder verfügen über Zahlungsbilanzhilfen oder Entschuldungsmassnahmen, um das makroökonomische Gleichgewicht und die staatliche Zahlungsfähigkeit – unabdingbare Grundlagen für ein nachhaltiges Wachstum – wiederherzustellen. Andere Länder sind auf diesem Weg bereits so weit fortgeschritten, dass sie für den Zufluss von Privatmitteln attraktiv werden; hier setzen wir Instrumente ein, welche private Investoren anspornen, Risiken einzugehen, oder den Zugang ihrer Produkte auf unseren Märkten ermöglichen. *Das Prinzip der Abstufung der Instrumente gilt für die gesamte schweizerische Entwicklungshilfe.* Die ausschliesslich mit Geschenken operierende DEZA lässt ihre Unterstützung in erster Linie den ärmsten Ländern der Erde zukommen, während bestimmte Massnahmen des BAWI nur Länder mit mittleren Einkommen erfasst. Die Abstufung ist demnach ein fundamentales Element unserer Zusammenarbeitsstrategie, welche massgeschneiderte Lösungen für die Bedürfnisse unserer Partnerländer sucht und die Mobilisierung von Ressourcen ausserhalb jener der Hilfsbudgets maximieren will.

312.5 Konzentration der Bemühungen

Jedem Instrument entspricht ein genau definierter Kreis potentieller Partner: Die Investitionsförderung betrifft lediglich Länder, die ausreichend attraktive Rahmenbedingungen bieten, um das Interesse der Privatwirtschaft zu wecken; bilaterale Entschuldungsaktionen wiederum werden nur dort durchgeführt, wo Forderungen von schweizerischer Seite ausstehen; Massnahmen bezüglich der Tropenhölzer kommen

einzig in Ländern mit signifikanten Waldbeständen in Frage. Der Wille zur Zusammenarbeit mit dem Privatsektor bedeutet, dass wir diesem bei bestimmten Massnahmen für die Wahl der Länder und der Projekte die Initiative überlassen.

Zwecks grösstmöglicher Effizienz konzentrieren sich unsere Interventionen mit jedem der verschiedenen Instrumente auf eine begrenzte Anzahl Länder (beispielsweise je ungefähr acht Länder für die Instrumente Mischfinanzierungen und Zahlungsbilanzhilfen). Die Kriterien für die Länderauswahl werden in den Absätzen über die einzelnen Instrumente erläutert. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass die Zusammenarbeits-Instrumente des BAWI bisweilen nicht auf die gleiche «Kundschaft» ausgerichtet sind wie diejenigen der DEZA, weshalb die jeweiligen Programme der beiden Stellen sich nur teilweise auf dieselben Zielländer konzentrieren können.

Soweit die Instrumente es erlauben, bemühen wir uns systematisch, *Synergie- und/oder Komplementäreffekte zwischen unseren Massnahmen unter sich und mit den anderen Interventionsformen der schweizerischen Entwicklungshilfe zu erzielen*. Ein Beispiel dafür sind die Zahlungsbilanzhilfen, welche wir im allgemeinen in den Schwerpunktländern der DEZA einsetzen: Die Gegenwertmittel können so unter der Aufsicht der DEZA oder schweizerischer Hilfswerke verwaltet werden. Die enge Zusammenarbeit mit multilateralen Finanzorganisationen, in erster Linie mit der Weltbank, beruht auf derselben Philosophie.

312.6 Kohärenz der schweizerischen Bemühungen in der Entwicklungszusammenarbeit

Die handels- und wirtschaftspolitischen Massnahmen bilden einen festen Bestandteil der vom Bund getragenen Hilfe. Wie die Massnahmen, die zum Zuständigkeitsbereich der DEZA gehören, unterliegen sie dem Bundesgesetz vom 19. März 1976¹⁰⁾ über die internationale Entwicklungszusammenarbeit und humanitäre Hilfe. Die in der Verordnung vom 12. Dezember 1977¹⁰⁾ niedergelegte Kompetenzaufteilung zwischen DEZA und BAWI soll die Effizienz der Gesetzesanwendung erhöhen, indem die komparativen Vorteile der beiden Stellen genutzt werden: Die DEZA einerseits hat sich in ihrem langjährigen Einsatz in den Schwerpunktländern gründliche Kenntnisse der Gegebenheiten vor Ort angeeignet, während das BAWI andererseits Vorzugsbeziehungen mit der Privatwirtschaft unterhält und eine enge Abstimmung mit den Instrumenten der Aussenwirtschaftspolitik (Investitionsschutz-, Doppelbesteuerungs- und Freihandelsabkommen, Zollpräferenzen, Umschuldungsmassnahmen usw.) ermöglicht.

Um die Kohärenz unserer Unterstützungen zugunsten der Länder des Südens sicherzustellen, *arbeiten die beiden Stellen bei der konzeptuellen Planung der Entwicklungspolitik – eine gemeinsame Aufgabe von DEZA und BAWI – wie im Bereich der operationellen Programme in den begünstigten Ländern Hand in Hand*. Dank der Koordination bei der Länderprogrammierung können Komplementaritäten zwischen den jeweiligen Instrumenten beider Ämter identifiziert werden. Der steigende Stellenwert, den die Umweltkomponente in unseren Programmen einnimmt, veranlasste uns, auch mit dem Bundesamt für Umwelt, Wald und Landschaft (BUWAL) enge Kontakte zu knüpfen. Wir gedenken, die Zusammenarbeit zu institutionalisieren und dazu *ein Koordinierungsgremium für BAWI/DEZA/BUWAL* zu schaffen

¹⁰⁾ SR 974.01

mit dem Ziel, mittels Informationsaustausch und durch gemeinsam erarbeitete, synergetische Strategien unsere bilaterale wie multilaterale Umweltpolitik optimal zu koordinieren.

312.7 Förderung der Regionalzusammenarbeit

Die Binnenmärkte zahlreicher Entwicklungsländer sind – von ihrem Umfang her und weil eine Kaufkraft nur bei einem Teil der Bevölkerung vorausgesetzt werden kann – zu klein, um autonom zu funktionieren, und daher auf die Zusammenarbeit mit den Nachbarstaaten angewiesen (beispielsweise mit der Schaffung von Freihandelszonen), *damit ihr Wirtschaftsraum die kritische Masse erreicht, welche Investitionen rechtfertigt und ausländische Mittel in das Land lockt.* Zudem begünstigt die regionale Wirtschaftszusammenarbeit die politische Stabilität. Daher versuchen wir, durch unsere Massnahmen die Regionalkooperation so weit wie möglich zu fördern. Es handelt sich hier übrigens um ein Ziel, welches das BAWI seit 25 Jahren v. a. im Rahmen des GATT/WTO und der UNCTAD verfolgt (CEPD: Wirtschaftszusammenarbeit unter Entwicklungsländern).

32 Umfang und Aufteilung des neuen Rahmenkredites

Wir beantragen Ihnen, für den neuen Rahmenkredit 960 Millionen Franken vorzusehen. In realen Zahlen entspricht dieser Betrag dem vierten Rahmenkredit. Er soll uns erlauben, die handels- und wirtschaftspolitischen Massnahmen für eine Mindestdauer von vier Jahren (1. Jan. 1997–31. Dez. 2000) weiterzuführen. Rund ein Drittel des Kredites, 300 Millionen Franken, werden für Garantien und andere Eventualverpflichtungen aufgewendet, welche nur zu geringen Teilen ausbezahlt werden dürften. *Die jährlichen Auszahlungen für Verpflichtungen zu Lasten des fünften Rahmenkredites werden kleiner ausfallen als die unter dem vierten Rahmenkredit vorgesehenen Ausgaben. Sie werden sich aber ungefähr in derselben Grössenordnung wie die im Zeitraum 1990–1996 effektiv vorgenommenen Auszahlungen bewegen.* Selbstverständlich werden sie den jährlich vom Parlament bewilligten Budgetrahmen nicht überschreiten.

Zwei Erwägungen haben uns veranlasst, Ihnen einen relativ geringen Betrag vorzuschlagen. Zum einen erwarten wir aus dem *grösseren Multiplikatoreffekt*, den die neuen Zusammenarbeitsformen mit dem Privatsektor erzielen, eine stärkere Nachhaltigkeit pro Franken Staatsausgaben; zum anderen erfordert *die angespannte Lage der Bundesfinanzen* Einschnitte in sämtlichen staatlichen Aufgabenbereichen, selbst wenn sie höchste Priorität besitzen. Um die Anteile der verschiedenen Kapitel der öffentlichen Entwicklungshilfe nicht zu verändern, sollen die Ausgaben bezüglich unserer Massnahmen sich parallel zu den Ausgaben für von der DEZA durchgeführte Massnahmen entwickeln.

Wir gehen von folgender Aufteilung des Kredites aus:

Indikative Mittelverwendung aus dem fünften Rahmenkredit ¹¹⁾

	In Millionen Franken
Zahlungsbilanzhilfen	120
Handelsförderung und Rohstoffe	120
Mischfinanzierungen	120
Garantien (davon Ausgleichsfonds 100 Mio.)	300
Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung	50
Übrige Investitionsförderungs-Massnahmen ^{*)}	130
Initiative zugunsten der Länder des Mittelmeerbeckens	100
Entschuldung (Rahmenkredit 700-Jahr-Feier)	(p.m.)
Durchführungskosten ^{**)}	20
Total	960

^{*)} betrifft: Zusammenführung von Geschäftspartnern, Studienfinanzierungsfonds, Unterstützung von Ausbildungsaktivitäten, Transfer umweltfreundlicher Technologien, Unterstützung der Finanzintermediäre

^{**)} wovon 5 Millionen Franken für die Entlohnung möglicher Stellen unter privatrechtlichen Verträgen (vgl. Ziff. 52)

33 Zahlungsbilanzhilfen und Entschuldung .**331 Zahlungsbilanzhilfen****331.1 Allgemeine Ausrichtung**

Berücksichtigt werden können einzig einkommensschwache Länder ¹²⁾, die in einem von den internationalen Finanzinstitutionen mitgetragenen Anpassungsprozess stehen und die Absicht zur mittelfristigen Wirtschaftsstrukturereform und zur intensiveren Mobilisierung der inländischen Ersparnis nachweisen können. Von der Regierung werden des weiteren zufriedenstellende Leistungen in der Führung der Staatsangelegenheiten sowie in Menschenrechtsfragen verlangt. Schliesslich geben bei der Auswahl der Interventionen die Höhe des externen und internen Finanzierungsbedarfs sowie die politische oder wirtschaftliche Bedeutung des fraglichen Landes für die Schweiz den Ausschlag. Vorrang erhalten dabei die Schwerpunktländer der DEZA, sofern sie den allgemeinen Selektionskriterien genügen.

Unser Instrument der Zahlungsbilanzhilfe (ZBH) muss dem durch den Reformprozess veränderten wirtschaftlichen Umfeld Rechnung tragen. Jene Länder, welche sich in der *Anfangsphase eines Wiederaufbau- oder Anpassungsprogramms* ihrer Wirtschaft befinden (z. B. Eritrea oder Haiti) sowie jene Länder, welche *einem zeitlich befristeten äusseren Schock* ausgesetzt sind, werden weiterhin von unserer Devisenzufuhr profitieren, um somit dem Ungleichgewicht ihrer Zahlungsbilanz Abhilfe zu schaffen. Länder hingegen, welche bereits eine weitgehende volkswirt-

¹¹⁾ Die Zahlen sind indikativ. Die tatsächliche Aufteilung wird von der Entwicklung der Bedürfnisse in den Entwicklungsländern sowie der Fähigkeit, den Privatsektor zu mobilisieren abhängen.

¹²⁾ Länder, die sich um konzessionelle IDA-Darlehen bewerben können.

schaftliche Stabilisierung erreicht haben und die Liberalisierung entschlossen vorantreiben, rücken dank der Fortsetzung der Anpassungsbemühungen der *grundlegenden Umstrukturierung der Wirtschaft* (dazu gehören beispielsweise die Vermarktung und Privatisierung parastaatlicher Unternehmen, die Reform der öffentlichen Verwaltung oder des Finanzsektors) einen Schritt näher. Die Neuorganisation erfordert bedeutende Haushaltsmittel, viel Zeit und entsprechende Fähigkeiten in der Durchführung. Die Zahlungsbilanzhilfen sollen diese neuen Bedürfnisse vermehrt ins Visier fassen.

331.2 Die neue Dimension der Zahlungsbilanzhilfen

Die Vertiefung der Strukturreformen stellt die Hauptaufgabe der Länder dar, welche ein günstiges Klima für Wachstum und Privatinvestitionen anstreben. Die Neuausrichtung des ZBH-Instruments setzt das Hauptgewicht auf die effektive Umsetzung der Strukturanpassungsmassnahmen. *Eine enge Zusammenarbeit mit IWF und Weltbank, welche die zu ergreifenden globalen Massnahmen bestimmen, ist deshalb notwendig.* Durch unsere Hilfe unterstützen wir die Länder bei der operationellen Umsetzung dieser Massnahmen und tragen zusätzlich dazu bei, deren *unerwünschte Nebeneffekte* aufzufangen. Es handelt sich einerseits um die Errichtung von sozialen Schutzmassnahmen für die ärmsten Bevölkerungsschichten und andererseits um die Förderung von Aktionen, welche den Wirtschaftsakteuren erlauben, die sich durch die Strukturanpassungen ergebenden Chancen besser zu nutzen. Die Privatinvestitionen und das Wirtschaftswachstum werden somit beschleunigt.

Der neue Ansatz im Bereich der Zahlungsbilanzhilfe läuft darauf hinaus, die Prüfung sämtlicher Punkte der Haushaltspolitik besser in die Vorbereitung, Aushandlung, Kontrolle und Evaluation der Hilfe einzubeziehen.

Die Neuausrichtung des ZBH-Einsatzes setzt voraus, dass das BAWI die effektive Verwirklichung der Strukturreformen näher verfolgt. Der Ansatz ist nicht nur makroökonomischer Natur, sondern umfasst auch die Analyse der erbrachten Fortschritte in der Verwaltung der Staatsfinanzen, bei der Ausgestaltung und Umsetzung humaner Entwicklungsstrategien, bei der Mobilisierung inländischer Spargelder und bei der Durchführung von Programmen zur Vermarktung und Privatisierung (para)-staatlicher Unternehmen. Die allgemeinen Budgethilfen müssen sich auf flankierende Massnahmen zur Stärkung der institutionellen Kapazitäten abstützen, damit die Reformplanung und -ausführung gelingt. Aus diesem Grund ist bei den spezifischen und gezielten Programmen im Bereich technische Hilfe und Ausbildung eine Feinabstimmung auf die jeweiligen Bedürfnisse möglich.

Der Finanzsektor stellt einen Knotenpunkt der wirtschaftlichen Organisation und Expansion dar. Finanzdienstleistungen erleichtern und garantieren die Abwicklung lokaler Transaktionen, fördern die Mobilisierung der privaten Ersparnis und verschaffen Zugang zu Krediten. Ferner übernimmt das Finanzsystem eine zentrale Vermittlerrolle, indem es eine effiziente Allokation der flüssiggemachten Ressourcen gewährleistet. Nicht zuletzt findet an den Finanzmärkten die Umsetzung der Geldpolitik statt. Alle diese Faktoren sowie der *komparative Vorteil* der Schweiz in Sachen nutzbare Kompetenzen und Kapazitäten (SNB, Centre d'analyse monétaire et bancaire in Genf, Grossbanken, Finanzkonsulenten usw.) begründen den hohen Stellenwert der Unterstützungsmassnahmen zugunsten der Reform und Entwicklung des Finanzsektors im Rahmen der Zahlungsbilanzhilfen. Der Schwerpunkt soll dabei auf Interventionen zur Errichtung und Festigung von Rahmenbedingungen lie-

gen, welche den Aufbau eines liberalen, wettbewerbsgeprägten Finanzsystems begünstigen.

331.3 Interventionskriterien und -modalitäten

Was die Kriterien zur Auswahl der begünstigten Länder anbelangt, ist zunächst zu betonen, dass wir an der schwerpunktmässigen Vergabe von ZBH an eine kleine Anzahl Länder festhalten. Zumal die neue Stossrichtung der ZBH intensivere Analyse- und Kontrollarbeiten erfordern, kommen mittelfristig höchstens acht Länder gleichzeitig als Hilfsempfänger in Betracht.

Der Finanzrahmen der ZBH setzt die Bereitschaft und das Engagement für eine mittelfristige Zusammenarbeit voraus (in Afrika kann dies bis zu zehn Jahre bedeuten), beschränkt aber die festen finanziellen Verpflichtungen auf eine erste Tranche mit einer Laufzeit von 2–3 Jahren. Zusätzlich zur ersten Tranche gewährte Mittel werden von den effektiven Leistungen des Landes und von der Verfügbarkeit der BAWI-Mittel abhängen.

Burkina Faso: Unterstützung der Wirtschaftsreform über den Haushalt

Als einem der wenigen Länder der CFA-Zone gelang es Burkina Faso, unter den schwierigen Umständen nach der Abwertung des CFA-Franc im Januar 1994 sein wirtschaftliches Konsolidierungs- und Reformprogramm entschlossen und konsequent durchzuführen. Die erfreulichen Ergebnisse von Ende 1994 und die weiterhin relativ stabilen politischen Verhältnisse (insbesondere die demokratische Wahl des Staatsoberhauptes) veranlassten das BAWI zur Fortsetzung seiner Hilfe. Im Dezember 1994 wurde eine erste Zahlungsbilanzhilfe (ZBH) im Wert von 10 Millionen Franken gewährt.

Ausgerichtet wurde die ZBH in Form einer Budgethilfe, damit die gesamten öffentlichen Finanzen innerhalb kürzester Frist aufgestockt und prioritäre Entwicklungsaktivitäten des Landes – beispielsweise in den Bereichen Grundausbildung und Alphabetisierung, in denen die schweizerische Zusammenarbeit sich seit mehreren Jahren engagiert – finanziert werden können. Diese Unterstützung zeigt die Ergänzung der Massnahmen des BAWI mit denjenigen der DEZA auf. Ziel war es, die Politik und die Bemühungen der Regierung um eine Erhöhung der Sozialausgaben (Grundausbildung und Alphabetisierung) und auch des Steueraufkommens in Prozentpunkten des BIP zu ermutigen. Die beiden Vorgaben wurden 1995 tatsächlich verwirklicht und werden im Budget 1996 ebenfalls eingehalten.

Das BAWI sieht vor, solche budgetären Hilfen sowie auch den Dialog mit der Regierung zum allgemeinen Thema der staatlichen Finanz- und Ausgabenpolitik im Rahmen einer mehrjährigen Zusammenarbeit fortzusetzen.

Im Bereich der operationellen Durchführung der ZBH berücksichtigen wir folgende Elemente:

- Je nach der spezifischen Analyse der Bedürfnisse und Ziele des fraglichen Landes wird die Intervention *entweder als bilaterale Hilfe oder als multilaterale Kofinanzierung* durchgeführt. Vorrang erhalten bei bilateraler Hilfe jene Länder, welche in die schweizerische Länderpolitik integriert sind. Im Falle von Kofinanzierungen muss die Schweizer Beteiligung bei der Erarbeitung, Überwachung und Evaluation der Aktionen eindeutig mit der Weltbank abgesprochen werden.
- Im Zusammenhang mit traditionellen Zahlungsbilanzhilfen (Devisenzuteilung für die Einfuhr spezifischer Güter)¹³⁾ halten wir namentlich durch Einholung von internationalen Offerten weiterhin am *Konkurrenzprinzip* fest.
- Unsere mittelfristigen Zusammenarbeitsverpflichtungen beinhalten einen grundsätzlichen *Dialog* mit den Empfängerländern und den übrigen Geldgebern (insbesondere mit den multilateralen Kapitalgebern) sowie die Mitwirkung an gemeinsamen Missionen zur Analyse der jeweiligen nationalen Haushalts- und Ausgabenpolitik.
- Für die Durchführung dieser Operationen stützt sich die Verwaltung soweit wie möglich auf die im Privatsektor vorhandenen Kompetenzen und Kapazitäten.

331.4 Operationelle und finanzielle Auswirkungen

Wie zuvor erwähnt, wird das BAWI seine wirtschaftlichen Unterstützungsmassnahmen *auf höchstens acht Länder gleichzeitig konzentrieren*. Während der Laufzeit des fünften Rahmenkredites gehen wir von durchschnittlich vier bis fünf neuen finanziellen Verpflichtungen pro Jahr aus, um unser mittelfristiges Wirtschaftsunterstützung-Programm abzuschliessen. Der Gesamtbetrag der geplanten Verpflichtungen beläuft sich auf 120 Millionen Franken

Um die Effizienz dieses Instruments zu maximieren, verlangt die Neuausrichtung der ZBH nach einer engen Zusammenarbeit mit den betroffenen Ländern. Dies bedingt einerseits eine vertiefte Analyse der öffentlichen Steuer- und Ausgabenpolitik, damit die zugesprochene Hilfe sachgerecht vorbereitet und evaluiert werden kann, und andererseits die Einführung flankierender technischer Begleitprogramme. Unter diesem Blickwinkel beabsichtigt das BAWI, ein *«centre d'excellence» zu schaffen, welches die in der Schweiz zur Verfügung stehenden Expertisen und Fachkenntnisse vereinigt, um sich wirksam an Finanzsektorreformen in Entwicklungsländern zu beteiligen*. Die neue Ausrichtung der ZBH bedingt für jede Operation einen grösseren Aufwand. Dies wird nicht ohne dafür vorgesehene zusätzliches Personal in der Zentrale möglich sein.

332 Entschuldung

332.1 Verlauf der schweizerischen Entschuldungspolitik

Wenngleich etliche Entwicklungsländer seit mehreren Jahren umfassende Anstrengungen im Bereich der Stabilisierung der wirtschaftlichen Reformen unternommen haben und ihnen dazu umfangreiche konzessionelle Kredite gewährt wurden, hält die hohe Verschuldung in zahlreichen Staaten an. Ende 1995 wurde die Aussenverschuldung der ärmsten, hochverschuldeten Länder mit 209 Millionen US-Dollar beziffert, was einer Zunahme um 9,5 Prozent seit dem Jahr 1990 entspricht.

¹³⁾ Die Interventionssektoren werden aufgrund der Bedürfnisse des Empfängerlandes sowie der komparativen Vorteile der schweizerischen Wirtschaft bestimmt.

Das Schuldenproblem der ärmsten Länder ist in erster Linie eine Frage der *bilateralen Verschuldung*. In dieser Hinsicht haben kürzlich die Verabschiedung und Anwendung der Neapel-Bedingungen¹⁴⁾ im Rahmen des Pariser Clubs einen Meilenstein gesetzt: Die neuen Bestimmungen sehen die Möglichkeit der umfassenden Schuldenerlasse vor und wirken sich auf die Behandlung der übrigen bilateralen Schulden (d. h. gegenüber den Nicht-Mitgliedstaaten des Pariser Clubs) aus. *Nichtsdestotrotz spitzt sich die Problematik der multilateralen Verschuldung für mehrere der ärmsten Länder zu*. Einem Land, das seine multilateralen Schulden nicht bedient, droht nicht nur ein Abbruch der Beziehungen zu den internationalen Finanzinstitutionen, sondern auch die Einstellung der für seine Entwicklung unerlässlichen Finanzströme. Derzeit haben ungefähr 15 Länder mit gravierenden multilateralen Schuldenproblemen zu kämpfen¹⁵⁾.

Entschuldung: Das Beispiel Guinea-Bissau

Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 220 US\$ und einer Aussensschuld, die 700 Prozent des BIP übersteigt, gehört Guinea-Bissau zu den ärmsten und am höchsten verschuldeten Ländern Afrikas. Seit im Jahr 1994 demokratische Wahlen abgehalten und ein mit dem IWF ausgehandeltes Wirtschaftsreformprogramm eingeleitet wurde, profitiert Guinea-Bissau erneut von der Zusammenarbeit mit der internationalen Gebergemeinschaft.

Im Rahmen der bilateralen Entschuldungsaktionen vom April 1995, die zur Streichung von Forderungen im Wert von 13 Millionen Franken führte, sah die Schweiz angesichts der prekären Finanzlage des Landes von der Schaffung eines Gegenwertfonds in Lokalwährung ab. Guinea-Bissau seinerseits verpflichtete sich, bald Gesetze zum Schutz der Küstenregionen und zur Erhaltung der Artenvielfalt in der Küstenzone einzuführen. Die DEZA finanziert in diesem Gebiet ein Projekt zum Schutz der Umwelt und zur nachhaltigen Nutzung der natürlichen Ressourcen.

Daneben beteiligt sich die Schweiz an der Bereinigung der finanziellen Beziehungen Guinea-Bissaus mit der Afrikanischen Entwicklungsbank (ADB). Im Anschluss an eine Evaluations-Mission des Projekt-Portfolios der ADB, an welcher sich die Schweiz und die Niederlande beteiligten, wurden zwei nicht rentable Projekte eingestellt, ein weiteres redimensioniert. Die beiden Geberstaaten beglichen gemeinsam den Zahlungsrückstand Guinea-Bissaus und beteiligten sich angesichts des aktuellen Anpassungsprogrammes an der Finanzierung der laufenden Verbindlichkeiten des Landes gegenüber der ADB für 1995 und 1996. Insgesamt verpflichtete die Schweiz einen Betrag von 12 Millionen Franken. Dank der Regelung nahm die ADB ihre konzessionelle Finanzhilfe zugunsten Guinea-Bissaus wieder auf.

¹⁴⁾ siehe Fussnote 1, Ziff. 222.2

¹⁵⁾ In den «World Debt Tables 1994-95» betont die Weltbank, dass eine Schuldendienstquote von über 20 Prozent der Exporterlöse als problematisch zu bezeichnen sei und dass eine Gesamtaussensschuld von 200 Prozent der Exporte als ökonomisch untragbar gelte. In einigen Ländern übersteigt allein die multilaterale Verschuldung bereits diese Werte, ohne dass bilaterale oder kommerzielle Schulden hinzugerechnet werden.

Mit dem erheblichen finanziellen Engagement der Schweiz in Guinea-Bissau geht eine technische Unterstützung zum mittelfristigen Kapazitätsausbau im Schuldenmanagement einher: Dank einer Finanzierung der Schweiz konnten die Zentralbank und das Finanzministerium mit Informatiksystemen ausgestattet werden.

Das Seminar in Genf im Mai 1994¹⁶⁾ hat zur Sensibilisierung für die Verschuldungsproblematik beigetragen und einen intensiven Dialog zwischen den internationalen Finanzierungsinstitutionen und der Gebergemeinschaft ausgelöst. Als Ergebnis haben die Weltbank und der IWF einen Plan zugunsten der ärmsten Länder entwickelt. Er bezweckt, die gesamte Schuldenlast (d. h. sowohl kommerzielle Schulden wie auch Verpflichtungen gegenüber bilateralen und multilateralen Entwicklungsorganisationen) der am höchsten verschuldeten Länder abzubauen, insofern diese Staaten in überzeugender Weise Strukturreformen verfolgen. Man geht davon aus, dass solche wirtschaftspolitische Anpassungen nötig sind, um den Weg in Richtung nachhaltiges Wachstum zu ebnen. Alle wichtigen zwischenstaatlichen und multilateralen Kreditgeber sind an diesem Unterfangen wirksam und gerecht zu beteiligen. Auch soll dabei die finanzielle Integrität der multilateralen Finanzinstitutionen gewahrt bleiben. Diese internationalen Bemühungen sind der Ausgangspunkt für unsere eigenen Entschuldungsprogramme in den nächsten Jahren.

Verminderung der kommerziellen Schulden in Nicaragua

Nicaragua leidet unter einer extremen Verschuldung, die Ende 1994 über 12 Millionen US\$ betrug. Die von der Regierung im Rahmen des wirtschaftlichen Stabilisierungs- und Reformprogrammes umgesetzten Entschuldungsstrategien mündeten in eine Reihe bedeutender Aktionen: Begleichung der Rückstände gegenüber den internationalen Finanzinstitutionen, wesentliche Ermässigung der offiziellen bilateralen Schulden innerhalb des Pariser Clubs.

Nicaragua ist ein Konzentrationsland der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit. Deshalb sind die wirtschaftlichen Unterstützungsmassnahmen des BAWI in Form von Zahlungsbilanzhilfen und Entschuldungsaktionen komplementär zu den von der DEZA durchgeführten Aktivitäten.

In Anbetracht der erfreulichen Ergebnisse bei der Umsetzung des Wirtschaftsreform-Programmes misst die Regierung der Normalisierung ihrer Beziehungen zur internationalen Finanzgemeinschaft sowie dem erneuten Zustrom von Privatkapital besondere Bedeutung zu. Dank einer gemeinsamen Aktion der Weltbank, der Interamerikanischen Entwicklungsbank, Schwedens, der Niederlande und der Schweiz sah sich Nicaragua im Dezember 1995 in der Lage, nicht-garantierte kommerzielle Forderungen im Wert von 88 Millionen US\$ (Gesamtforderungen 1,1 Mia. US\$) zurückzukaufen. Die Schweiz hat mit 10 Millionen US\$ den höchsten Beitrag aller bilateralen Geberländer geleistet.

¹⁶⁾ Vgl. Ziffer 222.2 am Schluss

332.2 Ausrichtung der schweizerischen Entschuldungspolitik

Wir werden die Initiativen, welche eine bessere Abstimmung zwischen Geldgebern in der Ausgestaltung und Umsetzung globaler Entschuldungsstrategien bezwecken, mittragen. Solche Strategien sind auf eine ausführliche Überprüfung der Lage und den zur nachhaltigen Entschuldung erforderlichen Massnahmen in jedem einzelnen Land zu gründen.

Bei der Umsetzung der schweizerischen Entschuldungsfazilität werden wir in den kommenden Jahren folgende Schwerpunkte setzen:

- Als Teil der *bilateralen Entschuldung* erfolgten Rückkäufe kommerzieller Forderungen von schweizerischen Exporteuren hauptsächlich in den Jahren 1992 und 1993. Wir haben vor, noch ein letztes gezieltes Rückkaufsangebot zu unterbreiten. Wir werden uns weiterhin am Rückkauf *nicht-garantierter kommerzieller Schulden* beteiligen, der von der Weltbank koordiniert wird.
- Nachdem die Schweiz bisher bilaterale Entschuldungsprogramme betont hat, *soll zukünftig ein besonderes Gewicht auf die Lösung multilateraler Verschuldungsprobleme gelegt werden*. So sehen wir zum Beispiel vor, uns am Fonds der Weltbank und des IWF zu beteiligen, dessen Schaffung als Antwort auf die Verschuldung der ärmsten Entwicklungsländer geplant ist. Dieser Ansatz erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen Schuldner, Gläubigern und Gebern. Unser Land wird sich dabei weiterhin dafür einsetzen, dass der Schulden-Problematik in Diskussionsgremien wie beispielsweise den Konsultationsgruppen der Weltbank oder den Rundtischgesprächen des UNDP grösseres Gewicht verliehen wird. Bei der Umsetzung der Massnahmen wird die Schweiz grossen Wert darauf legen, dass die *Gläubiger sich untereinander solidarisch verhalten und private Gläubiger das Risiko, das kommerziellen Forderungen anhaftet, in einem bedeutenden Ausmass übernehmen*. Schliesslich wird die Schweiz sich bemühen, keine ordnungspolitisch falschen Signale an die begünstigten Länder zu geben (Lockerung der Zahlungsdisziplin; indirekte Bestrafung der Staaten, die eine übermässige Verschuldung verhindern konnten).
- Im Einklang mit der Botschaft über den Rahmenkredit, der anlässlich der 700-Jahr-Feier der Eidgenossenschaft gesprochen wurde (siehe Ziff. 333 der genannten Botschaft), *ist die Palette der Entschuldungsinstrumente auch in Zukunft zu erweitern*, um den vielfältigen Bedürfnissen der ärmsten, hochverschuldeten Länder Rechnung zu tragen. Dazu gehört die Finanzierung der laufenden Verbindlichkeiten gegenüber den internationalen Finanzierungsinstitutionen sowie die Schuldenbereinigung gegenüber Staaten, die dem Pariser Klub nicht angehören (mehrheitlich ehemalige sozialistische Staaten).

332.3 Verpflichtungs- und Auszahlungsbudget

Ende 1995 betrug der Restbetrag für Entschuldungsmassnahmen aus den beiden laufenden Rahmenkrediten 216 Millionen Franken. Die noch verfügbaren Mittel dürften zur Finanzierung der geplanten Massnahmen bis Ende 1999 ausreichen.

34 Handelspolitik

341 Handelsförderung

Die Voraussetzungen, dass der Handel zu einer Triebfeder der Entwicklung wird, sind heute wesentlich günstiger als noch vor einigen Jahren. Wir schlagen Ihnen deshalb vor, das Programm der Handelsförderung auszubauen, um die Voraussetzungen der begünstigten Länder zur Integration in den Weltmarkt zu verbessern.

Unser Programm verfolgt vier Zielsetzungen:

- Stärkung der handelspolitischen Kapazitäten der Entwicklungsländer;
- Effizientere Abwicklung der Handelsbeziehungen zwischen Exporteuren und Importeuren;
- Erweiterung des Marktzugangs in der Schweiz und den Nachbarländern;
- Stärkeres Zusammenwirken von Handelspolitik und Entwicklung.

341.1 · Stärkung der handelspolitischen Kapazitäten der Entwicklungsländer

Der erste Teil des Handelsförderungs-Programmes soll einzelnen Entwicklungsländern helfen, sich die Chancen, welche die Globalisierung der Märkte und das neue multilaterale Handelssystem bieten, zunutze zu machen und durch eine aktive Teilnahme an den Arbeiten und Verhandlungen unter der Ägide der WTO zum Aufbau des multilateralen Handelssystems beizutragen. Wichtige Elemente der Unterstützung betreffen die *Ausbildung von Experten in handelspolitischen Fragen, die Erneuerung der für internationale Handelspolitik zuständigen Regierungsorgane und die Förderung von Konsultationsmechanismen zwischen Regierung und Privatsektor*. Wir beabsichtigen auch, die Missionen der ärmeren Länder in Genf gezielt zu unterstützen. Der Kanton Genf wird den Entwicklungsländern ein «*Maison universelle*» für deren permanente Delegationen bei der WTO zur Verfügung stellen. Als Teil dieses Vorhabens werden wir eine Projektgruppe im «*Maison universelle*» aufbauen, welche den ärmsten Entwicklungsländern bei internationalen Verhandlungen über Handelsfragen zur Seite steht.

Für handelspolitische Projekte kommen Länder mit niedrigem Einkommen (gemäss der Weltbankklassifikation) in Betracht, welche einen bedeutenden Austauschverkehr mit dem Ausland pflegen und mit welchen die Schweiz bereits durch Handelsbeziehungen und über die Entwicklungszusammenarbeit verbunden ist (Beispiele: Uganda, Bangladesch, Vietnam, Bolivien). Projektträger sind bilaterale Stellen oder multilaterale Organisationen. Da bereits mehrere Institutionen in diesem Feld tätig sind (WTO, UNCTAD, ITC, Entwicklungsbanken, bilaterale Entwicklungsagenturen), ist eine bessere Koordination erforderlich, um Doppelspurigkeiten zu vermeiden¹⁷⁾.

¹⁷⁾ Mit dieser Absicht hat die Schweiz im November 1995 ein internationales Seminar organisiert, in welchem die Nachfrage der Entwicklungsländer nach technischer Zusammenarbeit im Handelsbereich sowie Methoden zur Rationalisierung der Projektktivität der auf diesem Gebiet tätigen Organisationen thematisiert wurden.

341.2 Wirksamkeitsverbesserung der Handelsoperationen

Die Programmkomponente «Handelseffizienz» bezweckt, durch den Abbau von Handelshemmnissen, namentlich durch eine Senkung der Transaktionskosten, die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu steigern. Es gilt, *die Zollverwaltungen effizienter und transparenter zu gestalten, handelsbezogene Dienstleistungen im Transport-, Banken- und Versicherungssektor zu verbessern, für Importeure und Exporteure leicht zugängliche Datenbanken zu schaffen*¹⁸⁾ (Informationen über Märkte, Produkte, Import- und Exportregeln) sowie die Qualitätskontrolle und Zertifizierung der Ausfuhren zu stärken.

Mit der Durchführung von Massnahmen der Handelseffizienz, welche hauptsächlich den ärmsten Ländern zugute kommen, werden multilaterale Organisationen und international anerkannte Unternehmen, die entsprechende Dienstleistungen anbieten, betraut werden.

Handelseffizienz

Die Staatengemeinschaft verfolgt als vorrangiges Ziel, dass kein potentieller Teilnehmer von der Handelstätigkeit ausgeschlossen wird. In allen Staaten, aber ganz besonders in den ärmsten Ländern gibt es Unternehmen, die vom Austauschverkehr abseits stehen, weil Handelsverfahren ineffizient sind und der Zugang zu Information, Netzwerken, Dienstleistungen und Logistik fehlt. Auch wenn die Bedürfnisse länderspezifisch sind, so können die Unternehmen doch weltweit aus der Kenntnis über effiziente Handelsgebaren und handelsfördernde Massnahmen Nutzen ziehen. Aus diesem Grunde hat die UNCTAD die Initiative zu einem globalen Aktionsprogramm ergriffen, das den Zugang zum Weltmarkt durch ein Bündel von praktischen Richtlinien, Empfehlungen und Massnahmen erleichtern soll, dies je nach Fall von Regierungen, nationalen oder internationalen Organisationen und Unternehmen durchgeführt werden können. Das Programm umfasst sechs Bereiche, in denen konkrete Aktionen unverzüglich oder mittelfristig wirksam werden können: Zollverwaltung, Transportwesen, Dienstleistungen im Banken- und Versicherungssektor, Handelsinformation, Handelspraktiken und Fernmeldewesen. Als erste Etappe wurde ein weltweites Netz von Handelspolen («trade points») geschaffen, die es vor allem Unternehmen der ärmeren Länder ermöglichen sollen, ihre Handelsbeziehungen mit dem Rest der Welt effizienter zu gestalten. Die Schweiz hat dieses Programm seit seiner Schaffung durch die UNCTAD im Jahre 1994 mit der Finanzierung von operationellen Seminarien unterstützt. Wir beabsichtigen in einer zweiten Phase, unsere Beteiligung auszubauen, indem wir Aktionen in verschiedenen Bereichen in einer beschränkten Zahl von Entwicklungsländern unterstützen werden.

¹⁸⁾ Ein von der Schweiz mitfinanziertes UNCTAD-Programm unterstützt die Entwicklungsländer bei der Errichtung nationaler Datenbanken und Handelspole («trade points») und fördert die Vernetzung der Handelspole über Internet.

341.3 Erweiterung des Marktzugangs in der Schweiz und in den Nachbarstaaten

Ein erweiterter Zugang zum Schweizer Markt soll durch die *Revision der Zollpräferenzen zugunsten der Entwicklungsländer* (Allgemeines Präferenzensystem, APS) und durch *gezielte Programme für die Importförderung* erreicht werden. Ende 1996 wird die laufende APS-Revision abgeschlossen werden. Ihr Ziel ist, die Zollpräferenzen den Ergebnissen der Uruguay-Runde anzugleichen, die Ursprungsregeln soweit wie möglich zu lockern und mit den Industrieländern eine Abstufung der begünstigten Länder, welche bereits einen gewissen Entwicklungsstand vorweisen, zu vereinbaren. Ferner werden wir landwirtschaftlichen Ausfuhren aus den ärmsten Ländern einen besseren Marktzugang einräumen, ohne jedoch die Zielsetzungen unserer Landwirtschaftspolitik in Frage zu stellen.

Die Kontaktvermittlung zwischen potentiellen Exporteuren aus Entwicklungsländern mit schweizerischen Importeuren bildet den Schwerpunkt unseres Importförderungsprogrammes. Das Programm, das von der OSEC verwaltet wird, wird zurzeit von einem aussenstehenden Experten beurteilt und soll, unter Einschluss der Evaluationsergebnisse, weitergeführt werden. Um deren Wirkung zu erhöhen, sollen die Programmaktivitäten eng mit ähnlichen Projekten der Europäischen Union, insbesondere Deutschlands, koordiniert werden.

341.4 Kohärenz zwischen Handel und Entwicklung

Die vierte Komponente des Handelsförderungs-Programmes schliesst alle Entwicklungsländer ein. Sie soll *Lösungsansätze für die Kohärenzprobleme in der Handelspolitik* finden, welche im Bericht des Bundesrates von 1994 über die Nord-Süd-Beziehungen der Schweiz in den 90er Jahren angeschnitten wurden. Zielkonflikte sollen aufgezeigt werden zwischen der schweizerischen Entwicklungspolitik und Aspekten der autonomen Handelspolitik, den schweizerischen Stellungnahmen in der WTO, der Landwirtschafts-, Migrations-, Umweltpolitik usw. In den nächsten Jahren wird vor allem die Beurteilung der Auswirkungen von Sozial- und Umweltklauseln auf den Aussenhandel von Entwicklungsländern im Vordergrund stehen. Die Suche nach Kohärenz setzt eine Stärkung der analytischen Kapazitäten voraus, auf welchen die operationellen Tätigkeiten aufbauen. Die geplanten Aktivitäten umfassen Studien, Seminare und Stellungnahmen.

342 Die Umweltdimension in der Handelsförderung

Die Märkte der Industrieländer sind durch das zunehmende Umweltbewusstsein der Verbraucher gekennzeichnet. Letztere möchten sicherstellen, dass die gekauften Güter den gewünschten ökologischen Normen entsprechen. Das Angebot an umweltverträglichen Gütern und Dienstleistungen aus Entwicklungsländern ist dieser nicht unbedeutenden Nachfrage noch nicht gewachsen. Als Teil unseres Handelsförderungs-Programmes möchten wir die *Anstrengungen der Entwicklungsländer unterstützen, umweltfreundliche Waren und Dienstleistungen auszuführen*. Dazu müssen die Produzenten dieser Länder leichteren Zugang zu saubereren Technologien erhalten.

Als Garantie für die Einhaltung ökologischer Produktionsnormen fordern gewisse Konsumenten- und Konsumentinnengruppen in den Industrieländern, dass *Handels-einschränkungen* eingeführt werden (beispielsweise Öko-Zölle oder Einfuhrsperrren). Diese Forderungen ergänzen meist eine aktive Zusammenarbeit dieser Kreise mit Entwicklungsländern, ersetzen leider aber manchmal auch eine solche. Wir setzen uns dafür ein, bei Nichteinhaltung international anerkannter Umweltbestimmungen erst als *ultima ratio* Handelsmassnahmen anzuwenden, also subsidiär zu technischer und finanzieller Hilfe. Sollten sich restriktive Handelsmassnahmen als notwendig erweisen, müssen sie transparent, nicht-protektionistisch und nicht-diskriminierend sein und in einem angemessenen Verhältnis zum erwarteten Ergebnis stehen.

ISO-Normen; Verfahren zur Konformitätsbewertung

Um auf die Märkte der Industrieländer vorzudringen, müssen die Produkte der Entwicklungsländer heute unbedingt bestimmte Qualitätsnormen erfüllen. Eine effiziente Überwachung der Qualität während der Herstellung und der Vermarktung des Produktes gewährleistet, dass es den Anforderungen der Konsumenten und staatlichen Vorschriften genügt.

Die ISO-Normen oder Standards setzen sich aus Regeln und Leitlinien zur Verwaltung der Qualitätsaspekte im Produktionsprozess zusammen, die von der Internationalen Standardisierungsorganisation (International Organization for Standardization – ISO), einer privaten Organisation mit Sitz in Genf, erlassen wurden. Der ISO gehören nationale Institute für technische Normen aus ungefähr hundert Ländern an. Die Normen beziehen sich auf die Zusammensetzung, die Eigenschaften, die Verpackung, die Beschriftung, den Produktionsprozess, den Transport und die Lagerung der Produkte sowie auf die Bewertungsverfahren der Normenkonformität. Die Normenserie ISO 9000 erfasst die Verwaltung und Kontrolle, die Serie ISO 14 000 schliesst die Umweltdimension mit ein.

Anhand von Verfahren zur Evaluation der Konformität soll ermittelt werden, inwieweit Produkte, Herstellungsverfahren oder Dienstleistungen die in einer Norm oder Verordnung umschriebenen Erfordernisse erfüllen. Diesem Verfahren ist die Akkreditierung vorgelagert, das heisst die formelle Anerkennung der Kompetenz einer Stelle, Konformitätsbewertungen durchzuführen.

Mit dem Ziel, das Exportpotential der Entwicklungsländer auszubauen und ihnen zu helfen, die Möglichkeiten, die ihnen aus den neuen Verhältnissen im multilateralen Handel erwachsen, vollumfänglich zu nutzen, wird das BAWI die Schaffung von Akkreditierungs- und Zertifizierungsstellen erleichtern und die Einführung von Qualitätsverwaltung und -kontrollmethoden (ISO 9000 und ISO 14 000) fördern.

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten gewisser, namentlich afrikanischer Länder, deren Wirtschaft hauptsächlich auf dem Rohstoffexport beruht, sind weniger auf Sachzwänge der Rohstoffmärkte als auf ungenügende Flexibilität und Dynamik in der Strukturanpassung und dem Entwicklungsprozess im allgemeinen zurückzuführen. Wegen der überstarken Abhängigkeit von Rohstoffen sind diese Volkswirtschaften äusserst anfällig auf externe Schocks, deren Auswirkungen einzig durch eine Diversifizierung der Produktion abgefedert werden könnten. Auswege aus der Abhängigkeit sind deshalb weitgehend ausserhalb des Rohstoffsektors zu suchen. Reformen, die günstige Rahmenbedingungen für Privatinvestitionen schaffen, stellen eine unumgängliche Vorstufe der wirtschaftlichen Diversifizierung dieser Länder dar. In diesem Lichte gesehen bilden die schweizerischen Beiträge an den Reformprozess in den ärmeren Entwicklungsländern, vermittelt Zahlungsbilanzhilfen, Entschuldungsmassnahmen, Handelsförderung usw., Teil der Rohstoffpolitik. Daneben sind aber auch spezifische Massnahmen im Rohstoffbereich möglich, besonders um die hohen Preisschwankungen, das Grundproblem der Rohstoffmärkte, anzugehen.

Die internationale Rohstoffpolitik beruhte im wesentlichen auf Produkteabkommen, die mit Klauseln versehen waren, welche eine Marktstabilisierung anstrebten. Wie wir in Ziffer 232 ausführten, hat diese Politik nicht die erhofften Ergebnisse gezeitigt.

Austritt der Schweiz aus dem Gemeinsamen Rohstoffonds

Das Abkommen über den Gemeinsamen Rohstoffonds war im Jahr 1980 zu einer Zeit in Kraft getreten, als die Völkergemeinschaft noch auf die Wirksamkeit von Interventionen in der Preisbildung vertraute. Der Fonds ist ein Finanzierungsorgan innerhalb des Systems der Vereinten Nationen. Er besitzt zwei Konten: aus dem ersten sollen Aktionen der Preisstabilisierung, aus dem zweiten Projekte finanziert werden (Qualitätsverbesserung, Bekämpfung von Pflanzenschädlingen, Erschliessung neuer Absatzmärkte). Die Schweiz hat sich mit 1,7 Millionen Franken am ersten Konto beteiligt und freiwillige Beiträge von 4,5 Millionen Franken an das zweite Konto überwiesen.

Der Gemeinsame Fonds hat jedoch seinen Daseinszweck verloren. Zum einen sind die Preisstabilisierungs-Mechanismen mittlerweile aus fast allen Abkommen verschwunden, zum anderen haben verschiedene internationale Organisationen (Weltbank, UNCTAD, ITC, FAO) und auch bilaterale Organisationen, die über mehr Personal und Mittel als der Gemeinsame Fonds verfügen, ein wachsendes Interesse am Rohstoffsektor. Überdies hat der Fonds seine Wirksamkeit nicht beweisen können. Die jährlichen Projektausgaben des Fonds liegen bei ungefähr 3 Millionen Dollar – etwa soviel, wie die Schweiz allein für ähnliche Projekte aufwendet. Auf dem ersten Konto, das für Aktionen zur Preisstabilisierung gedacht war, aber nie beansprucht wurde, sind 91 Millionen Dollar blockiert.

Die OECD-Länder teilen unsere Unzufriedenheit. Die Vereinigten Staaten haben sich nie am Fonds beteiligt; Australien, Neuseeland, Kanada und die Türkei haben ihre Teilnahme aufgekündigt.

Die Schweiz war während vier Jahren Verwaltungsratsmitglied des Fonds und wirkte in den Arbeitsgruppen mit, die sich um Problemlösungen bemühten. Wir haben unter anderem vergeblich vorgeschlagen, die Mittel des ersten Kontos für Projektfinanzierungen zu verwenden. Am Ende dieser Zeitspanne aktiver und kritischer schweizerischer Beteiligung gelangen wir zum Schluss, dass wir aus dem Fonds austreten sollten. Wir können uns eine Mitgliedschaft in ineffizienten internationalen Organisationen nicht leisten, denn die Glaubwürdigkeit unserer multilateralen Politik steht auf dem Spiel. Beim Austritt aus dem Fonds erhalten wir unsere Beteiligung am ersten Konto zurück; unsere freiwilligen Beiträge an das zweite Konto wurden für die Finanzierung konkreter Projekte verwendet, deren Auswirkungen positiv zu beurteilen sind. Diese Beiträge werden nicht rückerstattet.

Unsere Rohstoffpolitik muss die Entwicklungsländer darin unterstützen, die Rohstoffproduktion und die Ausfuhren effizienter zu gestalten und die Vorteile der internationalen Märkte zu nutzen, soll aber nicht direkt in das Marktgeschehen eingreifen. Die geplanten Massnahmen der Schweiz gliedern sich in drei Komponenten:

343.1 Verbesserungen in der Vermarktung

Die Schwankungen der Rohstoffpreise wirken sich direkt auf die Exporterlöse der produzierenden Länder und jene der Produzenten selbst aus, erschweren die staatliche Haushaltspolitik und beeinflussen damit auch in negativer Weise die Investitionsentscheide. *Keiner der auf nationaler Ebene eingesetzten Stabilisierungsmechanismen ist von Finanz- und Verwaltungsproblemen verschont geblieben.* Das hauptsächliche Problem liegt darin, einen angemessenen Referenzpreis, welcher langfristige Markttendenzen widerspiegelt, zu bestimmen. Grund dafür ist die Schwierigkeit zu erkennen, ob Preisstörungen vorübergehender Natur sind oder ob sie eine strukturelle Preisänderung anzeigen.

Eine vielversprechende Perspektive für Rohstoffproduzenten sind auf den Finanzmärkten verfügbare Instrumente (Optionen, «hedging»), mit welchen das Risiko von Preisschwankungen vermindert werden kann. Diese sind kein Wunderheilmittel. Sie bieten jedoch den Vorteil, die Risiken von Preisschwankungen für den Produzenten und Konsumenten einzuschränken, ohne die marktgemässige Preisstruktur zu verzerren; die Risiken werden an die internationalen Finanzmärkte abgewälzt. *Auf diesem Gebiet herrscht ein grosser Informations- und Ausbildungsbedarf.* Das BAWI hat bereits technische Hilfsprogramme der UNCTAD und der Weltbank unterstützt. Wir gedenken, diese Zusammenarbeit fortzusetzen.

Die Aufgaben von Staat und Privatsektor werden im Zuge der Wirtschaftsreformen in den Entwicklungsländern neu verteilt. In zahlreichen (vor allem afrikanischen) Produzentenländern haben staatliche Organisationen herkömmlicherweise die Vermarktung der Rohstoffe kontrolliert. Um die Effizienz der Vermarktungskette zu erhöhen, wurden diese Aktivitäten nun vermehrt von privaten Produzenten- und Handelsorganisationen übernommen. Für diesen Übergang müssen neue rechtliche und institutionelle Vorkehrungen getroffen werden, für die in gewissen Fällen technische Hilfe benötigt wird.

Schliesslich werden gegenwärtig bei der Überarbeitung des Allgemeinen Zollpräferenzsystems Massnahmen geprüft, die den schweizerischen Marktzugang für verarbeitete Rohstoffe erweitern sollen (vgl. Ziff. 341.3). Wir werden versuchen, die Entwicklungsländer von der «Zollprogression» zu verschonen, d. h. zu verhindern, dass die Zollsätze für verarbeitete Produkte höher ausfallen als für unverarbeitete Rohstoffe.

343.2 Qualitätssteigerung und nachhaltige Produktion von Rohstoffen

Qualitativ hochwertige Rohstoffe erzielen höhere Preise. Demzufolge gilt es, die Qualität zu steigern und auf einem hohen Niveau zu halten. Eine Fortsetzung der technischen Hilfe ist deshalb angezeigt. In diesem Zusammenhang verdienen die ökologischen Aspekte des Herstellungsprozesses besondere Beachtung. Die Nachfrage in der Schweiz wendet sich vermehrt Gütern zu, die unter umweltfreundlichen und sozialverträglichen Bedingungen gefertigt wurden. *«Label», welche Informationen über die Eigenschaften eines Produktes enthalten (Umweltqualität und/oder soziale Herstellungsbedingungen), sind deshalb handelsfördernd.* Umweltlabel fördern unverzüglich nachhaltige Produktionsformen und erlauben, Umweltkosten im Preis zu internalisieren. Sozial verträgliche Güter verbessern die Arbeitsbedingungen von ärmeren Bevölkerungsgruppen.

Allerdings sind Label keine Pauschallösung für die Exportschwierigkeiten der Entwicklungsländer. Es handelt sich um interessante Nischenprodukte, die aber nie mehr als einen kleinen Teil der Ausfuhren dieser Länder betreffen können. *Es ist für das BAWI wichtig, den Entwicklungsländern zu helfen, ihre gesamte Exportproduktion auf die umweltbezogenen Forderungen der Konsumenten auszurichten.* Aus diesen Gründen hat das BAWI in der Schweiz die Einführung des Max Havelaar-Labels für Kaffee sowie die Erarbeitung eines Öko-Labels für Holz unterstützt. In Zusammenarbeit mit der DEZA werden wir in unserer Unterstützung vermehrt vorgelagerte Produktionsaktivitäten angehen, d. h. die Einführung von Produktionsmethoden in Entwicklungsländern fördern, die anerkannten Umweltauflagen entsprechen. Auch in diesem Bereich können private Zertifizierungsgesellschaften eine wichtige Rolle spielen.

Ein besonderes Element des BAWI-Programmes betrifft die *Tropenhölzer*. Wir werden dafür besorgt sein, dass das Internationale Tropenholzabkommen, das von den eidgenössischen Räten im März 1996 ratifiziert wurde, möglichst schnell in Kraft treten kann. Eines der Hauptziele dieses Abkommens ist es, den Entwicklungsländern bei der Umsetzung einer *Produktionsstrategie zu helfen, die bis zum Jahre 2000 die Ausfuhr von Holz aus nachhaltig gepflegten Wäldern beschränkt.* Wir werden weiterhin Projekte der Internationalen Tropenholzorganisation und anderer Projektträger unterstützen, die auf dieses Ziel ausgerichtet sind.

Label und Entwicklungspolitik

Label vermitteln Informationen über Produkteigenschaften und erlauben es den Verbrauchern, durch ihr Kaufverhalten bestimmte Präferenzen auszudrücken. Sie sind deshalb ein Instrument der Handelsförderung. Fabrikanten oder Händler führen Label ein, um zum Beispiel besonders hervorzuheben, dass ein Produkt umweltfreundlich ist oder dass bei der Herstellung sozial verträgliche Arbeitsbedingungen eingehalten wurden. Dank der Label können sich die Entwicklungsländer bei bestimmten Produkten an Änderungen der Nachfrage in den Industrieländern anpassen. In der Schweiz hat das BAWI die Einführung des Max Havelaar-Labels für Kaffee und des DIP-Labels (Double Income Project) für Textilprodukte unterstützt sowie Studien zur Erarbeitung eines Öko-Labels für Hölzer finanziert.

Beispiel: die Marke Max Havelaar

Die Rechte an der Marke Max Havelaar hat in der Schweiz eine Stiftung inne, die von schweizerischen Hilfswerken gegründet wurde. Gegen Entrichtung einer Gebühr von 0,30 Franken pro Kilogramm wird die Marke an Kaffeeröster verteilt, die sich verpflichten, den Kaffee mit einem Label zu versehen und gemäss den von der Stiftung festgesetzten Modalitäten zu kaufen und zu verkaufen. Die Lizenznehmer zahlen den Produzenten, die von der Stiftung bestimmt werden, mindestens den Richtpreis der Internationalen Kaffeeorganisation. Verkaufspreis und Gewinnmargen hingegen sind frei. Die Kaufverträge besitzen eine Laufzeit von mindestens einem Jahr und sehen Vorauszahlung oder die Vergabe eines Produktionskredits vor. Die Produzenten ihrerseits informieren die Stiftung über die Verwendung ihrer Mehreinnahmen. Mehrerlöse sollten nicht zur Produktionssteigerung, sondern für wirtschaftliche Diversifizierungsprogramme, Sozialprojekte oder den Aufbau lokaler Infrastruktur eingesetzt werden.

Nach Angaben der Stiftung hat das Max Havelaar-Label den Kaffeepflanzern zu zusätzlichen Einnahmen verholfen. Zur Hebung des Lebensstandards der Bauern und ihrer Familien haben auch die verwirklichten Sozialprogramme beigetragen. In Kolumbien stellte man fest, dass während der Kaffeekurs-Baisse von 1994 diejenigen Bauern, die von dem Programm profitierten, nicht in die Stadt abwanderten, sondern weiterhin Kaffee anbauten. Ohne Hilfe von aussen, dank dem Max Havelaar-Label, wäre wahrscheinlich das Gegenteil geschehen.

343.3 Ausgleichsfinanzierungen

Aus den in Ziffer 2 dargelegten Gründen beabsichtigen wir, das Programm der Ausgleichsfinanzierungen (STABEX) zu revidieren und dabei die Schwierigkeiten zu berücksichtigen, die sich beim Einsatz des Instrumentes gezeigt haben. Die neue Ausrichtung kann wie folgt beschrieben werden:

- Wir werden am Konzept festhalten, wonach Einbussen von Exporterlösen der einkommensschwachen Länder, die auf verschlechterte Austauschverhältnisse zurückzuführen sind, wettzumachen sind.

- Die in dieser Weise ermittelten Beträge gehen an Länder, in denen wir für eine effiziente Verwendung bürgen können. Kurz: Einbussen und Verwendung der Ausgleichsfinanzierung sollen nicht länger automatisch im gleichen Land zusammenfallen.

Unser Lösungsvorschlag zielt in folgende Richtung:

- Zur Ermittlung des globalen Ausgleichsbetrags versuchen wir, den durch verschlechterte Austauschverhältnisse bedingten Anteil der Exporterlösausfälle einkommensschwacher Länder nicht nur auf dem Schweizer Markt, sondern auf den Märkten der OECD überhaupt zu bestimmen. Die Schweiz kompensiert die ihrem Anteil an diesem Handel entsprechenden Erlösausfälle.
- Die Beträge, die gemäss dieser Methode ermittelt wurden, werden als rasch auszahlbare, ausserordentliche Finanzierung verwendet, um den ärmsten Ländern bei der Bewältigung externer Schocks zu helfen (z. B. Anpassung an die veränderten Welthandelsbedingungen, Preisauftrieb wesentlicher Einfuhren, drastischer Zerfall der Rohstoffpreise, Naturkatastrophen wie z. B. Dürreperioden). Dieser Ansatz erlaubt es uns, die Mittel auf einige ausgewählte Länder zu beschränken und so ein genügend grosses Finanzierungsvolumen zu erreichen, welches effiziente Hilfe und Synergien mit den andern Instrumenten der Zusammenarbeit ermöglicht.

35 Investitionsförderung und Mischfinanzierungen

351 Politik der Mischfinanzierungen

351.1 Mischfinanzierungen

Unter Ziffer 221 haben wir erläutert, weshalb Mischfinanzierungen in den zurückliegenden Jahren an Attraktivität eingebüsst haben. Zudem haben wir die Auflagen des Helsinki-Pakets, welche den Anwendungsbereich der Mischfinanzierungen eingrenzen, geschildert. *Dennoch werden Mischfinanzierungen im Zusammenspiel unserer Instrumente zugunsten der Entwicklungsländer weiterhin, wenn auch weniger prominent als früher, von Bedeutung sein.* Anhang A9 beschreibt die operationellen Kriterien für die Vergabe von Mischfinanzierungen; die vorliegende Ziffer befasst sich mit den Umrissen unserer Politik.

Grundsätzlich wird sich der Kreis der Empfänger neuer Mischfinanzierungs-Linien auf jene Staaten beschränken, in denen die Vorteile dieses Instrumentes am besten zur Geltung kommen und die zudem frühere Kreditlinien effizient zu nutzen verstanden. Dazu gehören in erster Linie *Länder, wo der öffentliche Sektor noch eine vorherrschende Rolle spielt* und bei wichtigen Investitionen – Infrastrukturarbeiten oder industrielle Projekte – federführend ist (z. B. China und Vietnam). In Betracht kommen ferner Länder, in denen der Staat sich zwar aus dem Produktionsbereich zurückzieht, aber beim Bau von Infrastrukturen weiterhin im Vordergrund steht (z. B. Ägypten). Die Fähigkeit, eine Kreditlinie rasch zu verwenden, setzt voraus, *das Partnerland mit der Schweiz bereits einen regen Handelsverkehr pflegt oder dafür gute Aussichten bestehen.* In Anbetracht dieser Erwägungen beabsichtigen wir, Kreditlinien in etwa sechs Ländern während der Laufzeit des fünften Rahmenkredits zu erneuern. Ausserdem haben wir vor, *Kredite für Einzelprojekte* fallweise zu gewähren, wenn ein wohlbegründeter Antrag für ein vorrangiges Vorhaben von einem Entwicklungsland eingereicht wird, das nicht für eine Kreditlinie in Frage kommt.

In Übereinstimmung mit den *Regeln des Helsinki-Pakets* werden Mischfinanzierungen im wesentlichen für kommerziell nicht rentable Projekte vergeben¹⁹⁾. Höchste Priorität besitzen Anlagen im Umweltbereich im weitesten Sinne, d. h. sowohl die Entgiftung, das Recycling und die Wiedergewinnung am Ende der Produktionskette wie auch die Übertragung umweltfreundlicher, produktionsintegrierter Technologien. Mit ihren strengen Umweltschutznormen hat die Schweiz einen Vorsprung vor den meisten OECD-Partnern. Unsere Industrie hat ein solides Know-how zu Umweltfragen aufgebaut, was jedoch in den Entwicklungsländern kaum bekannt ist. Interessierte Firmen müssen sich deshalb in erster Linie bemühen, in Ländern, für welche Kreditlinien verfügbar sind, die Ausrüstungs- und Dienstleistungspalette der schweizerischen Industrie besser bekannt zu machen.

Ferner beabsichtigen wir, Massnahmen zur *Steigerung der Attraktivität von Mischfinanzierungen* zu treffen.

- Ausschlaggebend sind die *Weitergabebedingungen*, das heisst die Bedingungen des Kreditzugangs für den Endbenutzer. Wir werden uns bemühen, mit unseren Partnerländern günstige Weitergabebedingungen auszuhandeln, um die höheren Transaktionskosten der Mischfinanzierungen (Verfahren, Entscheidungsfristen der verantwortlichen Behörden) gegenüber handelsüblichen Darlehen wettzumachen.
- Daneben planen wir die Eröffnung von *Kreditlinien in Dollar*. Dies nicht zuletzt, weil der Dollar in zahlreichen lateinamerikanischen und asiatischen Ländern zur Ankerwährung geworden ist²⁰⁾.
- Drittens werden wir die Vorteile verschiedener «*Pre-Mixing*»-Formeln prüfen. In diesem Falle würde den Schuldnern ein einziger Kredit zur Verfügung gestellt, der die finanziellen Bedingungen der Banken- und Bundestranche kombiniert.
- Schliesslich werden wir ergründen, wo *Projektbewilligungsverfahren vereinfacht* und Fristen gekürzt werden können. Ein vielversprechender Ansatz besteht darin, die Verantwortung für die Auswahl und Bewertung der Projekte an angesehene Banken im Empfängerland zu delegieren. Das BAWI würde sich ein Vetorecht vorbehalten, um mögliche Fehler bei der Anwendung unserer Kriterien korrigieren zu können. Da diese Banken bei Säumigkeit des Kreditnehmers selbst für die Rückzahlung haften, werden sie schlechte Risiken tunlichst vermeiden.

Im Anschluss an eine im Jahr 1989 durchgeführte Evaluation hat die Geschäftsprüfungskommission des Nationalrats empfohlen, die Projektdurchführung bei Bedarf durch *begleitende Massnahmen* bezüglich «Know-how», technische und operationelle Verwaltung, Personalausbildung und Wartung zu ergänzen, um die Nachhaltigkeit der finanziellen Investitionen zu verbessern. Dieser Ansatz bewährte sich in den letzten Jahren, und wir werden diese Praxis mit dem fünften Rahmenkredit weiterführen.

351.2 Ausgleichsfonds für Finanzierungsbedingungen

Wir haben die Bestimmungen des Helsinki-Pakets ohne Abstriche befolgt und werden uns auch künftig daran halten, um damit zu erreichen, dass die Entwicklungs-

¹⁹⁾ Zur Definition dieses Konzepts vergleiche mit Ziffer 251.2

²⁰⁾ Da die ERG den Bankenanteil der Mischfinanzierung decken muss, sind Dollarkredite möglich, sobald die Exportrisikogarantie (ERG) ermächtigt ist, im Schadensfall eine Entschädigung anzubieten, die schweizerischen Unternehmen die Rechnungsstellung in Dollar erleichtert.

gelder der OECD-Länder Projekten zugeführt werden, welche nicht mit handelsüblichen Bankendarlehen finanzierbar sind. Unsere Disziplin beeinträchtigt mitunter handfeste wirtschaftliche Interessen und ist für die Unternehmen nur akzeptierbar, wenn sie sich davon überzeugen können, dass ihre Konkurrenten den gleichen Regeln unterworfen sind und wir sie gegen unfairen Wettbewerb verteidigen können. Dies verlangt von uns, in der Konsultationsgruppe der OECD in Paris besonders auf der Hut zu sein: Wir müssen Projekte anderer OECD-Mitglieder, die nicht regelkonform sind (besonders in für die Schweiz neuralgischen Sektoren und Ländern) anfechten und, wenn nötig, vorschlagen, keine verbilligten Exportkredite anzuwenden.

Wir sind allerdings zum Schluss gelangt, dass dieser Konsultationsmechanismus nur dann voll wirksam ist, wenn er durch eine «Drohung» ergänzt wird, die es den Schweizer Unternehmen in klar umgrenzten Fällen ermöglicht, eine Finanzierung zu ähnlichen Bedingungen wie die Konkurrenz anzubieten.

Aus diesen Gründen schlagen wir vor, einen Ausgleichsfonds für Finanzierungsbedingungen zu schaffen mit dem Ziel, die Konkurrenz in der Güterbeschaffung, die über Hilfgelder finanziert wird, wiederherzustellen und die Qualität der Zusammenarbeitsprogramme aller OECD-Staaten zu verbessern, indem die Handelsverzerrungen, die damit verbunden sein können, aufgehoben werden.

Modalitäten des Ausgleichsfonds für Finanzierungsbedingungen

- Jedes schweizerische Unternehmen, das mit einem Angebot in Konkurrenz steht, das von einem günstigen Kredit unterstützt wird, kann ohne Befragung des BAWI ankündigen, dass es in der Lage ist, eine Finanzierung zu vergleichbaren Bedingungen anzubieten.
- Das Unternehmen nimmt dann unverzüglich Kontakt mit dem BAWI auf.
- Im Laufe der Kontakte in der OECD-Konsultationsgruppe schlägt die Schweiz dem Ursprungsland des Konkurrenten vor, keine subventionierten Exportkredite anzuwenden («no-aid common line») und warnt unmissverständlich davor, dass wir bei einer Ablehnung dieses Angebots die Finanzierungsbedingungen angleichen werden. Mit Hilfe des Fonds können schweizerische Unternehmen Bedingungen anbieten, die sich an jene des Konkurrenten anlehnen. Die Schweiz wird andere Offerten also nicht überbieten («over-matching»). Gemäss diesem Prinzip erhält das schweizerische Unternehmen nur dann den Zuschlag, wenn sein Angebot kommerziell vorteilhafter ist als jenes des Mitbewerbers.
- Schliesst sich der Konkurrent der «no-aid common line» nicht an, kommt es automatisch und unverzüglich zur Angleichung der Finanzierungsbedingungen. Weil das Projekt von einer Entwicklungsstelle eines DAC-Mitgliedlandes als unterstützungswürdig befunden wurde, ist davon auszugehen, dass dessen Entwicklungsaspekte nicht zu Kritik Anlass geben. Allerdings wird das BAWI das Projekt kurz überprüfen, um zweifelhafte Vorhaben auszuschneiden (z. B. Prestigeprojekte, die überdimensioniert sind oder Bereiche betreffen, die nicht unterstützungswürdig sind, wie z. B. die Immobilienspekulation).

– *Das Instrument ist anwendbar auf alle Transaktionen, die Exportkredit und Hilfgelder verbinden und deren Geschenkelement 80 Prozent nicht übersteigt. Dies ungeachtet des Betrags, der Bezeichnung (gebundene Hilfe, teilweise gebundene oder angeblich ungebundene Hilfe) und der Klassifizierung durch die Entscheidung der OECD-Konsultationsgruppe (kommerziell rentabel oder nicht rentabel).*

Um die Abwehrwirkung zu verstärken, schlagen wir vor, den Fonds mit 100 Millionen Franken zu öffnen. Dank der Mischung mit Bankenkrediten wird dieser Betrag bis zu 300 Millionen Franken mobilisieren. Angesichts der oben erläuterten Regeln und des gemeinsamen Interesses der OECD-Mitglieder, einen Wettlauf um konzessionelle Kredite zu vermeiden, gehen wir davon aus, dass diese Mittel nur selten ausbezahlt sind. Selbstverständlich stehen die Höhe des verfügbaren Betrags, die Glaubwürdigkeit der Drohung und folglich die Wahrscheinlichkeit, den Fonds nicht beanspruchen zu müssen, in direkter Beziehung zueinander: Je grösser der Betrag des Fonds, desto geringer die Wahrscheinlichkeit, darauf zurückzugreifen. Da dieser Fonds vor allem eine dissuasive Rolle spielt, sollte die Auswirkung auf das globale Budget für Hilfe vernachlässigbar sein.

Es rechtfertigt sich, den Ausgleichsfonds in das Budget der Entwicklungszusammenarbeit einzuschliessen, weil er wesentliche entwicklungspolitische Auswirkungen mit sich bringt. Wenn nämlich die gebundene Hilfe nicht eindeutig in den Dienst der Entwicklungsziele gestellt wird und nicht einer einschneidenden Kontrolle unterliegt, kann sie zur Vergabe fragwürdiger Aufträge führen, welche den Zielländern den erwarteten Nutzen («value for money») vorenthalten. Mechanismen, welche die Disziplin unter den OECD-Ländern und die Kontrollen stärken, denen sie unterstellt sind, üben einen massgeblichen Einfluss auch auf die Qualität der Hilfeleistungen sämtlicher DAC-Mitglieder aus. Der Ausgleichsfonds für Finanzierungsbedingungen soll andere Geberländer davon abhalten, mit konzessionellen Krediten Exportförderung zu betreiben. So fliessen mehr Hilfgelder ihren eigentlichen Aufgaben zu.

352 Garantiepoltik

352.1 Die Rolle des Garantieinstrumentes

Exportkredite spielen für die Förderung der Wirtschaftsentwicklung und der Investitionen eine unverzichtbare Rolle. Mit Exportkrediten werden Kapitalgüter für Projekte finanziert, welche genügend Einkommen schaffen, um die Zinsen und die Amortisation des Kredites zu zahlen.

Die Exportrisikogarantie (ERG) macht diese Exportfinanzierung möglich. Aber sie kann nur in Ländern Verwendung finden, deren Risikograd mit dem Gebot der langfristigen Eigenwirtschaftlichkeit der ERG vereinbar ist. Etliche Entwicklungsländer erfüllen diese Voraussetzung derzeit noch nicht. Die Unsicherheiten, die mit der wirtschaftlichen und politischen Umwandlung dieser Länder verbunden sind, stehen einer ERG-Öffnung oft im Wege, obwohl es wichtig wäre, diese Staaten in ihrem wirtschaftlichen Aufbau zu unterstützen, indem Auslandskapital zu erleichterten Bedingungen angeboten wird. In seiner Botschaft über die Ermässigungsmassnahmen der ERG vom 21. Februar 1990 (BBI 1990 I 1790) betonte der Bundesrat,

dass für solche Situationen *ein auf entwicklungspolitischen Kriterien beruhender Garantiemechanismus eingesetzt werden soll.*

Wir beabsichtigen, einen Richtbetrag von 200 Millionen Franken zulasten des fünften Rahmenkredites für die Garantiegewährung zu veranschlagen. Diese Garantien sind in zwei Szenarien zu vergeben:

- Garantien zur Erleichterung der Einfuhr vorrangiger Güter in Ländern, die aus dem Status als Zahlungsbilanzhilfe-Empfänger herausgewachsen sind und die sich angesichts ihres Wirtschaftspotentials verschulden können, jedoch auf internationaler Ebene noch nicht als zahlungsfähig anerkannt sind;
- Garantien, die an spezifische Projekte gebunden sind, welche Devisen erzeugen oder sparen. Wir denken insbesondere an privat betriebene Infrastrukturvorhaben (siehe Ziff. 352.2).

Länder, Sektoren und Projekte, welche wir durch Garantien unterstützen, werden nach entwicklungspolitischen Kriterien ausgewählt werden. Vorrang erhalten die Lieferungen an Privatunternehmen sowie die Beteiligung an privaten Infrastrukturprojekten. Weil staatliche Betriebe für die Versorgung und Beschäftigung mitunter noch eine Schlüsselrolle spielen, dürfen wir sie nicht von vornherein ausschliessen; insbesondere dann nicht, wenn es sich um Garantien im Rahmen von Lieferungen für produktive Investitionen handelt oder eine Privatisierung ins Auge gefasst werden kann.

Nach Vergabe der Garantie kann der schweizerische Exporteur eine Finanzierung von seiner Bank beanspruchen. In dieser Weise *mobiliert die Garantie private Finanzmittel zu günstigen Bedingungen; das Bundesbudget wird hingegen in geringerem Umfang als bei direkter Finanzhilfe belastet.* Werden die Projekte mit der gebotenen Sorgfalt ausgewählt, so bleibt der erwartete Erfolg in der Regel nur bei einer kleinen Zahl von Projekten aus. Für solche Schäden wären dann Garantien auszuführen. Zudem lassen sich die Garantien als Umlagefonds einsetzen: Nicht abgerufene Garantien können ein zweites Mal zugeteilt werden. Wenn die Entwicklungsländer die ihnen gewährten Garantien nicht beanspruchen, beweisen sie, dass sich ihre Zahlungsfähigkeit verbessert hat und sie wiederum als kreditwürdig zu betrachten sind.

Die wirtschaftliche Entwicklung der südlichen Länder, namentlich die Unterstützung privater Initiativen, erfordert ein erhebliches Finanzvolumen. Dieser Bedarf hat die Rolle des Garantieinstrumentes, welches eine selektive Mobilisierung des Privatkapitals ermöglicht, aufgewertet. Mit der Übernahme der Prämien- und Selbstbehaltkosten trägt der Privatsektor selbst zu dieser Äufnung bei.

352.2 Private Infrastrukturvorhaben

Die Tendenz in den Entwicklungsländern, beim Bau und Betrieb von Infrastrukturanlagen vermehrt auf private Lösungen zu setzen, erscheint uns förderungswürdig. Private Projekte können die wachsende Nachfrage schneller befriedigen und entlasten den Staat, der sich in der Vergangenheit oft durch kostspielige Investitionen übermässig verschuldete. Zudem können damit öffentliche Gelder Aufgaben zugeführt werden, die nicht privatisierbar sind. Unser wichtigster Beitrag besteht in den meisten Fällen nicht in einer direkten Beteiligung an der Projektfinanzierung, die den finanziellen Rahmen unseres Hilfsbudgets sehr rasch sprengen würde, sondern darin, dass wir *eine Mobilisierung von Ressourcen des schweizerischen Privatsektors auslösen.*

Neue Modalitäten bei Bau und Betrieb von Infrastrukturprojekten

Infrastrukturanlagen sind gleichzeitig Ursache und Wirkung des Wirtschaftswachstums. Die Nachfrage nach ihnen weitet sich in den Entwicklungsländern rasch aus. Der Bedarf nach Strassen, Fernmeldegeräten, Energie, Trinkwasser, Transportmitteln usw. entwickelt sich im Gleichschritt mit dem Bevölkerungswachstum, der Verstädterung und der Veränderung der Konsummuster. Da die öffentliche Hand mit der Bedienung dieser Nachfrage überfordert ist, werden Privatinvestoren, oft grosse ausländische Firmenkonsortien, mit der Aufgabe betraut, Infrastrukturanlagen zu errichten, die Betriebsaufnahme zu gewährleisten und durch den Verkauf der angebotenen Dienstleistungen (Verkauf elektrischer Energie, Autobahngebühren, Vermietung von Telefonlinien und Fakturierung des Gesprächsverkehrs, usw.) die Investitionen zu rentabilisieren. Nach einer vertraglich vereinbarten Frist können die Anlagen gegebenenfalls an die Behörden oder an lokale Privatbetreiber weitergegeben werden.

Zu diesem Zweck wird eine Fülle von Modalitäten eingesetzt: BOT-Projekte («build, operate, transfer»), BOO («build, own, operate»), BTO («build, transfer, operate») und ROT («rehabilitate, operate, transfer»). Immer mehr Entwicklungsländer nutzen diese Verfahren zur Verbesserung ihrer Infrastrukturanlagen. Angesichts der jüngsten Tendenzen und des Interesses multilateraler Finanzierungsinstitutionen (insbesondere der IFC) ist davon auszugehen, dass BOT-Projekte sich in absehbarer Zeit als wichtigste Methode in der Finanzierung und Verwaltung von Infrastrukturen (wie z. B. Energieerzeugung, Telekommunikation, gebührenpflichtige Strassen, Trinkwasserversorgung und -aufbereitung) durchsetzen werden.

Es handelt sich dabei oft um komplexe Grossprojekte, die beträchtliche Investitionsbeträge erfordern. Die Vertragsbestimmungen erstrecken sich auf eine Laufzeit von 15–20 Jahren und legen im Detail fest, welche Inputpreise die Regierung für das Projekt vorsehen soll und zu welchem Preis die Dienstleistungen verkauft werden, um die Investitionen zu amortisieren. Die Vertragsdauer, die Vielfalt der für die Projektrentabilität relevanten Variablen sowie die zahlreichen Akteure, welche bei der Projektgestaltung und -umsetzung im Spiel sind, machen die Risikobewertung zu einem schwierigen Unterfangen.

Bislang haben sich Schweizerische Firmen nur zögernd als Investoren an BOT-Projekten beteiligt, was hauptsächlich mit dem Umfang der Vorhaben und den Schwierigkeiten der Risikoevaluation zusammenhing.

Diese Schwierigkeiten sind unbestritten: Neben den beiden klassischen Kategorien – handelsübliche Risiken und politische Risiken (Verstaatlichung usw.) – gibt es eine Reihe von Risiken, die mit den Rahmenbedingungen und der staatlichen Regulierung der Projektaktivitäten verbunden sind. Diese Faktoren wirken sich direkt auf die Rentabilität der Vorhaben aus. Beispiele dafür sind die einseitige Änderung der Tarife, welche vom Unternehmen zur Kostendeckung und zur Amortisation der Investition erhoben werden, oder die einseitige Änderung der Preise von aus dem

öffentlichen Sektor stammenden Produktionsfaktoren, welche in das private Projekt einfließen. Die bestehenden bilateralen (IRG) und multilateralen (MIGA) Garantien decken diese letzteren Risiken nicht genügend ab. Sie sind vielmehr auf politische Risiken zugeschnitten (Enteignungen, Kapitaltransferrisiko, Kriege und innere Unruhen). *Aus diesem Grund wollen wir Garantiemechanismen bestimmen und anwenden, welche in engem Zusammenspiel mit der IRG, der MIGA und weiteren multilateralen Stellen²¹⁾ den Schweizer Unternehmen die für ihre Investitionen in BOT-Projekten notwendige Sicherheit gewähren.*

Um die Entwicklungsländer bei der Aushandlung der Verträge für BOO-BOT-Projekte zu unterstützen, sind wir bereit, technische Hilfe zu finanzieren, die von multilateralen Fachorganisationen (IFC, MIGA oder UNIDO) angeboten wird.

353 Die Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung

Oben haben wir gezeigt, dass die meisten Entwicklungsländer Auslandsinvestitionen schätzen, um Zugang zu neuen Technologien zu erhalten, Arbeitsplätze zu schaffen, ihr Produktionspotential ohne zusätzliche Verschuldung zu entfalten und ihren Zugang zu ausländischen Märkten zu verbessern. Im gleichen Sinne tätigen Unternehmen aus Industrieländern immer häufiger Investitionen in Entwicklungsländern, um ihre Produktionskosten zu senken oder um dynamischen Märkten näher zu rücken; ferner spielt mit, dass die Entwicklungsländer sich nicht länger mit ihrer Rolle als Abnehmer von Ausrüstungsgütern zufriedengeben und eine Politik zur Förderung der lokalen Produktionskapazitäten eingeleitet haben. Es findet eine umfassende Neuorganisation der Güter- und Dienstleistungsproduktion statt, deren hauptsächlichste Nutzniesser bisher die dynamischen Volkswirtschaften Asiens waren; Verlierer waren Firmen aus OECD-Ländern, welche ihren Betrieb einstellen mussten, weil sie sich nicht auf die neuen Gegebenheiten einstellen konnten. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre zeigen, dass die – teilweise durch den industriellen Wandlungsprozess bedingte – Zunahme der Arbeitslosigkeit nicht so sehr mit protektionistischen Massnahmen bekämpft werden kann, sondern vielmehr durch eine aktive Teilnahme am Aufbauprozess, der Arbeit und Einkommen in Ländern mit einem deutlich niedrigeren Lebensstandard schafft. Jenen Unternehmen, die sich um neue Formen der Zusammenarbeit mit privaten Partnern aus Entwicklungsländern bemühten, ist es in der Regel geglückt, über eine expansive Marktstrategie die Kernbereiche ihrer Produktion und die Arbeitsplätze in den Industrieländern zu erhalten.

Wir wollen die Zusammenarbeit zwischen den privaten Unternehmen der Industrie- und der Entwicklungsländer direkt fördern und schlagen deshalb vor, eine Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SGE) zu gründen. Sie soll zur nachhaltigen Entwicklung der Länder Asiens, Lateinamerikas und Afrikas beitragen, indem sie die beschleunigte Entwicklung (den «take-off») des dortigen Privatsektors unterstützt. Daneben soll die SGE auch in den Transitionswirtschaften der mittel- und osteuropäischen Länder aktiv werden. Die gesteckten Ziele sollen durch die Förderung dauerhafter Partnerschaften zwischen Unternehmen aus dem OECD-Raum (vorrangig aus der Schweiz) und Privatbetrieben aus den anvisierten Ländern

²¹⁾ Um den Privatsektor der Entwicklungsländer direkter zu unterstützen, plant die Weltbank, das Garantie-Instrument systematischer als bisher anzuwenden.

erreicht werden. Joint-ventures²²⁾ bilden das Herzstück dieser Entwicklungsstrategie: Die SGE wird in der Regel dann investieren, wenn ein Schweizer Unternehmen²³⁾ gleichzeitig eigene Mittel riskiert, um in Zusammenarbeit mit einem lokalen Partner ein neues Projekt zu lancieren oder eine bestehende Produktionslinie zu modernisieren. Bezweckt wird nicht, jemanden von vornherein auszuschliessen (beispielsweise eine Süd-Süd-Unternehmenskooperation), sondern eine Vereinfachung der Projektauswahl, da davon ausgegangen werden kann, dass ein Unternehmen aus dem Norden seine eigenen Mittel nur nach sorgfältiger Prüfung der technischen Machbarkeit und der kommerziellen Tragfähigkeit des betreffenden Projekts investieren wird.

Die SGE funktioniert nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen. Sie beteiligt sich ausschliesslich an rentablen Projekten und strebt selber danach, möglichst gewinnbringend zu arbeiten. Der vom Verwaltungsrat ernannte Direktor der SGE verfügt über einen breiten Ermessensspielraum, er formuliert die Investitionsstrategie der Gesellschaft und ist für die konkreten Investitionsentscheide verantwortlich. Die SGE hat aber gleichzeitig Zugang zu einem vom BAWI gespeisten Fonds, aus dem Investitionen und vorbereitende Studien (beispielsweise zur Bestimmung der interessanten Sektoren eines ausgewählten Landes) sowie flankierende Massnahmen wie Ausbildungsprogramme finanziert werden können. Im Gegensatz zur SGE untersteht dieser Fonds nicht dem Zwang zur Rentabilität. Der Einsatz dieser flankierenden Mittel soll die Investoren veranlassen, auch Länder und Sektoren oder kleinere Projekte in Betracht zu ziehen, die nicht in ihrem unmittelbaren Interessensbereich liegen. Die Kombination kommerzieller Finanzierungsinstrumente mit (flankierenden) Anreizmechanismen unter einem Dach soll die SGE in die Lage versetzen, ihre entwicklungspolitischen Ziele zu erreichen und gleichzeitig attraktive Gewinne zu erwirtschaften.

Projektbeispiele mit möglicher SGE-Finanzierung

1. Eine europäische Firma mit Sitz in der Schweiz, Branchenführerin in der Herstellung von Spitalbedarf, muss ihre Kosten senken, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Sie beschliesst, die Produktionskapazität zu erweitern und in einem nordafrikanischen Land, zusammen mit einem lokalen Partner, eine neue Fabrik zu eröffnen. Dabei will sie Spitzentechnologie einsetzen und sehr strikte Hygienestandards befolgen. Die Produktion ist für den Export bestimmt. Die Firma sucht eine Kapitalbeteiligung und ein langfristiges Darlehen zur Ergänzung ihrer eigenen Finanzeinlage. Zudem besteht ein Beratungsbedarf, um einen vertrauenswürdigen Partner und eine Bank vor Ort zu identifizieren und um die Finanzierung der geplanten Joint-venture optimal zu strukturieren. Die weltweite Spitzenposition der Firma im betreffenden Marktsegment verspricht eine lukrative Investition.

²²⁾ Wir beziehen uns nicht auf eine enge juristische Definition der Joint-venture, sondern auf sämtliche Formen langfristiger Partnerschaftsunternehmen.

²³⁾ Oder ein Unternehmen aus dem OECD-Raum; im folgenden soll der Verweis auf Schweizer Unternehmen so verstanden werden, dass damit auch Firmen aus anderen OECD-Ländern gemeint sein können. Die Gründe für eine ungebundene Verwendung dieses Instruments werden auf Seite 49 dargelegt.

2. Ein lateinamerikanischer Privatunternehmer hat aus eigenen Kräften im Laufe der Jahre eine Transportgesellschaft mit zirka 70 Bussen aufgebaut. Nun möchte er die Aktivitäten diversifizieren und seinen erwachsenen Söhnen ein Auskommen bieten. Er plant, Bremsstrommeln und Kuppelungsgehäuse für den lokalen Markt herzustellen. Das Hauptmaterial Asbest will er durch landwirtschaftliche Abfallprodukte ersetzen. Er braucht Beratung, um sein neues Unternehmen zu strukturieren und um in den Industrieländern Finanzierungsquellen und einen Partner zu finden, der ihn mit der notwendigen Technologie versorgt. Ferner benötigt er zusätzlich zu den von seinen Partnern eingebrachten Mitteln auch Risikokapital und ein langfristiges Darlehen.

3. Das Unternehmen SIGMA, eine in einem asiatischen Land niedergelassene Tochtergesellschaft eines Schweizer Konzerns, hat ein attraktives Investitionsprojekt: die Mehrheitsbeteiligung an einer lokalen Gesellschaft, die Synthetikfasern herstellt, welche für die Fabrikation der Endprodukte von SIGMA Verwendung finden. Dank der geplanten Investition könnte SIGMA die Leitung der lokalen Firma übernehmen und so die regelmässige Belieferung ihrer Fabriken sicherstellen. Der Verwaltungsrat der Dachgesellschaft von SIGMA befindet das Projekt für relevant und finanziell lukrativ, sieht jedoch von einer vollumfänglichen Finanzierung ab, weil der Konzern sonst den für das betreffende Land festgesetzten Investitionsplafond überschreiten würde. Die Kapitalbeteiligung der SGE erlaubt dem Konzern, die Investitionen vorzunehmen und erlaubt die Teilung des Länderrisikos.

Die SGE soll ihre Bemühungen auf jene Ländergruppe konzentrieren, wo bereits Anpassungen durchgeführt und die Gewichte zugunsten des Privatsektors verschoben wurden, vor denen jedoch Auslandsinvestoren – wenn sie auf sich allein gestellt sind – noch zurückweichen. Sie soll also nicht in Ländern wie Singapur, Malaysia oder Mexiko Joint-ventures finanzieren, wo Schweizer Unternehmen sich seit langem ohne Unterstützung des Bundes behaupten. Ebenso wenig soll sie sich damit abmühen, Investitionen in Ländern mit anhaltend ungünstigen Rahmenbedingungen auszulösen (die Mehrheit der am wenigsten entwickelten Länder).

Dank der Mitwirkung der SGE sind schweizerische Unternehmen in der Lage, ihre Risiken besser zu streuen, beziehungsweise einen von ihnen fixierten Länderplafond nicht zu überschreiten. Die SGE wird ebenfalls versuchen, private Investoren für Sektoren, die als schwierig gelten, oder für kleinere Projekte zu interessieren.

Die SGE ist ein Gemeinschaftsunternehmen des schweizerischen Privatsektors und des Bundes, in Form einer Aktiengesellschaft. Das gezeichnete Gesellschaftskapital wird für die ersten 4–5 Jahre auf 100 Millionen Franken festgelegt. Um den privaten Charakter der SGE zu unterstreichen, wünschen wir, dass 51 Prozent des Kapitals durch private Aktionäre eingebracht wird. Die restlichen 49 Prozent des Kapitals wird der Bund einbringen. Die SGE soll sich nach ihrer Gründung bemühen, den Kreis der Aktionäre zu erweitern und hiefür kleinere und mittlere Unternehmen (die wichtigsten potentiellen Benutzer ihrer Dienstleistungen) zu gewinnen. Anhang A10 gibt einen Überblick über die Strukturen und die Arbeitsweise der SGE, Anhang A11 enthält einen Entwurf der Statuten.

Die wichtigsten Interventionsinstrumente der SGE sind Beteiligungen, mittelfristige Darlehen und Garantien. In den meisten Fällen wird es sich um Finanzierungen für noch nicht börsenkotierte Unternehmen handeln, wobei nur solche Firmen zur Zielgruppe gehören, deren Gesellschaftskapital 25 Millionen Franken nicht überschreitet. In der Regel finanziert die SGE maximal 25 Prozent der Projektgesamtkosten und beteiligt sich im Umfang von 10–30 Prozent am Gesellschaftskapital. Die SGE soll nie grösste Einzelaktionärin sein und übernimmt keine Management-Verantwortung.

Die Desinvestition («exit») erfolgt im wesentlichen durch Aktienrückkauf eines Joint-venture-Partners oder eines grösseren Unternehmens. Der Verkauf via Börse bietet ebenfalls eine Ausstiegsmöglichkeit, obwohl nicht vergessen werden darf, dass die Börsenmärkte vieler Entwicklungsländer noch nicht genügend entwickelt sind und junge Unternehmen oft unterbewerten.

Hervorzuheben ist der äusserst wirksame Multiplikatoreffekt des vorgeschlagenen Finanzierungsmechanismus. Jeder vom Bund investierte Franken mobilisiert im Privatsektor einen Franken für das Gesellschaftskapital; diese zwei Franken werden dank Kapitalmarktanleihen mal zwei multipliziert; der Betrag wird in eine Minderheitsbeteiligung angelegt, welche im Schnitt ein vier mal grösseres Kapital freisetzt. Letzten Endes hat der «Bundesfranken» 15 Franken im Privatsektor mobilisiert.

Mit der Gründung der SGE will das BAWI kein neues Durchführungsorgan schaffen, sondern der Privatwirtschaft ein Instrument bereitstellen, welches eine grosse Autonomie besitzt. Die Generalversammlung der Aktionäre definiert im Pflichtenheft der SGE deren allgemeinen Aktionsrahmen. Neben das Gewinnstreben setzt das Pflichtenheft entwicklungspolitische Kriterien, die bei der Projektauswahl Berücksichtigung finden müssen. Von der SGE unterstützte Investitionen müssen einen bedeutenden Beitrag an die Entwicklung im Gastland leisten, Umweltbelange respektieren oder, idealerweise, aktiv den Umweltschutz fördern. Nach Möglichkeit sollen lokale Ressourcen verwendet und möglichst viele Arbeitsplätze geschaffen werden. Eine «schwarze Liste» hilft zu vermeiden, dass die Ressourcen der SGE illegalen Aktivitäten (Drogen), unerwünschten Geschäftsbereichen (Rüstungsproduktion, Immobilienspekulation) oder die anerkannten Sozialnormen missachtenden Tätigkeiten (Kinderarbeit) zugeleitet werden. Diese grundlegenden Vorsichtsmassnahmen sind notwendig; eine kontraproduktive Überregulierung würde dagegen das finanzielle Gleichgewicht sowie die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Gesellschaft beeinträchtigen. Die SGE soll ihre Entwicklungsziele primär mit einer Anreizpolitik umsetzen, indem diese durch zweckmässigen Einsatz der flankierenden Mittel des Sonderfonds zum Tragen gebracht werden.

Die SGE wird ihre Aktivitäten mit den verschiedenen bi- und multilateralen Finanzinstitutionen im Entwicklungsbereich koordinieren. Die meisten OECD-Länder verfügen bereits seit einigen Jahren über vergleichbare Institutionen: DEG (Deutschland), PROPARCO (Frankreich), FMO (Niederlande), IFU (Dänemark), usw. Diese Institutionen informieren sich gegenseitig über anstehende Projekte und weisen sich unter Berücksichtigung ihrer jeweils andersgelagerten Spezialisierung auch Projekte zu. So kann eine breite Palette von Anträgen behandelt und gleichzeitig der Vorteil einer gewissen Spezialisierung ausgenutzt werden. Ausserdem lassen sich dank der Zusammenarbeit Kosten in der Projektvorbereitung einsparen. Aus diesem Grund haben wir uns für den ungebundenen Einsatz dieses Instrumentes entschieden: Nur wenn die SGE den Unternehmen aus anderen OECD-Staaten offensteht, kommen unsere Firmen auch in den Genuss von Leistungen der Fi-

finanzierungsgesellschaften unserer Nachbarländer. Vor allem während der ersten Arbeitsjahre werden zahlreiche Projekte in Zusammenarbeit mit anderen, ähnlichen Finanzierungsinstitutionen (insbesondere der IFC) identifiziert und kofinanziert werden.

Die SGE offeriert kleinen und mittleren Schweizer Unternehmen (KMU) mit Internationalisierungsplänen eine wertvolle Hilfestellung. Das Angebot der von ihr vermittelten weiteren Dienstleistungen (vgl. die nachfolgende Ziff. 354) wird die KMU bei der Realisierung ihrer entsprechenden Projekte wirkungsvoll unterstützen.

Die Aktionäre der SGE und der Bund haben eine Frist von maximal fünf Jahren festgehalten, innerhalb derer die SGE ein positives Ergebnis erwirtschaften soll. Nach Ablauf dieser Frist soll Bilanz gezogen und die SGE nicht nur hinsichtlich ihrer finanziellen Rentabilität, sondern auch in bezug auf die Verwirklichung entwicklungspolitischer Ziele evaluiert werden. In Anhang A12 werden die Kriterien auseinandergesetzt, die bei der Evaluierung der «Entwicklungswirksamkeit» der SGE zur Anwendung kommen sollen. Aufgrund der Ergebnisse entscheiden dann die Aktionäre über das weitere Vorgehen.

354 Übrige Investitionsförderungs-Massnahmen

354.1 Anbahnung von Geschäftskontakten

Den zahlreichen Unternehmern aus Entwicklungsländern, welche einen Schluß mit westlichen Partnern suchen, steht als einzige Informationsquelle nur der Handelsdienst der betreffenden Botschaften zur Verfügung. Dieser kann, mangels geeigneter Mittel, praktisch nur Namen und Adressen der im Handelsregister eingetragenen Schweizer Firmen mitteilen, ohne zu wissen, ob diese an einer Partnerschaft mit ausländischen Unternehmen überhaupt interessiert sind. Gleichermassen finden Schweizer Unternehmen, die an einer Zusammenarbeit mit einem Partner aus einem Entwicklungsland interessiert sind, nicht immer geeignete Partner. Das gilt besonders für kleine und mittlere Unternehmen, für welche die Prospektionskosten in Übersee oft prohibitiv sind. Um diese Hürden zu überwinden und die industrielle Zusammenarbeit zwischen Norden und Süden zu fördern, haben viele westliche Staaten mittlerweile «Kontaktanbahnungsstellen» für Unternehmen eingerichtet, die bisweilen mit Finanzierungsinstrumenten gekoppelt sind. Die Förderung der inter-industriellen Zusammenarbeit (= match making) strebt folgende Ziele an:

- Verbesserung der Markttransparenz, indem das Informationsdefizit potentieller Partner verkleinert wird;
- den Brückenschlag zwischen verschiedenartigen Kulturen wirtschaftlichen (Ver)Handelns sowie unterschiedlichen Rechtsrahmen und Verwaltungsverfahren;
- Unterstützung der Unternehmen bei der Strukturierung immer komplexerer Finanzierungsformen, die internationale Finanzierungsinstitutionen (wie die International Finance Corporation oder die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung) einbeziehen können.

Wirksame Mechanismen zur Kontakthanbahnung zwischen potentiellen Geschäftspartnern spielen in der oben geschilderten Strategie einer Entwicklungsfinanzierung, die in erster Linie auf Investitionen setzt, eine besondere Rolle. Die Schaffung der SGE und die bereits verwirklichte oder geplante Errichtung von Partnerschaftsfonds in Ländern wie Tunesien, Indien, China oder Peru dürften die Nachfrage nach Kontakthanbahnung steigern. Gleichzeitig bedeutet die Existenz verschiedener Finanzierungsinstrumente, die potentiellen Geschäftspartner für gemeinsame

Projekte zur Verfügung stehen, einen entscheidenden Vorteil, wenn Kontakte angebahnt werden sollten. Wir beabsichtigen deshalb, unsere Tätigkeiten auf diesem Gebiet auszubauen, deren Konzept und Organisation sich an folgenden Grundsätzen orientieren.

Leistungsangebot:

- Betreiben einer laufend aktualisierten Datenbank für an Partnerschaften interessierte Unternehmen; Zusammenarbeit mit verschiedenen einschlägigen internationalen Datenbanken;
- aktive Unterstützung bei der Suche nach Partnern und bei der ersten Kontaktaufnahme;
- technische Unterstützung bezüglich der rechtlichen Rahmenbedingungen im ausgesuchten Land sowie Hilfestellung bei der Ausarbeitung von Joint-venture-Abkommen;
- Organisation von Kontaktmöglichkeiten in Form von Gruppen-Geschäftsreisen, Seminaren über das Investitionspotential in interessanten Sektoren, usw.

Länderauswahl: Die Förderung der industriellen Zusammenarbeit soll sich auf diejenigen Entwicklungsländer sowie mittel- und osteuropäischen Staaten konzentrieren, die sich durch politische Stabilität, gute Wachstumsaussichten und ein günstiges Investitionsklima auszeichnen.

Synergie der Bemühungen: In der Schweiz hängt die Wirksamkeit der Zusammenführung von Geschäftspartnern insbesondere davon ab, ob es gelingt, die verschiedenen, bereits auf diesem Gebiet aktiven Institutionen einzubeziehen: Es handelt sich dabei um Unternehmerverbände und Branchenvereinigungen, OSEC, kantonale Wirtschaftsförderungsstellen, die Handelsattachés der Botschaften usw. International werden die Informationen verschiedener Herkunft (UNIDO, Bolívar-Programm der Interamerikanischen Entwicklungsbank, UN-Zentrum für Technologietransfers für Asien und den Pazifikraum) genutzt, welche ihrerseits mit Unternehmerverbänden der Entwicklungsländer zusammenarbeiten. Zur Schweizerischen Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SGE) besteht eine organische Beziehung, und die SGE kann bei Bedarf für die ihr unterbreiteten Projekte Mandate zur Partnerschaftssuche erteilen. In den Entwicklungsländern, wo Kontakthanbahnungsprogramme eingerichtet werden, soll die institutionelle Anbindung an Industrieorganisationen gesucht werden.

Finanzierung: Die mit der Kontakthanbahnung zur Förderung der industriellen Zusammenarbeit betraute Institution soll mittels einer Ausschreibung selektioniert werden. Sie soll einschlägige Erfahrungen ausweisen und sich im Umfeld der anvisierten Investoren und KMU gut auskennen. Die Fixkosten der Kontakthanbahnung werden vom Bund übernommen. Zusätzlich finanziert sich die beauftragte Institution aus Gebühreneinnahmen für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen durch interessierte Unternehmen sowie für die Ausführung von Mandaten (beispielsweise für die SGE oder andere Finanzgesellschaften). Diese Gebühreneinnahmen tragen nicht nur zur Selbstfinanzierung bei, sondern bilden auch eine zuverlässige Methode, um festzustellen, ob das Dienstleistungsangebot bei den Kunden Anklang findet. Zudem können so mögliche Marktverzerrungen begrenzt werden, wie sie ein zu 100 Prozent vom Bund subventioniertes Angebot für in derselben Branche arbeitende, private Consulting-Firmen darstellen würde.

Überwachung: Die Koordination zwischen den verschiedenen in diesem Feld tätigen Institutionen soll durch ein Beratungsgremium gewährleistet werden, das sich aus Vertretern der potentiellen Kunden, des BAWI, der OSEC und der SGE zusammensetzt.

354.2 Studienfinanzierungsfonds

Die Phase der Vorabklärung spielt bei der Realisierung von Entwicklungsprojekten eine entscheidende Rolle. Es gilt, die involvierten Risiken (bezüglich der anvisierten Länder, Regionen oder Sektoren) zu analysieren, die Rentabilität einer Investition abzuschätzen und die Massnahmen und Mittel zu bestimmen, welche die entwicklungsfördernden Wirkungen des Projekts maximieren. Gerade für Vorhaben in Entwicklungsländern bilden fundierte Projektdossiers eine unerlässliche Voraussetzung, um externe Finanzierungen zu erschliessen. Nicht zuletzt haben die (oft kostspieligen) Studien einen entscheidenden Einfluss auf die Wahl von Technologie oder Ausrüstung und Maschinen. Daher erstaunt es nicht, dass manche Geberländer die Kosten für Vorabklärungen und Machbarkeitsstudien ganz oder teilweise übernehmen, um ihren Unternehmen eine möglichst günstige Ausgangslage zu sichern. Obwohl derartige Praktiken auch ihre (versteckten) Kosten haben, gehen nicht wenige Entwicklungsländer mittlerweile davon aus, dass zumindest vorabklärende Studien für sie unentgeltlich sind und lehnen nicht-subventionierte Offerten rundweg ab. Schweizerische Ingenieur- und Beratungsbüros gehen davon aus, dass ihnen Aufträge entgegen, weil sie weniger staatliche Unterstützung erhalten als manche ihrer europäischen Konkurrenten.

Die von uns ins Auge gefasste Politik liess sich von zwei Überlegungen leiten: Auf multilateraler Ebene gilt es zu verhüten, dass schweizerische Ingenieur- und Beratungsbüros bei der Mandatsvergabe durch multilaterale Finanzinstitutionen benachteiligt werden. In bilateraler Hinsicht ist die Finanzierung von Studien zu vermeiden, die bloss eine Arbeitsbeschaffungsmassnahme für die ausführenden Initianten dieser Studien sind.

Um den schweizerischen Ingenieur- und Beratungsbüros bei Ausschreibungen der multilateralen Finanzierungsinstitutionen gleich lange Spiesse zu verschaffen, haben wir verschiedene Finanzierungsfonds eröffnet, die Beratungsfirmen aus der Schweiz zur Verfügung stehen (so bei der Internationalen Finanz-Corporation und der Interamerikanischen Entwicklungsbank). Diese Fonds sind grundsätzlich Schweizer Konsulenten vorbehalten; bis maximal 50 Prozent ihrer Mittel können jedoch von Beratungsfirmen aus jenen Entwicklungsländern und OECD-Ländern beansprucht werden, deren eigene Fonds auch Schweizer Konsulenten offenstehen. Da die wachsende Zahl bilateraler Fonds den freien Wettbewerb nur sehr eingeschränkt zum Tragen bringt, treten wir in den internationalen Foren für eine allgemeine Öffnung der Studien-Fonds ein.

Was die bilaterale Ebene angeht, so sind wir uns der zentralen Bedeutung einer gründlichen Vorbereitung von Entwicklungsprojekten bewusst. Die Mehrzahl mischkreditfinanzierter Projekte werden von verwaltungsexternen Beratern einer unabhängigen Vorabklärung unterzogen. Unter Ziffer 353 haben wir beschrieben, dass die Finanzierung von Studien zu den der SGE zur Verfügung stehenden Anreizmechanismen gehört, mit deren Hilfe Investitionen auch in Länder, Sektoren oder kleine Projekte fliessen sollen, die als weniger attraktiv gelten.

Zusätzlich planen wir, einen Studienfinanzierungsfonds einzurichten, um so mit dem Privatsektor die zur Vorbereitung von Investitionsprojekten erforderlichen Kosten zu teilen. Um eine administrative Zuteilung der Gelder durch das BAWI zu vermeiden, schlagen wir die folgende Regelung vor:

- Der Fonds übernimmt in der Regel 50 Prozent der anfallenden Kosten, höchstens jedoch 1 Million Franken. Die anderen 50 Prozent sind vom privaten Initianten

- aufzubringen. Bei BOT-Projekten sind wir bereit, die Obergrenze für den Fondsbeitrag auf 2 Millionen Franken anzuheben.
- Beiträge des Studienfonds stehen für die verschiedensten Studientypen zur Verfügung wie Abklärungen vor Einreichung eines Angebots, Vorabklärungen oder Machbarkeitsstudien zur Vorbereitung privater Investitionsprojekte oder auch für Tests von Produktionsverfahren.
 - Erhalten die Initianten einer Studie nach deren Abschluss einen Auftrag oder kommt es zu einem Investitionsentscheid, dann muss der Vorschuss aus dem Bundesfonds mit einem Aufschlag zurückerstattet werden. Führt die Studie weder zu Folgeaufträgen noch zur Realisierung eines Investitionsprojektes, kann der Bundesvorschuss auf Antrag der Verfasser in einen nicht-rückzahlbaren Beitrag umgewandelt werden²⁴⁾.

354.3 Unterstützung der Ausbildungstätigkeiten des Privatsektors

Die Berufsausbildung ist ein Bereich, wo sich die allgemeinen Interessen der begünstigten Länder und des Privatsektors überschneiden. Die ersteren haben ein Interesse an der Entwicklung ihres Humankapitals; dem Privatsektor liefert die Berufsausbildung die qualifizierten Arbeitskräfte, die er benötigt, und es bietet sich in diesem Rahmen auch eine Gelegenheit zur Präsentation und Promotion von Technologien, Ausrüstungsgütern und Maschinen. Die Berufsausbildung trägt in nicht zu unterschätzender Weise zur Exportpromotion bei: Techniker, die an einer bestimmten Maschine ausgebildet wurden, tendieren dazu, ihren Arbeitgebern diese Maschinen zur Anschaffung zu empfehlen. Zweifellos haben Geberländer wie Japan, Deutschland und Grossbritannien aus diesem Grunde der Förderung der Berufsausbildung Priorität eingeräumt.

Trotz des guten Rufes der schweizerischen Berufsausbildung hat das BAWI (abgesehen von einigen Aktivitäten im Zusammenhang mit Mischfinanzierungsprojekten) bislang keine Ausbildungsprogramme unterstützt. Die DEZA ihrerseits ist seit Jahrzehnten in diesem Bereich aktiv, allerdings ausschliesslich in bestimmten Schwerpunktländern, die nicht unbedingt alle eine vorrangige Bedeutung für die schweizerische Wirtschaft haben. Die DEZA-Programme richten sich nur ausnahmsweise an einzelne Firmen, und in diesem Fall handelt es sich meistens um kleine Unternehmen, die in geringem Masse Spitzentechnologien einsetzen.

Unsere Interventionen im Bereich der Berufsausbildung werden sich an folgenden Prinzipien orientieren:

- Die Initiative muss vom Privatsektor ausgehen, wobei es jedoch nicht von Bedeutung ist, ob ein einzelnes Unternehmen oder ein Berufs- oder Unternehmerverband hinter einem Ausbildungsprogramm steht. Aber die Verantwortung für die Durchführung des betreffenden Programms obliegt eindeutig den privaten Initianten, die auch einen wesentlichen Teil der involvierten Kosten übernehmen müssen. Die Unterstützung durch das BAWI erfolgt nur subsidiär.
- Die vom BAWI zur Verfügung gestellten Mittel dürfen nicht Ausbildungsaktivitäten finanzieren, die ein Unternehmen im Zusammenhang mit Ausrüstungsgüter-

²⁴⁾ Die Grössenordnung dieses Aufschlags muss noch bestimmt werden, wobei 2 Faktoren zu berücksichtigen sind: (i) Das Fondsvermögen soll zumindest partiell erhalten bleiben (indem die Einnahmen aus den erfolgreichen Studienbevorschussungen die nicht rückzahlbaren Beiträge an erfolglose Studien möglichst aufwiegen); (ii) der Aufschlag darf nicht so hoch sein, dass die angesprochenen Kreise abgeschreckt werden, den Fonds zu benutzen.

lieferungen oder bei einem Technologietransfer ohnehin durchführen muss. Ziel ist es, den Privatsektor zu zusätzlichen Ausbildungsanstrengungen anzuspornen.

- In Betracht kommen sowohl Ausbildungsprogramme, die nur ein Unternehmen betreffen, als auch solche, die auf die allgemeinen Bedürfnisse des Privatsektors in einem bestimmten Land oder einer Region ausgerichtet sind. Im Hinblick auf letzteres diskutiert das BAWI derzeit mit dem VSM und der Ingenieurschule St. Gallen über die Unterstützungsmodalitäten für ein geplantes «Swiss Advanced Technology Institute» in Südostasien.
- Die Inanspruchnahme der BAWI-Unterstützung soll dem begünstigten Unternehmen keine ungebührlichen Vorteile bei der Teilnahme an internationalen Ausschreibungsverfahren verschaffen und auch sonst Wettbewerbsverzerrungen vermeiden.

354.4 Transfer umweltverträglicher Technologien

In Entwicklungsländern mit rasch expandierender Industrialisierung werden der Umwelt immer schwerwiegendere, oftmals irreversible Schäden zugefügt. Umweltschutz bleibt leider allzu oft ein Lippenbekenntnis; in der Realität wird er bedingungslos dem ungehemmten Industriewachstum und der Schaffung von Arbeitsplätzen geopfert. Der gesetzliche und normative Rahmen der Industrietätigkeit ist entweder lückenhaft oder zu ehrgeizig und schreibt derart anspruchsvolle Normen vor, dass die konsequente Anwendung einen Grossteil der Unternehmen eines Landes zur Schliessung zwingen würde. Die allgemeine Umsetzung der Bestimmungen lässt daher in der Regel zu wünschen übrig; Bestechungsgelder an Inspektoren sind in der Regel häufiger als Investitionen zur Einführung umweltverträglicher Technologien. Die einseitig auf Sanktionen ausgerichtete Politik enthält kaum Anreize für jene Unternehmer, welche versuchen, ihre Einrichtungen den Normen anzugleichen (Finanzierung zu günstigen Bedingungen, Informationen über saubere Technologien, usw.).

Die Schweiz hat vor den meisten Nachbarländern eine einschneidende Umweltpolitik verabschiedet und umgesetzt. Sie hat sich sowohl im Technologiebereich (Forschung und Entwicklung umweltfreundlicher Technologien) als auch in der Gestaltung des normativen Rahmens einen wertvollen Erfahrungsschatz angeeignet. Das Know-how, über welches die Schweizer Industrie heute verfügt, möchten wir auch den Entwicklungsländern zur Verfügung stellen. Wie oben erwähnt, werden wir die Einfuhren von Ausrüstungsgütern, welche den Energieverbrauch senken, die Inputmenge pro produzierte Einheit reduzieren oder weniger Abfälle verursachen, unter anderem mit dem Instrument der Mischfinanzierungen unterstützen.

Einen Kernpunkt in der Förderung von Partnerschaften zwischen Unternehmen aus dem Süden und dem Norden bildet der Transfer umweltverträglicher Technologien. Wir gewähren Zusammenarbeitsabkommen nur dann unsere Unterstützung, wenn die angewendeten Technologien auch mit den Schweizer Umweltnormen übereinstimmen, von denen wir im allgemeinen annehmen dürfen, dass sie strenger sind als die geltenden Standards der Zielländer. Wir schlagen deshalb vor, die folgenden Ansätze zu entwickeln:

- Unterstützung der Partnerschaftsinitiativen zwischen öffentlichem und privatem Sektor im Bereich städtische Entwicklung. Das vom Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP) lancierte «Public-Private Partnership Programme for the Urban Environment» beispielsweise fördert die Gründung gemischtwirt-

schaftlicher, sowohl aus nationalen als auch aus internationalen Quellen finanzierter Unternehmen, die sich den ökologischen Problemen in städtischen Gebieten widmen. Das «World Environment Center» (WEC) bemüht sich um eine Vertiefung der Zusammenarbeit zwischen der Privatindustrie und den Gemeinden, um Präventionspläne für Industriekatastrophen zu erarbeiten. Es erleichtert dabei die Weitergabe ökologischer Erfahrungen im Umweltbereich von Unternehmen der Industrieländer an solche von Übergangs- oder Entwicklungsländern.

- Umsetzung von kohärenten Programmen im Bereich des Umwelttechnologietransfers in einigen ausgewählten Ländern. Ausgangspunkt ist die Erstellung einer Diagnose der wichtigsten ökologischen Probleme industriellen Ursprungs durch angesehene, lokale Nicht-Regierungsorganisationen oder Universitätsgremien. Dank der Mitwirkung schweizerischer Berater kann herausgefunden werden, welche in der Schweiz oder in anderen Ländern verfügbaren Technologien sich zur Lösung der aufgeführten Probleme am besten eignen. Weiter können die Berater dauerhafte Beziehungen der Zusammenarbeit zwischen potentiellen Technologieanbietern und -nachfragern fördern. Mit den zuständigen Behörden wird ein Dialog aufgenommen mit dem Ziel, realistische Umweltnormen festzusetzen und vernünftige Fristen zur Umsetzung sowie zur Verbesserung der Sanktions- und Anreizmechanismen, welche die Achtung der Normen sicherstellen, zu vereinbaren. Nicht zuletzt wird auch die Finanzierungsproblematik angesprochen (siehe folgenden Absatz). Eine Pilotstudie wird derzeit in Pakistan durchgeführt. Die gewonnenen Erfahrungen werden wir bei der Durchführung vergleichbarer Vorhaben in anderen Ländern (Kolumbien, Chile, Indien, China) einsetzen.
- Entwicklung von Instrumenten zur Finanzierung des Technologietransfers und der erforderlichen Investitionen zur Anpassung von Industrieinrichtungen an Umweltstandards. Da den Investitionen in bezug auf den Umweltschutz oft eine geringe Bedeutung zuerkannt wird, stellt die Lösung der Finanzierungsfrage eine schwierige Aufgabe dar. Wir unterscheiden dabei zwischen zwei Szenarien. Im ersten Fall handelt es sich um «win-win»-Investitionen: Die neuen Technologien ermöglichen Energieeinsparungen oder eine Reduktion des Verbrauches von Rohstoffen oder anderer Produktionsfaktoren, so dass die ursprüngliche Investition amortisiert werden kann. Durch externe Finanzierungsbeihilfen an die Kosten spielhafter Pilotenrichtungen können zusätzliche Unternehmer vom «win-win»-Charakter überzeugt werden. Für den zweiten Fall, in dem die Einführung sauberer Technologien Nettokosten nach sich zieht, ist gemeinsam mit den nationalen Behörden die Bereitstellung konzessioneller Kreditlinien zu erwägen, um die gesetzlich vorgesehenen Sanktionsmechanismen durch wirtschaftliche Anreizmassnahmen zu ergänzen.
- Unterstützung der Verbreitung umweltfreundlicher Technologien über kommerzielle Kanäle.

Wir werden in enger Zusammenarbeit mit der DEZA Instrumente zur Förderung einer nachhaltigen Industrialisierung entwickeln, welche die Dimensionen technische Unterstützung und institutionelle Festigung einschliessen. Die Trägerschaft gewisser Projekte in diesem Bereich wird internationalen Organisationen (zum Beispiel der UNIDO) anvertraut, sofern sie in dem spezifischen Sektor einen komparativen Vorteil aufweisen.

354.5 Unterstützung von Finanzintermediären

Der beschränkte Zugang zur Fremdfinanzierung ist ein Haupthindernis für die beschleunigte Entwicklung des Privatsektors. In vielen Entwicklungsländern müssen sich lokale Unternehmer zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs an Verwandte oder Geldverleiher wenden, insbesondere wenn sie eine Firmengründung planen, aber keine Sicherheiten stellen können. Ein wichtiges Mittel zur Unterstützung des Privatsektors ist somit die Förderung von Finanzintermediären, die den langfristigen Finanzierungsbedarf der Unternehmen befriedigen. Auf diese Weise können zwei Ziele erreicht werden: Erstens können einigen Privatunternehmern dringend benötigte Finanzierungen zur Verfügung gestellt werden; zweitens wird dadurch im betreffenden Land die Reform und Konsolidierung des Finanzsystems unterstützt, damit dieses seine wichtige Funktion effizient und dauerhaft wahrnehmen kann.

Unter Ziffer 331 haben wir ausgeführt, welche grosse Bedeutung wir im Rahmen unserer Zahlungsbilanzhilfen der Konsolidierung des Finanzsektors beimessen. Neben diesen Interventionen auf makroökonomischem Niveau beabsichtigen wir eine Weiterführung unserer Politik der Beteiligung an Finanzintermediären wie Risikokapital-, Leasing- und Garantiefonds. Durch solche Beteiligungen können wir direkt dazu beitragen, die geschilderten Finanzierungsprobleme insbesondere junger Unternehmen abzumildern, indem wir eigene Mittel einsetzen und auf diese Weise auch die Mobilisierung privatwirtschaftlicher Ressourcen fördern. Die unterstützten Finanzintermediäre können zudem die Gründung von Joint-ventures zwischen Unternehmen aus der Schweiz und aus Entwicklungsländern erleichtern. Ein Risikokapital-Fonds kann beispielsweise auf Branchen ausgerichtet werden, in welchen die Schweizer Wirtschaft über komparative Vorteile verfügt, oder es können spezifische Fonds zur Partnerschafts-Förderung eingerichtet werden. Wir haben vor (zusätzlich zu den Aktionen im Rahmen der Pilotprojekte – vgl. Ziffer 253), in weiteren sechs bis acht Ländern derartige Aktionen durchzuführen. Um Synergieeffekte zu nutzen, bevorzugen wir dabei Länder, in denen wir bereits andere Instrumente eingesetzt haben.

Beteiligung des BAWI an der Venture Capital Company of Zimbabwe

Die Beteiligung an Venture Capital Gesellschaften oder Fonds (VCG), deren Aktivitäten sich auf die Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen konzentrieren, ist entwicklungspolitisch besonders interessant:

- *Die zeitlich befristete Zurverfügungstellung von Risikokapital zu kommerziellen Bedingungen erlaubt eine gezielte Förderung bestimmter Bereiche des Privatsektors, einschliesslich unterprivilegierter Zielgruppen, ohne dass damit Marktverzerrungen verbunden wären oder falsche Anreize gegeben würden.*
- *VCG sind interessiert, Verbindungen zwischen lokalen und Schweizer Unternehmen herzustellen.*
- *Die Projektauswahl erfolgt durch Spezialisten vor Ort, und die Rolle des BAWI beschränkt sich auf die Ausübung der Oberaufsicht über seine Vertretung im Verwaltungsrat und Investitionsausschuss.*

Das BAWI ist in den vergangenen anderthalb Jahren Aktionär von zwei VCGs geworden (eine ist in Südafrika und die andere in Zimbabwe tätig); zudem sind weitere Beteiligungen an VCGs in Indien, Lateinamerika und im südlichen Afrika in Vorbereitung.

Die Venture Capital Company of Zimbabwe (VCCZ) nahm ihre Geschäftstätigkeit im Juli 1991 auf und hat sich im Land mittlerweile einen guten Ruf erworben. Ihr Ziel ist es, vermittels Bereitstellung von Risikokapital schwarze Unternehmer zu ermutigen, neue KMU im produzierenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor aufzubauen oder existierende Unternehmen zu vergrössern, und so einen wichtigen Beitrag zur Wirtschaftsentwicklung Zimbabwes zu leisten. Zu den Aktionären gehören (neben dem BAWI) die International Finance Corporation der Weltbankgruppe, die Commonwealth Development Corporation, die Reserve Bank of Zimbabwe, die meisten zimbabwischen Geschäftsbanken und Versicherungen und einige Privatunternehmen. Das eingezahlte Aktienkapital von VCCZ beträgt rund 3,5 Millionen Franken, und die Investitionen in Beteiligungsfirmen belaufen sich auf etwa 5,8 Millionen Franken.

Bislang hat VCCZ in 40 verschiedene Unternehmen investiert, wobei eine Beteiligung auch bedeutet, dass die verantwortlichen Projektmanager von VCCZ den Geschäftsgang der entsprechenden Firmen aufmerksam verfolgen und deren Geschäftsführung mit Rat und Tat zur Seite stehen. Die klare entwicklungspolitische Ausrichtung von VCCZ wurde von den zimbabwischen Behörden durch die Gewährung einer Steuerbefreiung honoriert. Bislang hat VCCZ umsichtig und profitabel gewirtschaftet; die mittelfristigen Aussichten sind recht vielversprechend, da verschiedene erfolgreiche Beteiligungen, aus denen sich VCCZ zurückzuziehen beginnt, erkleckliche Kapitalgewinne erwarten lassen.

Unter den von VCCZ finanzierten, erfolgreichen Unternehmen finden sich unter anderem:

- *Chirovero Investments*: Eine 30 km von Harare entfernt gelegene Gärtnerei, die Rosen für den Export produziert, über 40 Beschäftigte, der Geschäftsgang der Firma variierte von Jahr zu Jahr, VCCZ besitzt einen 60-Prozent-Anteil an dieser Firma, zieht sich nun aber daraus zurück.
- *Label It*: in Harare, stellt flexible Verpackungen her (z. B. Plastikbeutel), über 45 Beschäftigte, erzielte in den vergangenen Jahren trotz starker Konkurrenz in diesem Sektor gute Resultate, VCCZ besass eine 50-Prozent-Beteiligung und hat nun fast die Hälfte davon in den vergangenen zwölf Monaten an die Besitzer zurückverkauft.
- *Elanne*: Fischfarm in Chirundu am Zambezi, die eine lokale Barschart für den Export in die USA und nach Kanada züchtet, über 100 Beschäftigte, gute Expansionsaussichten trotz eines Transportverlustbedingten Rückschlags im letzten Jahr; VCCZ hält eine Beteiligung von 38 Prozent.
- *Headway Enterprises*: in Harare, stellen Formprodukte aus Fiberglas (z. B. Dächer für Pick-up-Fahrzeuge) her, ca. 50 Beschäftigte, Umsatz von 0,7 Millionen Franken im GJ 1995; VCCZ besass 40 Prozent der Firma und ist daran, ihre Beteiligung zu liquidieren.

- *Suburban Medical Centre: Privatklinik in einem schwarzen Vorort Harares, spezialisiert in Notfallhilfe, Chirurgie und Geburtshilfe, ca. 100 Beschäftigte; VCCZ besitzt eine 50-Prozent-Beteiligung an diesem sehr erfolgreichen Projekt.*

36 Einbindung von Massnahmen der Entwicklungspolitik und aussenwirtschaftspolitischen Instrumenten in eine Globalstrategie

In seinem Bericht über die Nord-Süd-Beziehungen der Schweiz in den 90. Jahren hatte der Bundesrat auf die Notwendigkeit hingewiesen, in all unseren Beziehungen mit den Ländern des Südens – Politik, Handel, Kultur, Entwicklungszusammenarbeit – eine höhere Kohärenz anzustreben. Was das BAWI anbelangt, betrifft diese Weisung hauptsächlich die zwei verschiedenen Instrumentengruppen, für welche es zuständig ist: Instrumente der Aussenwirtschaft einerseits sowie wirtschafts- und handelspolitische Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit andererseits.

Eine bessere Einbindung dieser Instrumente in eine umfassende Politik setzt grössere Synergien frei. So wird beispielsweise ein Investitionsschutzabkommen mehr Privatkapital anlocken, wenn flankierende Massnahmen wie die multilateral gewährte, technische Unterstützung bei der Reformulierung des Rechtsrahmens für Investitionen, eine Fazilität zur Projektvorbereitung oder ein Finanzierungsfonds für Joint-venture hinzukommen.

Im Aussenwirtschaftsbericht 1995 unterstreicht der Bundesrat die Wichtigkeit der Sicherstellung eines nicht-diskriminierenden Marktzuganges der Schweiz zu den aussereuropäischen Märkten. Auch seitens der Entwicklungsländer ist man an engeren Wirtschaftsbeziehungen zu den Industrieländern interessiert. Diese wirtschaftlichen Integrationsbestrebungen vollziehen sich immer mehr auf regionaler Basis (Mittelmeerraum, Mercosur, ASEAN-Staatengemeinschaft). Dabei wird ein umfassender Ansatz verfolgt, der nicht nur die Handelsbeziehungen betrifft, sondern auch Investitionen oder die finanzielle Zusammenarbeit einbezieht. Der Dialog zwischen Asien und Europa, die Mittelmeerinitiative der Europäischen Union und die Absichtserklärungen hinsichtlich eines Kooperationsabkommens zwischen der EU und dem Mercosur zeugen vom Willen, multifunktionelle Verbindungen zwischen den diversen regionalen Wirtschaftsböcken zu verstärken.

Dieser neue Ansatz der Organisation der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Industrieländern und den Ländern des Südens verlangt eine bessere Integration aller relevanten Instrumente unserer Aussenwirtschaftspolitik und unserer Entwicklungspolitik.

361 Partnerschaft mit den Mittelmeer-Anrainerstaaten

Den oben geschilderten Ansatz möchten wir namentlich im Mittelmeerraum praktisch umsetzen, einer Region, welche sowohl für Europa als auch für die Schweiz eine strategische Bedeutung besitzt. So bestehen insbesondere in den Bereichen Handel, Investitionen, Umweltprobleme, Energieversorgung, aber auch hinsichtlich des Migrationsdrucks sowie bei Produktion, Handel und Konsum illegaler Drogen,

vielfältige Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen der Schweiz und den Mittelmeerländern. In dieser Region würden die Schweiz und ganz Europa in Mitleidenschaft ziehen. Allein die aussereuropäischen Mittelmeerländer werden im Jahr 2035 rund 400 Millionen Einwohner zählen; wenn es nicht gelingt, das Bevölkerungswachstum durch einen raschen Wirtschaftsaufschwung aufzuwiegen und durch eine angemessene Familienplanungspolitik einzudämmen, wird sich das bereits bestehende Wohlstandsgefälle noch weiter vergrössern.

Die Festigung von Frieden und Stabilität in der Region stellt uns vor eine Reihe von Herausforderungen; zu erwähnen sind unter anderem:

- die Förderung politischer Reformen, der Achtung der Menschenrechte und der Meinungsfreiheit, um dem Vormarsch des politischen Extremismus Einhalt zu gebieten;
- ökonomische und soziale Reformen, damit ein nachhaltiges, beschäftigungswirksames Wachstum und ein steigender Lebensstandard Gewalt und Migrationsdruck in Grenzen halten;
- kultureller und zwischenmenschlicher Austausch, um das gegenseitige Verständnis der Kulturen sowie eine Integration der Volkswirtschaften beiderseits des Mittelmeers zu erleichtern.

Im Bewusstsein um die Schlüsselrolle der Region für Frieden und Wohlstand in Europa hat die Europäische Union (EU) im November 1995 in Barcelona ein breit angelegtes Zusammenarbeitsprogramm - «die europäisch-mediterrane Partnerschaft» - proklamiert, das Kapitel über Politik und Sicherheit, über Wirtschaftsfragen sowie über soziale und menschliche Belange umfasst. Die Freihandelsabkommen, die die EU in nächster Zeit mit den Mittelmeerländern unterzeichnen wird, stellen die anderen Länder der OECD vor die Herausforderung, denselben Weg einzuschlagen, falls sie sich nicht Diskriminierungen auf diesen Märkten gegenübersehen wollen.

In der Erkenntnis der Bedeutung des Mittelmeerraums für die Schweiz und im Bestreben, seine Aktionen in eine umfassendere Strategie einzubetten, arbeitet der Bundesrat gegenwärtig eine dem Modell der Europäischen Union nachempfundene Strategie aus. Im Rahmen einer schweizerisch-mediterranen Partnerschaft, welche parallel zur europäisch-mediterranen Partnerschaft erarbeitet werden soll, wird die Schweiz in der Wirtschaftszusammenarbeit drei Schwerpunkte festsetzen:

1. Unterstützung der Integration der Mittelmeerländer in die Weltwirtschaft

Folgende Interventionsbereiche sind vorgesehen:

- Abschluss von Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und denjenigen Ländern, welche ihre wirtschaftlichen Reformen bereits stark vorangetrieben haben.
- Die Dynamisierung des Privatsektors in den Mittelmeerländern, eingeschlossen die Modernisierung und Restrukturierung ihrer Industrie.
- Institutionelle Unterstützung zum Aufbau eines angemessenen regulatorischen Rahmens.
- Die Dynamisierung der ausländischen Investitionen durch die Bereitstellung von Garantien und Risikokapital.
- Unterstützung bei strukturellen Anpassungen in Ländern, die noch nicht imstande sind, Freihandelsbeziehungen mit der Schweiz zu unterhalten (z. B. vermittels Zahlungsbilanzhilfen, Entschuldungsmassnahmen, Umschuldungen usw.)

2. Unterstützung bei der Schaffung eines dem nachhaltigen Wachstum förderlichen Umfelds

In diesem Bereich wird die Schweiz vermittelt von Mischfinanzierungen den Aufbau der sozio-ökonomischen Infrastruktur zugunsten der ärmeren Bevölkerungsschichten unterstützen und Investitionen im Umweltbereich fördern. Ferner wird sie den Akzent auf die Berufsbildung setzen, um die Beschäftigungsmöglichkeiten in der Region zu verbessern.

3. Unterstützung regionaler Integrationsbemühungen

Die Volkswirtschaften der Region sind weitestgehend komplementär zueinander. Ihre Entwicklung, insbesondere ihre Aktivitäten in bezug auf die ausländischen Investitionen, würden von einer wirtschaftlichen Integration sicherlich profitieren. Die Schweiz wird die regionale Integration deshalb soweit als möglich unterstützen:

- durch die Einführung identischer Kriterien (Normen, Ursprungsregeln, usw.) für alle abgeschlossenen Freihandelsabkommen;
- durch technische Unterstützung, ähnlich derjenigen im Rahmen der multilateralen Zusammenarbeit zur Friedenssicherung im Mittleren Osten.

Grundsätzlich kann das gesamte in der vorliegenden Botschaft beschriebene Paket von Entwicklungszusammenarbeitsmassnahmen dazu dienen, die Ziele der schweizerisch-mediterranen Partnerschaft zu erreichen. Die Dosierung und Mischung der in den einzelnen Ländern zum Einsatz gelangenden Instrumente wird anhand derer spezifischer Bedürfnisse festgelegt. Die wirtschaftliche Zusammenarbeit wird dabei eng mit der Entwicklungszusammenarbeit abgestimmt: Es ist heutzutage nicht mehr möglich, Freihandelsabkommen ohne Begleitmassnahmen in Form von Technologietransfer und Bereitstellung von Finanzressourcen abzuschliessen. Wir haben vor, im Rahmen unserer Initiative in den Mittelmeerländern ungefähr 200 Millionen Franken aufzuwenden; 100 Millionen davon sind innerhalb der zusammenfassenden Übersicht in Ziffer 32 den verschiedenen traditionellen Instrumenten zugeordnet, während 100 Millionen spezifisch erwähnt werden.

4 Planung, begleitende Kontrolle und Evaluation

Unser Vorgehen bei der Festlegung und Umsetzung der wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen soll sicherstellen, dass zwischen Geber- und Empfängerland Einigkeit über die angestrebten Ziele und die erforderlichen Mittel besteht. Ausserdem soll überprüft werden können, ob die vom Parlament bereitgestellten Mittel effizient und zielkonform verwendet werden. Die drei Schritte Vorabklärung/Planung, begleitende Kontrolle und Evaluation sollen die Umsetzung unserer Aktionen strukturieren und anleiten.

Der erste Schritt betrifft die *Vorabklärung und Planung* unserer Projekte. Hier wird zuerst überprüft, ob ein vorgeschlagenes Projekt in den Rahmen der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeitspolitik passt und ob es gute Erfolgsaussichten aufweist. Besonders bei Mischfinanzierungen spielt die Vorabklärung eine wichtige Rolle; ist die Finanzierung nämlich einmal gewährt, wird es schwierig, noch auf den Gang der Dinge Einfluss zu nehmen. Der Dialog mit unseren Partnerinstitutionen in den Entwicklungsländern erlaubt die Formulierung einer beidseitig akzeptablen Plattform, die Ziele und Beiträge beider Partner umschreibt. Die Planung umfasst zudem die Festsetzung objektiv überprüfbarer Indikatoren, anhand derer im Verlauf der Projektabwicklung festgestellt werden kann, ob Ausrichtung und Umsetzungstempo den Erwartungen entsprechen.

Für die *begleitende Kontrolle* sind sowohl unsere Partner als auch wir selbst gleichermaßen zuständig. Von den Partner(länder)n verlangen wir, dass sie uns regelmässig Berichte vorlegen, die sich auf die gemeinsam erarbeiteten Indikatoren abstützen. In den Fällen, wo ein Subkontraktor mit der Projektausführung betraut wird, liegt es in erster Linie an diesem, die Fortschritte bei der Umsetzung zu verfolgen und das BAWI gemäss den vereinbarten Modalitäten und zeitlichen Abständen auf dem laufenden zu halten. Die Schweizer Botschaften und die Koordinationsbüros der DEZA erfüllen ebenfalls einen wesentlichen Teil der Kontrollaufgaben. Daneben stellen regelmässige bilaterale oder anlässlich von Geberkonferenzen erfolgende Kontakte mit anderen Geberländern eine wertvolle Informationsquelle dar. Für bestimmte Massnahmen läuft die begleitende Kontrolle in erster Linie via die Einsitznahme im Verwaltungsrat, wo Tätigkeitsberichte und Budgets genehmigt sowie die wichtigsten Verantwortlichen ernannt werden. Zur Sicherung unserer Einsitznahme in Verwaltungsräten sind wir deshalb nötigenfalls bereit, Beiträge zu bewilligen, die unseren Stellenwert in der Gebergemeinschaft übersteigen.

Die *«ex post»-Evaluation* verfolgt das Ziel, Wirksamkeit und Effizienz der Mittelverwendung sowie den Zielerfüllungsgrad zu analysieren. Ferner soll bei Impaktstudien die Nachhaltigkeit der Projektauswirkungen auf die Empfängerländer überprüft werden.²⁵⁾ Es geht bei diesen Übungen nicht nur darum, selbst Informationen zu erhalten und die Kontrollinstanzen der Verwaltung sowie das Parlament über die Ergebnisse unserer Massnahmen zu unterrichten; sondern sie dienen auch dazu, aus den Erfahrungen der Vergangenheit Erkenntnisse zur Verbesserung unserer Politik, unserer Leitlinien und Arbeitsmethoden zu gewinnen. Um die Unabhängigkeit dieser Evaluationen zu gewährleisten, beauftragen wir damit zumeist Ingenieur- und Beratungsbüros, unabhängige Konsulenten, Universitätsinstitute oder internationale Gremien mit einschlägigen Fachkenntnissen. Damit der zeitliche und finanzielle Aufwand für «ex post»-Evaluationen in einem ökonomischen Verhältnis zum erwarteten Nutzen steht, werden allerdings nicht sämtliche von uns unterstützten Projekte detailliert untersucht. Wir stellen indessen sicher, dass eine signifikante (zwischen 10 und 20 %) und repräsentative Stichprobe aller unterstützten Projekte evaluiert wird.

5 **Finanzielle und personelle Auswirkungen**

51 **Finanzielle Auswirkungen**

Am 31. Dezember 1996 dürfte der Rahmenkredit von 840 Millionen Franken, den Sie am 3. Oktober 1990 eröffnet haben, einen Verpflichtungssaldo von 40 Millionen Franken ausweisen. Wie wir in dieser Botschaft wiederholt betont haben, regen wir eine wesentliche Neuausrichtung des Einsatzes der herkömmlichen Instrumente und die Schaffung neuer Instrumente der Zusammenarbeit an. Daher erscheint es nicht wünschenswert, Massnahmen, welche sich aus der neuen Strategie ergeben, aus einem Rahmenkredit zu finanzieren, dessen Verwendung sich nach der in unserer Botschaft vom 21. Februar 1990 definierten Politik ausrichtet. Um der Transparenz willen schlagen wir deshalb vor, den Restbetrag des vierten Rahmenkredites bei Inkrafttreten des fünften Rahmenkredites, am 1. Januar 1997, zu streichen. Der

²⁵⁾ Impaktstudien sind methodologisch schwierig, da die Auswirkung der Projekt-Intervention oft nicht eindeutig von den Auswirkungen anderer Faktoren (einer Veränderung der Rahmenbedingungen, der makroökonomischen Lage usw.) getrennt werden kann.

Kredit von 960 Millionen Franken, den wir Ihnen hiermit zur Zustimmung unterbreiten, wird uns die Weiterführung und Neuausrichtung der wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen für mindestens vier Jahre erlauben.

Nach unseren Erfahrungen mit den vorherigen Rahmenkrediten werden sich die auf Verpflichtungen aus dem neuen Rahmenkredit basierenden Ausgaben auf ungefähr sieben bis neun Jahre nach Inkrafttreten des Kredites erstrecken. Ein Teil der zwischen dem 1. Januar 1997 und dem 31. Dezember 2000 eingegangenen Verpflichtungen wird demnach erst nach Ablauf der Mindestdauer des neuen Rahmenkredites effektiv zu Auszahlungen führen.

Die aufgrund des neuen Kredites erfolgenden Auszahlungen wurden unter dem Titel «wirtschafts- und handelspolitische Massnahmen» im Voranschlag 1997 sowie in den Finanzplänen der Jahre 1998 bis 2000 vermerkt.

Im Rahmen der jährlichen Zahlungskreditbudgetbewilligung werden Sie die Möglichkeit haben, die jeweils für die jährlichen Auszahlungen aus dem Rahmenkredit zur Verfügung stehenden Mittel festzulegen. Jede Reduktion der effektiven Ausgaben im Vergleich zu den Vorhersagen des Finanzplans zieht eine Verlängerung der Laufzeit des Rahmenkredites nach sich.

Artikel 88 Absatz 2 der Bundesverfassung sieht zum Zweck der Ausgabenbegrenzung vor, dass Verpflichtungskredite und Zahlungsrahmen, die neue einmalige Ausgaben von mehr als 20 Millionen Franken nach sich ziehen, in jedem der beiden Räten der Zustimmung der Mehrheit aller Mitglieder bedürfen. Da der vorgeschlagene Rahmenkredit Ausgaben nach sich ziehen wird, die in diese Kategorie fallen, sind wir der Ansicht, dass Artikel 1 Absatz 1 des vorgeschlagenen Bundesbeschlusses, worin der Betrag des Rahmenkredites festgelegt wird, der Ausgabenbegrenzung unterstellt werden sollte.

52 Personelle Auswirkungen

Der Dienst für wirtschaftliche Zusammenarbeit des BAWI verfügt insgesamt über 24 Stellen, die auf vier Sektionen verteilt sind (Förderung der Investitionen und Mischfinanzierungen, Zahlungsbilanzhilfe und Entschuldungsmassnahmen, Handelspolitik und Entwicklung, Multilaterale Angelegenheiten). Die drei erstgenannten Sektionen, welche für die Umsetzung der in der vorliegenden Botschaft geschilderten Massnahmen verantwortlich sind, verfügen seit 1991 über 20 Stellen. Im Gefolge der Konferenz von Rio und der Veröffentlichung unseres Berichts über die Nord-Süd-Beziehungen haben in den letzten Jahren beispielsweise die stärkere Betonung der Nachhaltigkeit der Entwicklungszusammenarbeit und der Kohärenz in den Nord-Süd-Beziehungen unsere Arbeitslast deutlich vergrössert. Die Behandlung der eng miteinander verflochtenen Sachfragen wurde immer komplexer. Das Erfordernis der grösseren Kohärenz führte zu einer Zunahme der Konsultations- und Koordinationsmechanismen. Ausserdem wurden zur Behandlung der Folge-massnahmen in Anschluss an die Konferenz von Rio verschiedene Arbeitsgruppen unter dem Vorsitz oder unter Mitwirkung des Dienstes für wirtschaftliche Zusammenarbeit eingesetzt. Bisher konnte der Arbeitszuwachs ohne zusätzliche Einstellungen bewältigt werden.

Die in der vorliegenden Botschaft vorgeschlagene Neuausrichtung der wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen führt zu einer erneuten Erweiterung unseres Aufgabenbereichs. Die Umwandlung der Zahlungsbilanzhilfen in budgetäre Massnahmen (siehe Ziff. 33) erfordert eine gründlichere Analyse der Fiskalpolitik und

der öffentlichen Ausgaben unserer Partnerländer sowie eine aktive Kontrolle des Einsatzes der bereitgestellten Mittel. Die Akzentsetzung auf die Finanzmarktreform erfordert vor allem technische Unterstützung und erst in zweiter Linie Kapitaltransfers. Wir werden uns hierbei auf externe Finanzexpertise stützen müssen, aber die Aushandlung der Zusammenarbeitsabkommen mit den Regierungen, die Bildung von Expertenpools, die Ausarbeitung der Pflichtenhefte für externe Experten und die kritische Analyse ihrer Berichte wird in der Verantwortung der Verwaltung bleiben. Im Bereich der Handelsförderung wird die Herausforderung, den armen Ländern die Chancen des aus der Uruguay-Runde hervorgegangenen liberalen Welt-handelssystem tatsächlich zu erschliessen, ebenfalls viel mehr konzeptuelle Arbeiten und die Bereitstellung von Expertenwissen verlangen als Finanzbeiträge. Bezüglich der Mischfinanzierungen erschweren die Regeln des Helsinki-Paketes die Projektauswahl und nötigen uns dazu, eine Vielzahl kleinerer Projekte zu finanzieren, womit der Verwaltungsaufwand pro ausgegebenem Franken steigt. Gleichzeitig müssen im Zuge der Entwicklung neuer Instrumente der finanziellen Zusammenarbeit verschiedene Richtungen ausgelotet und die Ergebnisse der Pilotprojekte ausgewertet werden, um daraus Modelle abzuleiten, die sich auch für andere Länder eignen. Eine zusätzliche Arbeitsbelastung ergibt sich schliesslich durch die kontinuierliche Verfolgung der Geschäftstätigkeit und die Vertretung in den Verwaltungsräten der von uns unterstützten Finanzintermediäre.

Dank Rationalisierung und Umorganisation, Aufgabendelegierung, strikterer Prioritätensetzung und nicht zuletzt dank des persönlichen Engagements der Mitarbeiter des Dienstes für wirtschaftliche Zusammenarbeit ist es uns in den vergangenen Jahren gelungen, eine Reihe neuer Herausforderungen ohne Einstellungen von zusätzlichem Personal zu bewältigen.

Wir werden auch künftig, wenn immer möglich, auf Fachexpertisen ausserhalb der Verwaltung zurückgreifen. Wir gehen auch davon aus, dass die SGE, sobald sie einmal voll funktionsfähig ist, den Entwicklungsdienst von einigen seiner Aktivitäten entlasten wird (insbesondere durch Übernahme verschiedener Pilotprojekte); diese Möglichkeit, Ballast abzuwerfen, wird sich jedoch kaum während des vorgesehenen Benützungszeitraums für den fünften Rahmenkredit realisieren lassen.

Eine Erhöhung der Stellenzahl im Dienst für wirtschaftliche Zusammenarbeit wird nur ins Auge gefasst werden, wenn die angestrebte Aufgabendelegation an ihre Grenzen stösst und es sich zeigt, dass die unzureichende Anzahl Mitarbeiter sich in einer Verschlechterung der Vorbereitung und Begleitung unserer Projekte niederschlagen droht.

Um dieser Eventualität Rechnung zu tragen, schlagen wir dem Parlament vor, dem Dienst für wirtschaftliche Zusammenarbeit des BAWI zulasten und während der Dauer dieses Rahmenkredites maximal sechs zusätzliche Stellen zu bewilligen.

53 Auswirkungen auf Kantone und Gemeinden

Der Vollzug des Bundesbeschlusses über die Weiterführung der Finanzierung der wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen im Rahmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit obliegt ausschliesslich dem Bund und belastet die Kantone und Gemeinden nicht.

6 **Legislaturplanung**

Der Rahmenkredit ist in der Legislaturplanung 1995–1999 (BB1 1996 II 293) angekündigt.

7 **Gesetzesgrundlage und Rechtsform**

Der Bundesbeschluss, den wir Ihnen zur Genehmigung unterbreiten, stützt sich auf Artikel 9 Absatz 1 des Bundesgesetzes vom 19. März 1976 über die internationale Entwicklungszusammenarbeit und humanitäre Hilfe (SR 974.0). Danach sind die Mittel für die Finanzierung der internationalen Entwicklungszusammenarbeit und humanitären Hilfe in der Form von jeweils mehrere Jahre abdeckenden Rahmenkrediten zu gewähren.

Da es sich um einen Kreditbeschluss handelt, ist nach Artikel 8 des Geschäftsverkehrsgesetzes vom 23. März 1962 (SR 171.11) die Form des einfachen Bundesbeschlusses vorgeschrieben. Als solcher ist der vorliegende Beschluss nicht dem fakultativen Referendum unterstellt.

8448

Erster Teil: Rückblick auf die Massnahmen, die mit dem vierten Rahmenkredit finanziert wurden

A 1 Zahlungsbilanzhilfe

In der Zeit zwischen dem Inkrafttreten des vierten Rahmenkredits und Ende November 1995 führte die Schweiz unter dem Stichwort «Zahlungsbilanzhilfe» insgesamt 18 Operationen in 13 Ländern durch – darunter 9 Länder in Afrika, 3 in Lateinamerika und eines in Asien.

Im folgenden werden die verschiedenen Operationen in den einzelnen Ländern kurz beschrieben.

Verwendung von Zahlungsbilanzhilfen

Begünstigte Länder	Inkraftsetzung	Verpflichtung	Überweisungen bis 31. Dez. 1995
Rwanda (Kof.)	(29. 05. 91)	10.0	10.0
Mosambik II (Bil.)	(15. 11. 91)	8.0	8.0
Bolivien II (Kof.)	(27. 11. 91)	10.0	10.0
Nicaragua (Kof./Bil.)	(06. 09. 91)	12.0	12.0
Senegal II (Erhöhung)	(20. 12. 91)	3.5	3.5
Uganda IV (Kof.)	(23. 12. 91)	15.0	15.0
Kamerun (Kof.)	(26. 06. 92)	12.5	12.5
El Salvador (Kof.)	(16. 12. 92)	10.0	10.0
Tansania III (Bil.)	(11. 12. 92)	9.0	9.0
Mosambik II (Erhöhung)	(07. 12. 92)	2.0	2.0
Vietnam I (Bil.)	(07. 07. 93)	15.0	15.0
Äthiopien I (Kof.)	(24. 11. 93)	10.0	10.0
Uganda V (Bil.)	(25. 11. 93)	10.0	10.0
Madagascar FINSEC (Bil.)	(06. 06. 94)	1.0	0.5
Mosambik III (Bil.)	(28. 11. 94)	5.0	5.0
Bolivien III (Bil.)	(07. 12. 94)	10.0	10.0
Burkina Faso I (Bil.)	(07. 12. 94)	10.0	10.0
Nicaragua II (Bil.)	(20. 12. 94)	8.0	7.6
Häiti I (Kof.)		9.0	4.0
Total		170.0	164.1

Kof. = Kofinanzierung, z. B. mit der IDA

Bil. = Bilaterale Operation

A 1.1 Äthiopien

Nach annähernd 20 Jahren Bürgerkrieg befindet sich Äthiopien in einer Phase der Stabilisierung und des Aufbaus. Im Anschluss an die Friedenskonferenz vom Juli 1991 und die Unabhängigkeit von Eritrea im April 1993 handelte Äthiopien mit der Weltbank ein Reformprogramm aus mit dem Ziel, die freie Marktwirtschaft einzuführen.

In diesem Rahmen leistete das BAWI Äthiopien im November 1993 eine erste Zahlungsbilanzhilfe in der Form einer Kofinanzierung des ersten «Structural Adjustment Credit» der Weltbank. Ziel des Schweizer Beitrags war und ist es, wirtschaftliche Rahmenbedingungen schaffen zu helfen, innerhalb derer Äthiopien weitere, bis anhin brachliegende Ressourcen mobilisieren kann – dies innerhalb der STABEX-Ausgleichszahlungen. Die gewährten Mittel werden zur Zeit eingesetzt.

Das BAWI sieht für Äthiopien eine mittelfristige Zusammenarbeit vor. Dieses Engagement rechtfertigt sich durch die Bedürfnisse von mehr als 50 Millionen Einwohnern mit einem äusserst niedrigen Pro-Kopf-Einkommen, aber auch durch die klaren Fortschritte, die das Land bei seiner Arbeit des wirtschaftlichen und politischen Aufbaus bereits erzielt hat.

A 1.2 Bolivien

1986 begann Bolivien, seine Volkswirtschaft zu reformieren, und schon damals erhielt das Land von der Schweiz eine Zahlungsbilanzhilfe; zur Unterstützung dieses Prozesses und zur Finanzierung wichtiger Einfuhren. Diese Hilfe wurde 1991 fortgesetzt, und zwar in Zusammenarbeit mit der Weltbank/IDA im Rahmen des ersten Strukturanpassungsprogramms.

Die Ziele dieses Programms wurden erreicht. Dennoch blieb das Wachstum der bolivianischen Volkswirtschaft unter den Erwartungen. Seit 1994 versucht Bolivien, dieses Wachstum zu beschleunigen, und zwar mit dem damals eingeführten «Reformprogramm der neuen Generation», das die Privatisierung der wichtigsten Staatsbetriebe vorsieht, eine Justiz- und eine Erziehungsreform, eine verbesserte Altersvorsorge sowie die Dezentralisierung verschiedener Staatsfunktionen. Die Schweiz trug mit einer Zahlungsbilanz- bzw. Budgethilfe von 10 Millionen Franken zur Finanzierung dieses Programms bei, wobei mit Bolivien vereinbart wurde, dass 25 Prozent der daraus entstehenden Gegenwertmittel dafür verwendet werden, Kreditlinien für Kleinunternehmer zu öffnen.

In Zukunft wird Bolivien weniger auf allgemeine Devisenzuflüsse angewiesen sein. Vielmehr wird es darum gehen, die Regierung bei einer Konzentration auf die eigentlichen Staatsaufgaben und der Weiterentwicklung des privaten Sektors gezielt zu unterstützen.

A 1.3 Burkina Faso

Burkina Faso ist eines der ärmsten afrikanischen Länder. Gestützt auf verhältnismässig stabile politische Bedingungen – so eine demokratische Wahl des Staatsoberhauptes – ist das Land seit mehreren Jahren daran, politische Reformen durchzusetzen. Diese Bemühungen wurden auch nach der im Januar 1994 erfolgten Abwertung des Franc CFA fortgesetzt. In diesem Zusammenhang und angesichts der Tatsache, dass Burkina Faso für die DEZA ein Schwerpunktland ist, wurde ihm

im Dezember 1994 zum ersten Mal eine Zahlungsbilanzhilfe gewährt, die gegenwärtig ausbezahlt wird.

Ziel dieser finanziellen Unterstützung ist es unter anderem, dass wichtige Güter eingeführt werden können. In erster Linie jedoch sollen rasch Gegenwertmittel bereitgestellt werden als Budgethilfe für das Ministerium, das für die Grundausbildung und Alphabetisierung der Bevölkerung verantwortlich ist. Trotz finanzieller Einschränkungen bei diesen Strukturanpassungen erlaubt der Schweizer Beitrag der Regierung von Burkina Faso, ihr Basisprogramm im Bereich der elementaren Ausbildung und Erziehung weiterzuführen. Eine optimale Platzierung und sachgerechte Verwendung dieser Finanzhilfe wird in enger Zusammenarbeit mit dem Koordinationsbüro der DEZA gewährleistet. Im März 1995 führte das BAWI eine erste Follow-up-Mission durch.

Die Budgethilfe an Burkina Faso ist eine Massnahme, die als Engagement mit einem mittelfristigen Zeithorizont geplant ist.

A 1.4 El Salvador

1992 gewährte die Schweiz El Salvador eine Zahlungsbilanzhilfe. Sie unterstützte damit den Friedensprozess, der dort nach einem langjährigen Bürgerkrieg in Gang gekommen war.

Mit der Zahlungsbilanzhilfe wurde gemeinsam mit der Interamerikanischen Entwicklungsbank ein Programm von El Salvador zur Förderung von Investitionen unterstützt.

Seit in El Salvador Frieden herrscht, wächst die Anziehungskraft des Landes für in- und ausländische Investoren. In Anerkennung der vernünftigen Schuldenpolitik der salvadorianischen Regierung führte die Schweiz 1994 als Komplementärmassnahme im Rahmen der schweizerischen Entschuldungsfazilität eine Zahlungsbilanzhilfe in Höhe von 10 Millionen Franken durch.

A 1.5 Kamerun

Die 1992 mit Kamerun vereinbarte Zahlungsbilanzhilfe ersetzte eine Mischfinanzierung, die den wirtschaftlichen Kapazitäten des Landes nicht mehr entsprach.

Diese Hilfe sollte die dritte Tranche des bei der Weltbank laufenden Strukturanpassungsprogramms mitfinanzieren – eine Tranche, die damals kurz vor der Freigabe stand. Damit wollte die Schweiz einen Beitrag leisten zur Wiederankurbelung des wirtschaftlichen Reformprozesses, der zunehmend ins Stocken geraten war. Dieser Prozess kam allerdings nie mehr in Gang, was – zusammen mit der politischen Situation, die sich seit den Wahlen Ende 1992 verschlechtert hatte – dazu führte, dass die schweizerischen Mittel sistiert wurden; ein Teil davon konnte inzwischen zur Finanzierung von Dienstleistungsimporten (Ausbildung im Transportsektor) wieder eingesetzt werden.

A 1.6 Madagascar

Die Schweiz unterstützt Madagascar seit 1982 mit Zahlungsbilanzhilfen zur Finanzierung wichtiger Importe. 1988 gewährte sie eine erste bilaterale Hilfe, um die Einfuhr von lebenswichtigen Medikamenten zu finanzieren. Zudem wurde (in Kofinan-

zierung mit der Weltbank/IDA) ein Beitrag zur Reform des öffentlichen Sektors von Madagascar zur Verfügung gestellt. Bei der Abwicklung dieses Programms zeigte sich, dass nachhaltige Erfolge erst dann verzeichnet werden können, wenn auch der Finanzsektor gründlich reformiert wird.

Unter der Leitung der Weltbank/IDA wurde daraufhin für den Finanzsektor ein umfassendes Programm ausgearbeitet. In einer ersten Phase, die im Gang ist, wird die Zentralbank von Madagascar rehabilitiert. Unter der Federführung und Koordination der Weltbank arbeiten die Direktionen der Zentralbank mit mehreren Gebern zusammen. Die Schweiz konzentriert sich auf die Bereiche «Interne Revision» und «Externe Dienste».

Angesichts des schwierigen politischen Wandlungs- und Öffnungsprozesses, der seit 1992 in Madagascar im Gange ist, kommt dieses finanzielle Reformprogramm nur schleppend voran. Trotzdem schafft es eine solide Grundlage für kommende Wirtschaftsreformen.

Die Finanzbedürfnisse des Landes im Gesundheitsbereich sind nach wie vor gross. Eine 1993 durchgeführte Untersuchung der Zahlungsbilanzhilfen in diesem Sektor hat gezeigt, dass sie den Bedürfnissen entsprechend eingesetzt wurden, dass Synergie-Effekte mit dem Programm der DEZA erzielt werden konnten und dass sie die Leistungen des Staates in diesem Bereich weder schmälerten noch ersetzten. Das für Gesundheit vorgesehene Staatsbudget wurde sogar erhöht.

A 1.7. Mosambik

Nachdem die Schweiz schon 1987, in Kofinanzierung mit der Weltbank/IDA, einen Beitrag zur wirtschaftlichen Stabilisierung und zu Reformen in Mosambik geleistet hatte, gewährte sie 1991 eine bilaterale Zahlungsbilanzhilfe zur Wiederherstellung von Anlagen im Energiesektor (Elektrizität) und in der Nahrungsmittelverarbeitung. Der Bürgerkrieg in weiten Teilen des Landes beeinträchtigte die Abwicklung dieser Unterstützung jedoch stark.

1992 und 1994 wurde diese Unterstützung mit Beiträgen zur Finanzierung von dringend benötigten Medikamenten ergänzt. Dank zuverlässig arbeitenden lokalen Institutionen, und weil sie in ein Programm der DEZA eingebettet wurden, konnten diese Aktionen zufriedenstellend abgewickelt werden.

A 1.8 Nicaragua

Mit einer gemeinsamen Aktion der Gebergemeinschaft konnte Nicaragua 1991 in das internationale Finanz- und Wirtschaftssystem reintegriert werden. Die Schweiz beteiligte sich an der internationalen Operation zur Beseitigung der Zahlungsrückstände von Nicaragua gegenüber multilateralen Finanzierungsinstitutionen, und sie finanzierte zusammen mit der Weltbank/IDA das wirtschaftliche Wiederaufbauprogramm des Landes. Gleichzeitig leistete sie mit einer bilateralen Zahlungsbilanzhilfe einen Beitrag an die Wiederherstellung der Infrastruktur, indem sie die zur Renovation eines Kraftwerkes nötigen Einfuhren finanzierte.

Nach wie vor sind die finanziellen Bedürfnisse von Nicaragua gross, weshalb die Schweiz dem Land Ende 1994 eine weitere bilaterale Zahlungsbilanzhilfe gewährte. Diese wird zur Finanzierung wichtiger Importe im öffentlichen und privaten Gesundheitssektor eingesetzt sowie wiederum im Energiesektor.

A 1.9 Rwanda

Im Rahmen der Bemühungen, die Wirtschaft Rwandas zu restrukturieren und zu liberalisieren, gewährte die Schweiz im Mai 1991 eine Zahlungsbilanzhilfe. Diese finanzielle Unterstützung wurde in Form einer Kofinanzierung der ersten Tranche des Weltbank/IDA Strukturanpassungsprogramms gewährt. Sie diente dazu, wichtige Importgüter zu finanzieren.

Zunehmend wurde Rwanda politisch instabil, und ab dem zweiten Halbjahr 1991 verschlechterte sich auch die öffentliche Finanzsituation. So kam das Programm der Weltbank langsam aber sicher zum Stillstand – die zweite Tranche der Finanzhilfe wurde nicht ausbezahlt. Im November 1991 kam eine Mission des BAWI zum Schluss, dass eine zusätzliche Finanzhilfe unter den gegebenen Umständen nicht angebracht sei.

A 1.10 Senegal

Nachdem die Schweiz bereits in früheren Jahren verschiedene Zahlungsbilanzhilfen gewährt hatte (zuletzt zur Finanzierung wichtiger Medikamente), ergänzte sie diese Hilfe 1991 mit einem Beitrag zur Rehabilitierung und Ausbildung der senegalesischen Zollverwaltung. Damit unterstützte die Schweiz die Bemühungen von Senegal, seine Staatseinnahmen auf eine gesunde Basis zu stellen.

Weitere Zahlungsbilanzhilfen zugunsten von Senegal können geprüft werden, sobald im Laufe des Jahres 1996 die Ergebnisse des Einsatzes der Gegenwertmittel aus der bilateralen Entschuldung vorliegen.

A 1.11 Tansania

Im Dezember 1992 wurde Tansania im Rahmen des von Weltbank und IWF unterstützten Strukturanpassungsprogrammes eine dritte Zahlungsbilanzhilfe bewilligt. Diese Unterstützung trägt den beträchtlichen Bedürfnissen des Landes nach externer Finanzierung Rechnung. Tansania verfolgt seit 1986 ein Reformprogramm, das insbesondere die Liberalisierung des Handels und des Finanzsektors sowie Privatisierungen anstrebt.

Die Hilfe ermöglicht vor allem, die abschliessenden Importe wichtiger Güter für zwei Schwerpunktprojekte zu finanzieren: Die Rehabilitation des Elektrizitätsnetzes auf Sansibar sowie die Reorganisation und Instandsetzung von staatlichen Spitälern und Gesundheitszentren in Dar es Salaam (DEZA-Projekt).

Ein weiterer Teil der Mittel wurde der Zentralbank zur Finanzierung eines Programms für Ausbildung und technische Unterstützung zugesprochen. Dieses Programm ist ein grundlegender Beitrag zur Stärkung der institutionellen und operativen Kapazitäten dieses Hauptakteurs im strukturellen Anpassungsprozess der tansanischen Wirtschaft.

Ein für den Industriesektor vorgesehener Betrag von einer Million Schweizer Franken wurde bisher noch nicht eingesetzt. Da 1994 die Wechselkurse freigegeben wurden, ist der Zugang zu Devisen kein wesentliches Problem mehr. Dagegen sind die Importeure gegenwärtig mit dem Problem der Mobilisierung von Kreditlinien und ihrer geringen Fähigkeit zur Eigenfinanzierung konfrontiert. Es ist zur Zeit deshalb schwierig, in Tansania neue Industrieprojekte auszumachen.

A 1.12 Uganda

Seit 1988 wird Uganda von der Schweiz mit Zahlungsbilanzhilfen unterstützt, die zur Finanzierung der Wirtschaftsreformen bestimmt sind, die das Land bis heute kontinuierlich vorangetrieben hat. Dank der vollständigen Liberalisierung der Aus- und Wechsellagerungs- und Wechselkurspolitik von Uganda konnte die Schweiz 1993 einen Teil ihrer Hilfe in den Devisenfonds einspeisen, den die ugandische Zentralbank für die allgemeine Einfuhrfinanzierung unterhält.

Zwar präsentiert sich die Lage in Uganda heute fast durchwegs positiv, trotzdem wäre es verfrüht, von einem entwicklungspolitischen Durchbruch in diesem Land zu sprechen. Insbesondere die Investitionstätigkeit bleibt weiterhin schwach. In Zukunft wird die Schweiz deshalb versuchen, zur Überwindung dieser Schwachstelle beizutragen und gleichzeitig mitzuhelfen, dass Uganda seinen wirtschaftlichen und sozialen Reformprozess fortführen kann.

A 1.13 Vietnam

Die 1993 gewährte Zahlungsbilanzhilfe für Vietnam soll – gleich wie die Mischfinanzierung – dem Land helfen, den Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft zu vollziehen. Dies wird erreicht, indem zusammen mit der finanziellen Unterstützung auch Management-Ausbildung und marktwirtschaftliches Know-how vermittelt wird, damit der noch schwach ausgebildete Finanzsektor gestärkt werden kann. Dabei gilt es, bei den begünstigten Organisationen ein ausgewogenes Verhältnis zwischen dem privaten und dem öffentlichen Sektor anzustreben.

Die Zahlungsbilanzhilfe beträgt 15 Millionen Franken. Davon werden 6 Millionen Franken über eine private Bank kleineren und mittleren Unternehmen in Form kurzfristiger Investitionskredite für Rehabilitierungsvorhaben angeboten. Mit einem technischen Assistenzprogramm werden die notwendigen institutionellen Kapazitäten in der zuständigen vietnamesischen Bank aufgebaut (Budgetrahmen 4 Mio. Fr.). Weitere 4 Millionen Franken stehen staatlichen Unternehmen als Importkredite zur Verfügung für die Finanzierung von Rohstoffen, Halb- und Fertigfabrikaten sowie von Ersatzteilen. Schliesslich werden dem Finanzministerium und der Zentralbank je 500 000 Franken für Ausbildung und technische Unterstützung zur Verfügung gestellt.

A 2 Entschuldungsmassnahmen

Die Schweiz führt seit 1988 Entschuldungsmassnahmen durch, wobei die ersten solchen Operationen aus Zahlungsbilanzhilfemitteln finanziert wurden. Mit der Bereitstellung von 100 Millionen Franken unter dem RK IV wurde zum ersten Mal ein eigentliches Entschuldungsinstrument in das Entwicklungshilfedispositiv der Schweiz aufgenommen. Das schweizerische Entschuldungsprogramm wurde 1991 mit dem Rahmenkredit zur Finanzierung von Entschuldungsmassnahmen zugunsten ärmerer Entwicklungsländer erweitert, dies im Rahmen der 700-Jahr-Feier der Eidgenossenschaft. Bis Ende 1995 wurden 67 Millionen Franken unter dem Rahmenkredit IV und 218 Millionen Franken unter dem Rahmenkredit für die Entschuldung verpflichtet und ausgegeben. Beide Kredite werden auf gleiche Weise eingesetzt.

Im Bereich der *bilateralen Entschuldung* wurden zwischen 1992 und 1993 vom BAWI die Lieferantenselbstbehalte ERG-garantierter Kredite von 28 Ländern in der Höhe von 349 Millionen Franken zu einem Preis von durchschnittlich 20 Prozent (was 71 Mio. Fr. entspricht) aufgekauft. Zusammen mit den ERG-Anteilen konnte somit ein potentielles Entschuldungsvolumen von 1,3 Milliarden Franken bereitgestellt werden. Seitdem führte das BAWI zudem 18 bilaterale Entschuldungsoperationen durch, wobei in zwölf Fällen ein Gegenwertfonds in lokaler Währung geschaffen wurde, um Entwicklungsprojekte finanzieren zu können. Dank diesen Aktionen konnten Schulden in der Höhe von insgesamt 1 072 Millionen Franken erlassen werden. Die Schuldnerländer verpflichteten sich zu einer Zahlung von Gegenwertmitteln in der Höhe von 267 Millionen Franken, was einer durchschnittlichen Schuldenkonversionsrate von 25 Prozent entspricht²⁶⁾.

Die Schweiz steuerte seit 1991 insgesamt 70 Millionen Franken an die Entschuldungsfazilität der Weltbank bei. Damit werden *kommerzielle Schuldentrückkäufe* auf den internationalen Sekundärmärkten getätigt. Bisher nahm die Schweiz an sechs Operationen teil, welche zusammen mit den Beiträgen der IDA und anderer bilateraler Geber ermöglichten, rund 1,8 Milliarden Franken an kommerziellen Schulden zu annullieren. Nebst den Rückkäufen der Entschuldungsfazilität führte die Schweiz 1992 einen Rückkauf kommerzieller Schulden in eigener Regie durch, und zwar zugunsten von Ecuador. Dabei wurden 27 Millionen Franken Schulden erworben²⁷⁾ und schliesslich dem Land erlassen.

In sieben Fällen leistete die Schweiz einen Beitrag an die *Finanzierung der Rückstände gegenüber internationalen Finanzinstitutionen (IFI)*. Betroffen waren Länder, die nach einer politischen Krisensituation für die Phase des Wiederaufbaus auf eine rasche Normalisierung ihrer Beziehungen zu Institutionen wie Weltbank und IWF und den Zugang zu deren Geldern angewiesen waren, oder die aufgrund einer wirtschaftspolitischen Neuausrichtung den Wiederanschluss an das internationale Finanzsystem suchten. Diese Operationen werden normalerweise von einem weiten Kreis von Geberländern getragen. Das schweizerische Engagement belief sich bis-

²⁶⁾ Die verhältnismässig hohe durchschnittliche Konversionsrate lässt sich mit der Entschuldung der Philippinen und von Ägypten erklären. Dort wurde jeweils eine Schuldenkonversion von 50 bzw. 60 Prozent der Nominalschuld verlangt. Ohne diese beiden Extremfälle würde die Konversionsrate im Schnitt 18 Prozent betragen.

²⁷⁾ Für Rückkäufe unter der IDA-Fazilität qualifizieren sich nur die sehr armen Länder, die lediglich Zugang zu IDA-Mitteln haben («IDA-only»-Kategorien). Im Fall von Ecuador ist dies nicht der Fall.

her auf 69 Millionen Franken. Insgesamt konnten mit solchen Einsätzen multilaterale Zahlungsrückstände von über 480 Millionen Franken finanziert werden²⁸⁾.

Seit 1991 wurden vier *Komplementärmassnahmen* im Wert von über 45 Millionen Franken in der Form von Zahlungsbilanzhilfen gewährt. Damit wollte man vermeiden, dass Länder mit einer vernünftigen Schuldenpolitik bestraft werden, indem ihnen der Zugang zu einer finanziellen Unterstützungsmassnahme im Rahmen des schweizerischen Entschuldungsprogramms verwehrt bleibt («moral hazard»-Problematik). Ebenfalls im Bereich der Komplementärmassnahmen leistete die Schweiz 1994 und 1995 Beiträge von insgesamt 2,5 Millionen Franken an ein technisches Assistenzprogramm der UNCTAD, welches die Verbesserung des Schuldenmanagements der Entwicklungsländer zum Ziel hat.

Eine wesentliche Rolle bei der Motivation anderer Geberländer, ähnlich gelagerte Massnahmen durchzuführen, spielte das *Schuldenseminar*, welches von der Schweiz und Schweden im Mai 1994 in Genf organisiert worden war. Dabei wurde der Begriff der «Schweizerischen Entschuldungsfazität» als Markenzeichen einer vorbildlichen bilateralen Entschuldungspolitik geprägt.

²⁸⁾ Ohne Einbezug von Peru, denn dort dienten die Beiträge der bilateralen Geber lediglich als Katalysator für ein «Rights Accumulation Program» des IWF, bei dem Peru Sonderziehungsrechte in der Höhe von 2300 Millionen Franken anhäufte.

A 3 Kompensation von Exporterlösausfällen bei Rohstoffen

Seit der Ergänzung der entwicklungs- und handelspolitischen Massnahmen des BAWI durch die Kompensation von Exporterlösausfällen Fazilität (STABEX) im Jahre 1988 wurden für rund 75 Millionen Franken Exporterlösausfälle von Entwicklungsländern kompensiert. Insgesamt wurden in 27 Aktionen 13 Länder begünstigt. 14 Operationen wurden in Form einer Kofinanzierung mit der Weltbank/IDA durchgeführt.

In den letzten Jahren beschränkte sich die Unterstützung auf Malawi, welches 1994 eine Kompensation von 2 Millionen Franken erhielt, und auf Haiti, welches 1995 mit 4 Millionen Franken kompensiert wurde. Die Gründe für die geringe Anzahl begünstigter Länder liegen in der Tatsache, dass notwendige politische und wirtschaftliche Voraussetzungen nicht erfüllt wurden, so zum Beispiel die Durchführung wirtschaftlicher Reformen, das Vorhandensein einer funktionierenden Administration und ausreichende Absorptionskapazitäten.

Der Einsatz der Mittel unterscheidet sich je nach Form der Kompensationszahlungen. Im Falle von Kofinanzierungen wurden in der Regel strukturelle Anpassungs- oder Projektkredite der IDA mitfinanziert, so zum Beispiel das wirtschaftliche Wiederaufbauprogramm Ugandas oder der Kredit zur Agrarreform der Zentralafrikanischen Republik. Im bilateralen Bereich wurden die zur Verfügung stehenden Kompensationszahlungen wenn möglich direkt dem betroffenen Sektor zugeleitet, so zum Beispiel in Äthiopien (siehe Kasten).

Bilaterales STABEX-Programm zugunsten von Äthiopien

Im Rahmen des STABEX-Instrumentes wurden bis anhin rund 11 Millionen Franken äthiopische Kaffee-Exportverluste mit der Schweiz kompensiert. Angesichts der hohen Beitragssumme und weil der Kaffeesektor sowohl für Deviseneinnahmen als auch für die landwirtschaftliche Entwicklung wichtig ist, wurde ein bilaterales Programm lanciert. Inhalte der Aktivitäten sind einerseits die Rehabilitation der im Bürgerkrieg zerstörten Kaffeewaschanlagen und andererseits die Schaffung einer Kreditfazilität für die Finanzierung von neuen Kaffeewasch- und Trocknungsanlagen sowie von Werkstätten für deren Unterhalt. Kreditberechtigt sind private Investoren und Kooperativen. Die äthiopische Entwicklungsbank wurde als Partnerin in das Projekt eingebunden: Sie ist sowohl für die Kreditvergabe und -verwaltung, als auch für die Promotion der Fazilität verantwortlich. Ziel dieses Projektes ist die Produktion von hochpreisigem, gewaschenem Kaffee und damit die Erhöhung der bäuerlichen Einkommen und der Exporteinnahmen.

Für eine langfristige und starke Präsenz auf den internationalen Kaffeemärkten ist eine permanente und nachhaltige Forschung unerlässlich. Äthiopien verfügt über ein einmaliges natürliches Reservoir an Kaffeegenen, welches bis anhin aus finanziellen und agrarpolitischen Gründen kaum für die Züchtung lagenspezifischer, ertragsreicher und krankheitsresistenter Sorten verwendet wurde. Im Rahmen des STABEX-Programmes wird ein Forschungsprojekt finanziert, welches unter Mitwirkung

der Schweizerischen Ingenieurschule für Landwirtschaft und des äthiopischen Institutes für Agrarforschung die Marktposition Äthiopiens als Anbieter von sortenreichem und qualitativ hochstehendem Kaffee langfristig gewährleisten soll.

Ausgleichsfinanzierungen (STABEX)

(Verpflichtungen aus dem vierten Rahmenkredit, in Franken)

Beginnstige Länder	Entscheiddatum	Verpflichtung	Art der Unterstützung ¹⁾
Gambia	(28. 01. 91)	5 178 488.–	Kof./Bil.
Mosambik	(15. 11. 91)	844 287.–	Bil.
Uganda	(24. 07. 91)	2 826 931.–	Bil.
Tansania	(11. 02. 92)	1 375 665.–	Bil.
Äthiopien	(27./31. 12. 91)	1 616 235.–	Bil.
Gambia	(18. 12. 91)	5 407 501.–	Kof.
Zentralafrikanische Republik	(21. 03. 92)	1 960 418.–	Kof.
Tansania	(11. 12. 92)	2 448 348.–	Bil.
Äthiopien	(29. 12. 92)	2 801 132.–	Bil.
Gambia	(18. 12. 92)	4 120 291.–	Kof./Bil.
Tschad	(18./21. 12. 92)	1 685 091.–	Kof.
Mali	(23. 12. 92)	1 093 137.–	Kof.
Uganda	(25. 11. 93)	746 513.–	Bil.
Sudan	(30. 12. 93)	2 539 988.–	Kof.
Malawi	(01. 12. 94)	2 000 000.–	Kof.
Haiti	(20. 12. 95)	4 000 000.–	Kof.
Total		40 644 025.–	

¹⁾ Kof. = Kofinanzierung, z. B. mit der IDA
 bil. = Bilaterale Operation

A 4 Handelspolitik und Rohstoffe

A 4.1 Handelsförderung

Für zahlreiche Entwicklungsländer waren die Achtzigerjahre durch makroökonomische Reformen gekennzeichnet. Die Länder des Westens unterstützten die Anpassungsmassnahmen – so auch die Schweiz. Diese Hilfe erwies sich für die ärmsten Länder jedoch als ungenügend, da sie eine spezifische Unterstützung benötigten, um ihre Exporteinnahmen zu steigern und ihre Importausgaben zu verkleinern. Deshalb beschloss der Bund, die vor 1990 eingeleiteten Massnahmen zur Handelsförderung der Entwicklungsländer fortzuführen. Bis Ende 1995 wurden Verpflichtungen von insgesamt 23,8 Millionen Franken eingegangen, wovon 19,9 Millionen bis zu diesem Zeitpunkt bereits ausbezahlt worden sind.

Diese Massnahmen bezweckt die Förderung der Exporte der Entwicklungsländer in die Schweiz, die Verbesserung des Angebots und der Einfuhrpolitik in diesen Ländern.

Die Förderung von Importen aus Entwicklungsländern auf dem Schweizer Markt ist Aufgabe des Dienstes Handelsförderung zugunsten von Entwicklungsländern bei der OSEC. Seine Aktivitäten können in zwei Bereiche unterteilt werden: An erster Stelle stehen die Informationen für Schweizer Importeure über die Exportangebote aus Entwicklungsländern und für Exporteure aus Entwicklungsländern über die Zutrittsbedingungen zum schweizerischen Markt. Danach folgt die «selektive Förderung»: Sie konzentriert sich auf Produkte, die für den schweizerischen oder den europäischen Markt besonders geeignet erscheinen.

Der Dienst Handelsförderung zugunsten von Entwicklungsländern der OSEC wurde 1992 evaluiert, und der Nutzen seiner Aktivitäten wurde bestätigt. In der Folge verlängerte der Bund sein Mandat bis 1996. Seit der Evaluation hat die OSEC ihre Aktivitäten im Bereich der selektiven Förderung ausgebaut. So organisierte der Dienst für lateinamerikanische, asiatische und afrikanische Exporteure eine Reihe von Seminarien, die dazu dienten, Absatzmöglichkeiten für deren Produkte zu finden. Zudem initiierte er die Einführung des Labels DIP (Double Income Project), eines neuen Labels, das umweltfreundliche und sozialverträgliche Herstellungsbedingungen von Kleidungsstücken aus Ländern mit geringem Einkommen garantiert. Nach der Einführung von Labels für Kaffee («Max Havelaar») und für Holz ist dies das dritte Projekt, das der Bund zur Förderung sozio-ökologischer Marken finanziert. Die Garantie für die ökologische und soziale Qualität eines Produktes ermöglicht höhere Preise für Einfuhren aus den Entwicklungsländern. Aus diesem Grunde beschloss der Bund, diese Initiativen weiterhin zu unterstützen, allerdings unter gewissen Bedingungen: Die Aktion muss langfristig rentabel sein, da die Finanzhilfe des Bundes nur punktuell und lediglich zu Beginn eines Projektes erfolgt. Das Label muss strengen und transparenten Massstäben genügen, um so das Vertrauen der Konsumenten zu gewinnen. Schliesslich muss das Produkt über herkömmliche Vertriebswege vermarktet werden.

Die weiteren vom Bund finanzierten Massnahmen der Handelsförderung werden vom Internationalen Handelszentrum (ITC) und der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) realisiert. Die neuen ITC-Projekte zielen vorwiegend auf die Verbesserung des Angebotes verarbeiteter Waren und Dienstleistungen ab. Dadurch sollen – im Gegensatz zu früher, als sich unsere Hilfe hauptsächlich auf den Rohstoffhandel konzentrierte – die zukunftssträchtigen Sektoren in den Entwicklungsländern gestärkt werden. So hat der Bund ein Marketing-

projekt zum Export von technischen Beratungsdiensten aus Entwicklungsländern finanziert.

Auch verschiedene ITC-Projekte zur effizienteren Gestaltung des öffentlichen Beschaffungswesens in Afrika und zur Verbesserung der Einkaufstechniken in Uganda wurden vom Bund finanziert (gegenwärtig überprüft er zwei weitere nationale Projekte: eines zur Entwicklung des vietnamesischen Aussenhandels, ein zweites zur Verbesserung des Beschaffungswesens in Tansania). Die beiden Empfängerländer wurden ausgewählt, um die bilaterale Finanzunterstützung, die wir ihnen gewähren, zu ergänzen.

Für die Schweizer Behörden ist das ITC von besonderer Bedeutung, da es die einzige internationale Organisation ist, die sich ausschliesslich mit technischer Hilfe im Handelsbereich befasst. Leider musste sich die Organisation in den Jahren 1991 bis 1994 mit tiefgreifenden administrativen und finanziellen Problemen auseinandersetzen. Zur schnelleren Lösung dieser Probleme und zur Entwicklung eines Programmes, das den neuen, durch die Uruguay-Runde geschaffenen Gegebenheiten besser entspricht, liess der Bund dem ITC kürzlich zusätzliche finanzielle Unterstützung zukommen.

Was die UNCTAD betrifft, so konzentriert sich die Unterstützung der Schweiz – nebst Seminaren über Zollpräferenzen, die bereits in der Vergangenheit vom Bund finanziert wurden – auf die «Trade Efficiency Initiative» zur Effizienzsteigerung des Handels. Diese Initiative zielt darauf ab, den Entwicklungsländern die technologischen Mittel verfügbar zu machen, die sie zur Steigerung ihrer internationalen Handelstransaktionen benötigen, und die Integration der Klein- und Mittelbetriebe in den Weltmarkt voranzutreiben. Der Bund finanzierte auch die Informatisierung der Zollverwaltung von Rwanda (1991) sowie diverse UNCTAD-Aktivitäten im Zusammenhang mit der Entwicklung und Verbreitung von UNCTAD-Computerprogrammen. Desgleichen finanzierte er in zehn Entwicklungsländern die Errichtung von Handelszentren, unter deren Dach alle Dienstleistungen vereinigt sind, die für internationale Operationen benötigt werden (Zoll, Banken, Transport, Versicherungen usw.). Vor kurzem beschloss der Bund, den Anschluss dieser Zentren an das internationale Datennetz zu finanzieren.

Der Abschluss der Uruguay-Runde des GATT hat zu einer Neuorientierung der Projekte im Bereich der Handelsförderung gesorgt und wird dies in zunehmendem Masse tun: Die Uruguay-Runde hat in der Tat beträchtliche Handelsmöglichkeiten für die ganze Welt geschaffen. Dagegen läuft eine beträchtliche Anzahl der ärmsten Entwicklungsländer Gefahr, diese Gelegenheiten nicht nutzen zu können. Der Bund gab zur Abklärung dieser durch die GATT-Verträge hervorgerufenen Situation beim «Institut universitaire d'études du développement» der Universität Genf eine Studie in Auftrag. Diese Studie enthält zahlreiche Empfehlungen bezüglich der Unterstützung, die wir den ärmsten Ländern zukommen lassen könnten in den Bereichen Information, Bildung und Beratung von Unternehmen zur Verbesserung ihrer Produkte. Die Studie war bei der Ausarbeitung unserer neuen Handelsförderpolitik eine der Grundlagen.

Das Resultat der bisher im Rahmen der Handelsförderung finanzierten Aktivitäten ist zwar bescheiden, entspricht aber den zur Verfügung gestellten Mitteln. Die Ziele waren zuweilen zu ungenau definiert, die finanziellen Mittel ungenügend konzentriert und die Exportprobleme der Entwicklungsländer zu wenig präzise identifiziert. Die Erstarkung des Privatsektors in den Entwicklungsländern und dessen Misstrauen gegenüber staatlichen Eingriffen – seien sie nationaler oder internationa-

ler Natur – dürfte eine Neuorientierung der bisherigen Politik des Bundes erforderlich machen, um die Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt zu fördern.

A 4.2 Rohstoffe

Alle wichtigen internationalen Rohstoffabkommen (Kaffee, Kakao, Zucker, Naturkautschuk) enthielten Ende der Achtzigerjahre noch Mechanismen zur Stabilisierung der Preise. Man begann jedoch zu erkennen, dass die Probleme der rohstoffexportierenden Entwicklungsländer auf mangelnde Diversifikation zurückzuführen waren und dass die Preisstabilisierung alleine nicht genügte, um die Schwankungen der Deviseneinnahmen zu reduzieren.

Verschiedene Finanzinstrumente stehen für die Stabilisierung der Rohstoffpreise zur Verfügung. Die Akteure in den Entwicklungsländern (Regierungen, Zentralbanken, Exporteure) benötigen jedoch Informationen über die Wirkungs- und Einsatzmöglichkeiten dieser Instrumente. Deshalb haben wir Weltbank-Projekte im Rahmen der technischen Hilfe in Costa Rica und Uganda unterstützt, mit dem Ziel, die interessierten Kreise über den Gebrauch dieser Instrumente zu informieren.

Die Zerstörung der Tropenwälder beunruhigt die breite Öffentlichkeit stark – in den Industrieländern ganz allgemein und in der Schweiz im besonderen. In den Produzentländern unterstützen wir die Einführung rationeller Methoden der Waldbewirtschaftung: Wir haben verschiedene Projekte der Internationalen Tropenholz-Organisation (ITTO) im Gesamtbetrag von rund 5 Millionen Franken mitfinanziert. Diese Projekte zielen darauf ab, die nachhaltige Nutzung der für den Export bestimmten Holzressourcen zu gewährleisten. Davon profitieren Länder, die mit der nachhaltigen Nutzung ihrer Tropenwälder Probleme haben, wie Malaysia, Indonesien, Papua-Neuguinea, Bolivien, Brasilien, Ecuador und Ghana.

Zudem unterstützen wir die Arbeiten zur Einführung eines freiwilligen ökologischen Labels für Holz. Die Vorteile eines solchen Labels bestehen darin, dass es einerseits erlaubt, die im Zusammenhang mit der nachhaltigen Waldbewirtschaftung anfallenden Kosten zu internalisieren, und dass es andererseits einen Anreiz darstellt. Ein Holzlabel ist jedoch ein komplexes technisches Unterfangen, dessen Schutzwirkung für die Tropenwälder beschränkt ist, da lediglich ein kleiner Teil des geschlagenen Holzes – ungefähr 6 Prozent – auf dem Weltmarkt verkauft wird.

Wir haben auch die Einführung des Max-Havelaar-Labels für den Kaffee unterstützt, und zwar mit einem Betrag von 1,6 Millionen Franken. Mittels Aufschlägen auf die Konsumentenpreise begünstigt diese Initiative direkt die Kleinproduzenten.

Auch wenn die Wirkung jedes einzelnen Projektes positiv ist, so besteht doch weiterhin ein grosser Unterstützungsbedarf. Zudem muss beim Umgang mit finanziellen Risiken mehr Ausbildung angeboten werden. Die Labels betreffen gegenwärtig nur ein sehr kleines Marktsegment, obwohl eine zunehmende Sensibilisierung der Konsumenten festzustellen ist.

A 5 Industrialisierung und Technologietransfer

Die Massnahmen im Bereich von Industrialisierung und Handel unterstützen den langfristigen Erfolg der Anpassungsbemühungen, indem sie zu einer Stärkung der schwachen wirtschaftlichen Basis der betreffenden Länder beitragen und die Voraussetzungen dafür verbessern, dass diese mindestens teilweise zu einem eigenständigen Wachstum zurückfinden und ihre Handelsbilanz verbessern können. Sie stellen damit eine wichtige flankierende Ergänzung makroökonomischer Anpassungsprogramme dar. Die Botschaft zum vierten Rahmenkredit sah die Verwirklichung dieser Ziele mittels zweier Massnahmetypen vor, nämlich mittels «ständiger Aufgaben» und «spezifischer Aktionen».

Als ständige Aufgaben finanzieren wir sowohl das UNIDO-Büro in Zürich «Investment Promotion Service» (IPS) als auch «Technology for the People» (TFTP) in Genf. Daneben haben wir diverse Weltbank-Fonds für technische Hilfe kofinanziert. IPS und TFTP beabsichtigen die Förderung der industriellen Zusammenarbeit zwischen Unternehmen in der Schweiz und in Entwicklungsländern. Die angebotenen Dienstleistungen umfassen die Identifizierung von Investitionsvorhaben, die Partnersuche, die Unterstützung bei der Durchführung von Projekten und die Verhandlung. Im Fall des TFTP beschränken sich diese Dienste auf sechs asiatische Entwicklungsländer.

Mit der 1990, unmittelbar nach der Erstellung der Botschaft, durchgeführten Evaluation der beiden Institutionen konnten bestimmte Schwächen erkannt und nützliche Empfehlungen gemacht werden. Die Evaluation zeigte insbesondere die Bedeutung von Vermittlern, d. h. von lokalen Berufsvereinigungen und ihren Vertretern. Diese Vereinigungen – vorausgesetzt, sie wurden sorgfältig ausgewählt – sind besser in der Lage, die Qualität von Investitionsprojekten in ihrem Umfeld sowie auch die Qualität der örtlichen Industriellen zu beurteilen. Der Evaluationsbericht empfiehlt denn auch, dass die von diesen Vereinigungen vorgeschlagenen Investitionsprojekte mit besonderem Nachdruck zu unterstützen sind. In der Folge konnte der IPS seine Effizienz wesentlich steigern: Zwischen 1985 und 1990 wurden etwas mehr als 50 Zusammenarbeitsverträge abgeschlossen zwischen Unternehmen in der Schweiz und solchen in Entwicklungsländern, im Zeitraum 1990–1994 waren es bereits mehr als 120 Verträge. Insgesamt wurden Investitionen in der Höhe von 720 Millionen Franken getätigt und damit 17 500 Arbeitsplätze geschaffensweise erhalten. Die Ausgaben bei den Anbahnungen von Geschäften belaufen sich auf 411 Franken pro Arbeitsplatz.

Seit 1990 haben auch die Länder Osteuropas von den Diensten zur Investitionsförderung profitiert. Diese Märkte sind für Schweizer Investoren aus zwei Gründen sehr attraktiv: Einerseits die geographische und kulturelle Nähe, und andererseits die dort durchgeführten Privatisierungen. Daraus lässt sich die Bedeutung der Wahl und der Attraktivität eines Landes für den Investor ablesen. Die Rahmenbedingungen und das Investitionsklima sind also nicht die einzigen Faktoren, die es zu berücksichtigen gilt.

Im weiteren haben wir finanzielle Beiträge an drei Weltbank-Fonds für technische Unterstützung geleistet: an die «African Project Development Facility», deren Aufgabe darin besteht, industrielle Projekte vorzubereiten und die Finanzierung dieser Projekte abzuklären; an die «African Management Services Company», die afrikanische Manager ausbildet; sowie an einen Fonds der Internationalen Finanz-Corporation für Machbarkeitsstudien, die von schweizerischen Beratern durchgeführt werden.

Was die spezifischen Aktionen betrifft, so haben wir in erster Linie Projekte der Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung (UNIDO) finanziert. Ziel von zwei Projekten ist die Förderung der lateinamerikanischen Industrien. Das erste Projekt bietet Beratungsdienste an zur Steigerung der Produktivität. Die Beratung erfolgt durch Schweizer Experten; sie arbeiten mit hochqualifizierten Mitarbeitern von Berufsvereinigungen zusammen, die inzwischen in der Lage sind, selber Beratungen durchzuführen. Seit Beginn des Projektes mussten die Unternehmen für diese Beratungen soviel bezahlen wie für lokale Beratungsdienste. Das zweite Projekt hat in verschiedenen lateinamerikanischen Ländern zur Schaffung von informatik-gestützten Börsen für Zulieferaufträge geführt. Unternehmer dieser Länder haben damit die Möglichkeit, sich für Zulieferungen von Einzelteilen und Komponenten an regionale Unternehmen zu wenden. Diese beiden Aktivitäten sind Bestandteil eines umfassenden Programmes für die gesamte Region.

Mit einem dritten UNIDO-Projekt wurden in der Schweiz Schulungskurse für Kaderleute von Eisenbahngesellschaften organisiert. Die Mehrheit der Lehrpersonen kam von schweizerischen Firmen und den SBB. Eine 1996 durchgeführte Evaluation erbrachte gute Resultate, empfahl jedoch, die Seminare so auszubauen, dass eine allgemeine Ausbildung vor Ort stattfinden kann. Die Kursteilnehmer würden dann nur noch in die Schweiz kommen, um spezifische Probleme zu lösen. Ein viertes UNIDO-Projekt betrifft Indonesien, wo künftig schweizerische Technologie zur Rehabilitation von Eisenbahnradern zum Einsatz gelangen wird.

Ein vollständig auf den Technologietransfer ausgerichtetes Projekt in Indien, das auf die Verbesserung der Schuhproduktion abzielt, wurde weitergeführt. Es wird von einer Schweizer Firma realisiert. Auch dieses Projekt wird einer Evaluation unterzogen.

Der Bundesrat hat 1992, nach der Rio-Konferenz für Umwelt und Entwicklung, einen interdepartementalen Ausschuss (IDA-Rio) ins Leben gerufen. In diesem Rahmen wurde auch eine Arbeitsgruppe für Technologietransfer eingesetzt. Die Gruppe hat verschiedene Projektvorschläge erarbeitet. Es handelt sich um kleine Vorhaben – häufig Pilotprojekte – wie beispielsweise Bedürfnis- oder Mängelabklärungen auf dem Gebiet des Umweltschutzes der pakistanischen Industrie.

Wir haben uns bemüht, Synergien zwischen den diversen Instrumenten zu entwickeln und die Verwaltungskosten der Kontaktabbauung zu verringern. Soweit möglich, waren die Nutzniesser der Projekte in diesem Bereich des Rahmenkredits Länder, die auch Mischfinanzierungen oder Zahlungsbilanzhilfen erhielten.

Im Bereich der ständigen Aufgaben wurden ungefähr 12 Millionen verpflichtet, im Bereich der spezifischen Aktionen 5 Millionen Franken.

A 6 Interdepartementaler Ausschuss zum Rio-Gipfel

Die UNO-Weltkonferenz für Umwelt und Entwicklung (UNCED), die im Juni 1992 in Rio stattfand, hat zwei Konventionen (Klima und Artenvielfalt) sowie ein Aktionsprogramm für das 21. Jahrhundert – die Agenda 21 – verabschiedet.

Am 1. März 1993 beschloss der Bundesrat, den Interdepartementalen Ausschuss Rio ins Leben zu rufen. In dieser Kommission sind 17 Bundesämter vertreten, daneben aber auch die Privatwirtschaft, Universitäten und Nicht-Regierungsorganisationen, die an Umwelt und Entwicklung interessiert sind. Die Aufgaben des Rio-Ausschusses sind die folgenden:

- Interdepartementale Konzertierung und Koordination der sektoriellen Politiken in den Interventionsbereichen der UNCED.
- Analyse des Begriffs der nachhaltigen Entwicklung und Untersuchung der Auswirkungen der Agenda 21 für die Schweiz, Ausarbeitung von Vorschlägen für Ziele und Umsetzungsmassnahmen, Bestimmung von Prioritäten.
- Harmonisierung der in den diversen internationalen Organisationen vertretenen Positionen der Schweiz.
- Ausarbeitung von Berichten über die Umsetzung der UNCED-Positionen, die von internationalen Gremien verlangt wurden.
- Herstellung von Beziehungen zu verschiedenen privaten Akteuren, zur Ausarbeitung eines Konzeptes der nachhaltigen Entwicklung in der Schweiz.

Der Vorsitz des Komitees wird turnusmässig von der DEZA, dem BUWAL und dem BAWI übernommen. Darüberhinaus wurden noch verschiedene spezialisierte Arbeitsgruppen eingesetzt für die Bereiche Wald, Artenvielfalt, Klima, gesetzliche Übereinstimmung und Subventionen, Handel und Umwelt, Technologietransfer, Internalisierung und Anreizsysteme.

Im Sommer 1993 wurde mit der Ausarbeitung des Schweizer Berichtes über die nachhaltige Entwicklung begonnen. Ursprünglich war dieser Bericht als Aktionsplan vorgesehen, was sich jedoch als problematisch erwies, da der Begriff der nachhaltigen Entwicklung schwierig zu definieren ist, und sich eine Strategie daraus nur mit Schwierigkeiten ableiten lässt. Der Rio-Ausschuss hat in Zusammenarbeit mit dem Konsulentenbüro INFRAS eine Studie erarbeitet, die eine Bestandsaufnahme des aktuellen Wissensstandes darstellt und verschiedene Modelle der nachhaltigen Entwicklung vorschlägt. Der Ausschuss hat diese Studie im April 1995 veröffentlicht.

Der vorliegende Bericht besteht aus zwei Teilen: Der erste beschreibt das Konzept der nachhaltigen Entwicklung im Rahmen der politischen Erfordernisse. Der zweite Teil ist gemäss den verschiedenen Kapiteln der Agenda 21 unterteilt. Er stellt die Situation in den entsprechenden Bereichen der Schweiz dar und listet die erforderlichen Aktionen auf. Der Bericht wurde im März 1996 vom Bundesrat zur Kenntnis genommen.

Auf internationaler Ebene wird sich der Rio-Ausschuss in erster Linie mit der Erarbeitung der schweizerischen Positionen für die 1997 vorgesehene Sondersitzung der UNO-Vollversammlung zur Agenda 21 befassen.

A 7 Mischfinanzierungen

Mischfinanzierungen: Auszahlungen pro Land 1991-1996

(in Mio. Fr., alle Rahmenkredite zusammengenommen, Stand 31. März 1996)

Land	Auszahlung		Total MF
	Bund	Banken	
Elfenbeinküste	16,1	16,1	32,2
Chile	8,7	16,1	24,8
Kamerun	2,7	4,0	6,7
China	69,9	103,7	173,6
Kolumbien	9,1	17,4	26,5
Ägypten	23,4	31,2	54,6
Guatemala	12,4	18,6	31,0
Indonesien	44,5	66,7	111,2
Indien	42,6	62,4	105,0
Jordanien	1,0	1,6	2,6
Kenia	1,75	1,75	3,5
Marokko	5,2	11,2	16,4
Philippinen	36,4	54,5	90,9
Pakistan	31,5	58,4	89,9
Thailand	8,8	17,5	26,3
Tunesien	5,4	10,0	15,4
Vietnam	2,5	2,5	5,0
Zimbabwe	28,2	32,6	60,8
Total	350,15	526,25	876,4

Mischfinanzierungen: Verpflichtungen zu Lasten des vierten Rahmenkredits und parallele Bankkredite

(in Mio. Fr., Stand 31. März 1996)

Programm	Total MF	Davon für Projekte festverpflichtet	Auszahlungen
China MF III (1991)	110,0	101,7	86,4
China MF IV	60,0	–	–
Corporación Andina de Fomento (1993)	20,0	–	–
Elfenbeinküste (1991)	34,0	34,0	32,2
Ägypten MF III (1991)	60,0	47,1	31,0
Ägypten Aufstockung MF III	20,0	–	–
Indonesien	111,2	111,2	111,2
Pakistan Aufstockung (1993)	20,6	20,6	20,6
Philippinen MF II (1994)	64,9	64,9	63,9
Thailand Aufstockung (1993)	13,8	13,8	7,6
Vietnam MF I (1993)	25,0	13,8	5,0
Total	539,5	407,1	357,9¹⁾

¹⁾ davon 135,4 Millionen Franken Bundesgeschenkkzahlungen.

A 7.1 Mischfinanzierung China II, III und IV

Die intensive Zusammenarbeit mit China in der Mischfinanzierung wurde auch unter dem RK IV weitergeführt – aus Gründen der Kontinuität, der guten Erfahrungen, der Angemessenheit des Instruments für dieses Land, der Bedarfslage sowie der aussenwirtschaftspolitischen Interessenlage. Im Vordergrund stand dabei die Unterstützung von Projekten, die dazu dienten, Energie zu sparen und die Umwelt zu schützen – Projekte, die Technologie- und Produktivitätssteigerungen mit sich brachten oder eine Verbesserung der Produktionsqualität sowie eine Erhöhung des Angebots an mangelnden Rohstoffen.

Die angestrebte geografische und sektorielle Mittelkonzentration konnte unter der zweiten Mischfinanzierung (MF II) realisiert werden, wurde jedoch aufgrund der Einschränkungen des Helsinki-Pakets, das während der Realisierung der MF III in Kraft trat, aufgeweicht. Unter beiden Mischfinanzierungen wurde darauf geachtet, dass hauptsächlich die vom rasanten wirtschaftlichen Aufstieg Chinas weniger begünstigten Provinzen in den Genuss der schweizerischen Finanzhilfe kamen.

Mit Ausnahme eines Projekts sind alle unter MF II finanzierten Projekte abgeschlossen und mit Erfolg in Betrieb genommen worden. Finanziert wurden insgesamt acht Projekte in den Bereichen Textil (1 Projekt), Mühlen (1), Chemie (2), Schmelzen (1), Elektromechanik (1), Telekommunikation (1) und Energie (1).

Die am 29. August 1991 in Kraft getretene MF III über einen Betrag von 110 Millionen Franken – 40 Prozent Bundesanteil in Geschenksform, 60 Prozent Bankenteil zu Marktbedingungen – zur Finanzierung von 85 Prozent des Fakturawerts von Ausrüstungsgütern und Dienstleistungen ist praktisch vollständig verpflichtet. Von

elf bewilligten Projekten im Umfang von rund 100 Millionen Franken Lieferwert sind deren fünf bereits abgeschlossen. Die elf Projekte betrafen die Sektoren Fahrzeugindustrie (4), Energie (4), Telekommunikation (2) und Textil (1). Sechs kleinere Projekte in den Bereichen Gesundheit, Telekommunikation, Umwelttechnologie (2 Projekte) und Fahrzeugindustrie befinden sich in verschiedenen Phasen des Evaluations- bzw. Bewilligungsverfahrens.

Eine im Herbst 1994 durchgeführte Überprüfung von fünf Projekten unter MF II und 2 Projekten unter MF III führte zu folgenden Schlussfolgerungen:

- Die planmässige Durchführung der Projekte ist angesichts der sich rasch verändernden Rahmenbedingungen und der wirtschaftspolitischen «stop and go»-Zyklen der chinesischen Wirtschaft schwieriger als in der Vergangenheit. Allgemein hatten und haben die Projekte mit zum Teil grossen zeitlichen Verzögerungen zu kämpfen, was die lokalen Projektkosten inflationsbedingt in die Höhe schnellen liess. Diese Faktoren sind jedoch von Schweizer Seite kaum beeinflussbar.
- Trotz sorgfältiger Projektauswahl (gemeinsam erarbeitete Projektliste) und Projektausgestaltung (unter Einbezug von Konsulenten) kämpfen drei von insgesamt 19 unter MF II und MF III finanzierte Projekte mit unterschiedlichen Problemen. In allen drei Projekten wurde versucht, durch eine enge Koordination zwischen den involvierten Lieferanten, den zuständigen Behörden sowie dem Endabnehmer eine Lösung zu finden. Die Resultate lagen jedoch im Zeitpunkt der Berichterstattung noch nicht vor.
- Die begünstigten Unternehmen sind ausschliesslich in öffentlicher Hand und unterliegen weiterhin in unterschiedlichem Masse staatlichen Einflüssen, sei dies bei der Preisgestaltung oder bei der Beschaffung von Rohmaterial. Die Reform der Staatsbetriebe befindet sich erst in einer Experimentierphase und wird in den nächsten Jahren aus sozialpolitischen Gründen kaum beschleunigt werden.
- Bei den gelieferten Ausrüstungsgütern handelt es sich in den meisten Fällen um die wesentlichen Bestandteile ganzer, zwingenderweise hochautomatisierter Produktionslinien. Direkte Arbeitsplätze werden daher nur in geringem Masse neu geschaffen, ausser es handle sich dabei um Produktionserweiterungen. Die indirekte Beschaffung von Arbeitsplätzen kann jedoch in den meisten Fällen als befriedigend bezeichnet werden. Die mit den industriellen Projekten angestrebte Verbesserung der Produktequalität und die Erweiterung der Produktpalette scheint erreicht worden zu sein. Die mit den Projekten verbundenen Ausbildungs- und Technologietransferleistungen wurden allgemein gewürdigt. Die hohe technische Komplexität der meisten Projekte führte mancherorts zu anfänglichen Schwierigkeiten, welche aber in den meisten Fällen und in enger Zusammenarbeit mit den Lieferanten nach und nach gelöst werden konnten.
- Die Zusammenarbeit mit den beteiligten Schweizer Lieferanten wurde im allgemeinen gut benotet. In vielen Fällen war die Finanzierungsmöglichkeit für die Wahl schweizerischer Ausrüstungsgüter ausschlaggebend. Eine gewisse Rolle spielten aber auch bereits gemachte, positive Erfahrungen mit Lieferanten aus der Schweiz.
- Die von uns empfohlenen Umweltschutzmassnahmen wurden im allgemeinen umgesetzt, insbesondere dort, wo sie als Finanzierungsbedingung aufgeführt sind.
- Auch die Zusammenarbeit mit den Behörden verlief zufriedenstellend. Die Abläufe sind gegenseitig gut eingespielt, so dass der Verpflichtungs- und Auszahlungsrhythmus im Vergleich zur ersten Mischfinanzierung beschleunigt werden konnte. Die schweizerischen Anforderungen werden von unserem Partner in China (Ministerium für Aussenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit,

MOFTEC) im Vergleich zu anderen Gebern als eher langwierig beurteilt. Der Liberalisierungsdruck bringt allerdings auch verringerte Einflussmöglichkeiten des MOFTEC mit sich, was sich in einem geringeren Handlungsspielraum bei Problemprojekten durchschlägt.

In der zweiten Jahreshälfte 1996 werden ausgewählte Projekte der MF II und MF III einer eingehenden Nachevaluation unterzogen.

Die vierte Mischfinanzierung mit China trat am 31. Oktober 1995 in Kraft. Der Gesamtbetrag beläuft sich auf 60 Millionen Franken, wobei der Geschenkteil des Bundes 40 Prozent oder 24 Millionen beträgt und die restlichen 60 Prozent (36 Mio. Fr.) durch kommerzielle Bankkredite aufgebracht werden. Gemäss Abkommen sind 40 Millionen Franken zur Finanzierung von zivilen Investitionsgütern und Dienstleistungen schweizerischen Ursprungs in den Bereichen Umwelttechnologie- und Sozialinfrastruktur und 20 Millionen für Modernisierungs- und Rehabilitationsvorhaben von kleineren Industrieprojekten vorgesehen. Seit Beginn des Jahres 1996 wurden vier Finanzierungsanträge für Projekte eingereicht, welche zur Zeit evaluiert werden.

A 7.2 Mischfinanzierung Indonesien I und II

Die mit der ersten Mischfinanzierung gebauten und seit 1990 in Betrieb stehenden zwei thermischen Kraftwerksblöcke verzeichneten in einer Nachevaluation äusserst positive Ergebnisse. 1991 wurde Indonesien eine zweite Mischfinanzierung gewährt – wiederum als Projektkredit, und zwar über 111 Millionen Franken (40 % Bundesanteil in Geschenksform, 60 % Bankenanteil zu Marktbedingungen, Finanzierung von 80 % des schweizerischen Lieferwerts). Es ging um die Instandsetzung einer Zahnradbahn-Teilstrecke. Die dadurch erzielte Erhöhung der Transportkapazität der indonesischen Eisenbahn (PERUMKA) für Kohle sollte die Bahn gegenüber dem ökologisch und sozial umstrittenen Strassentransport konkurrenzfähiger machen.

Das Projekt wurde von einer spezialisierten schweizerischen Firma als Generalunternehmerin durchgeführt. Diese hatte bereits früher Installationen für dieselbe Zahnradbahn geliefert und über ein besonders Know-how in diesem Bereich verfügt.

Eine Zwischenevaluation im Frühjahr 1994 beurteilte die Ausführung der einzelnen Projektkomponenten als sehr zufriedenstellend. PERUMKA verfügt nach der Rehabilitation über eine moderne und qualitativ hochstehende Streckenanlage, welche die Transportkapazität und die Dienstleistungsqualität der Bahn erheblich verbessern sollte. Die vertraglich vereinbarte Unterhaltsunterstützung erwies sich im nachhinein als ungenügend. Zusätzlich zu den projektspezifischen Aspekten könnten folgende Hindernisse die Projektnachhaltigkeit beeinträchtigen: Die geringe Autonomie der lokalen Bahnbehörden in Bezug auf die zu niedrige Tarifpolitik und eine Personalpolitik mit grosser Rotation, wenig Anreizen und fehlender Motivation. Dazu könnten Anreize fehlen, den Strassentransport auf die Bahn umzulagern.

Die Schweiz stellte aufgrund der Empfehlungen des Konsulenten daher zusätzliche Geschenksmittel für eine erweiterte Projektbegleitung nach Abschluss der Arbeiten zur Verfügung, um die Nachhaltigkeit des Projekts zu fördern. Nachdem das Projekt im Herbst 1994 termingerecht abgeschlossen wurde, sind die ersten vorliegenden Ergebnisse der erweiterten Projektbegleitung ermutigend. Die zusätzliche Präsenz vor Ort scheint das Verständnis bei Personal und Management für den Betrieb

und Unterhalt der Strecke und des Rollmaterials erhöht zu haben. Die Bahn ist grundsätzlich kooperationsbereit und lernwillig und hat erste Schritte unternommen, um der ungenügenden Personalsituation Rechnung zu tragen.

A 7.3 Mischfinanzierung Philippinen I und II

Die 1989 unter dem dritten Rahmenkredit gewährte erste Mischfinanzierung in der Höhe von 60 Millionen Franken ist heute fast vollständig verpflichtet. Ende 1993 wurde daher den Philippinen eine zweite Mischfinanzierung in der Form eines Projektkredits über 67,75 Millionen Franken gewährt (40 % Bundesanteil in Geschenksform, 60 % Bankanteil zu Marktbedingungen). Dieser Projektkredit diente der Refinanzierung des schweizerischen Lieferanteils am Block «A» des thermischen Kombi-Kraftwerks Limay Bataan. Dies ist ein wichtiger Teil eines Programms von rasch realisierbaren Projekten im Elektrizitätssektor («fast track system expansion plan») zur Überwindung der schweren Energiekrise zu Beginn der Neunzigerjahre – eine Krise, die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit der philippinischen Wirtschaft stark behinderte.

Projektziel war eine Erweiterung der Grundlastkapazität des Netzwerks Luzon, um die steigende Nachfrage nach Energie effizient, verlässlich und wirtschaftlich befriedigen zu können. Diese Insel mit dem Grossraum Manila vereinigt rund zwei Drittel der philippinischen Industrieproduktion. Die Projektrealisierung wurde aufgrund einer internationalen öffentlichen Ausschreibung einem internationalen Firmenkonsortium (Schweiz, Deutschland, USA, Japan) zugeschlagen und der Leitung einer Schweizer Firma unterstellt. Der schweizerische Lieferanteil (mechanische und elektronische Ausrüstungsgüter, Engineering, Know-how, Betrieb und Unterhalt während 15 Jahren) entspricht etwa 20 Prozent des vom Ausland bereitgestellten Anteils.

Der schweizerische Beitrag trug wesentlich dazu bei, die Gefahr einer unzulässigen Umweltbelastung des Kraftwerkkomplexes zu reduzieren: Nach langwierigen Verhandlungen konnten die philippinischen Behörden zu einer Reihe von konkreten und wirksamen kurz- und mittelfristigen Massnahmen zur Kontrolle der Umweltbelastung verpflichtet werden. Der Schweizer Beitrag half auch mit, die äusserst hohen volkswirtschaftlichen Kosten (insbesondere auch für die philippinische Exportindustrie) einer unzuverlässigen und mangelhaften Elektrizitätsversorgung zu vermindern, und die Benutzung von privaten Generatoren, welche wenig energieeffizient und stark umweltbelastend sind, zu verringern (in Industrie und Haushalten). Heute sind sich internationale Beobachter einig, dass die Energiekrise auf den Philippinen überwunden ist und die Eckdaten der philippinischen Wirtschaft nach langen Jahren der Stagnation auf ein gestärktes Land hinweisen

A 7.4 Mischfinanzierung Vietnam

Mit Vietnam wurde zum ersten Mal versucht, zwischen den Entwicklungshilfestrumenten Mischfinanzierung und Zahlungsbilanzhilfe möglichst grosse Synergieeffekte zu erreichen. Ein wesentlicher Engpass im Übergang zu einer funktionierenden Marktwirtschaft in Vietnam besteht zurzeit in den fehlenden Kapazitäten des Bankensektors im mittel- und langfristigen Kreditbereich. Die vorgesehene schweizerische Unterstützung ist daher gezielt auf die Entwicklung entsprechender Kapazitäten durch die Kombination von Know-how-Transfer und die Bereitstellung ent-

sprechender Mittel ausgerichtet, ohne dass dabei die dringendsten Bedürfnisse des öffentlichen Sektors vernachlässigt werden. Ein wesentlicher Teil der bereitgestellten Mittel wird durch ein nicht-staatliches Bankeninstitut kanalisiert, welches auch in den Genuss einer technischen Unterstützung kommt, damit dessen institutionelle Kapazitäten insbesondere im Bereich Projektfinanzierungen gestärkt werden können.

Die Mischfinanzierung über 25 Millionen Franken (50% Bundesanteil als Geschenk, 50% Bankenanteil zu Marktbedingungen, Finanzierung von 100% des schweizerischen Lieferwerts) trat am 7. Juli 1993 in Kraft. Der kommerzielle Teil der Mischfinanzierung wurde mit einer Ausfallgarantie in gleicher Höhe aus dem vierten Rahmenkredit gegenüber der ERG rückversichert. Die Mischfinanzierung dient der Finanzierung von Ausrüstungsgütern, von Dienstleistungen und Know-how schweizerischen Ursprungs für prioritäre Entwicklungsprojekte im öffentlichen und privaten Bereich. Folgende Sektoren und Einsatzbereiche wurden ausgewählt:

- a) Energie, Telekommunikation, Transportwesen, Textilindustrie, Agro- und Nahrungsmittelindustrie, städtische Planung (reservierter Betrag maximal 15 Mio. Fr.) sowie
- b) die Bereitstellung von Investitionskrediten für kommerzielle Projekte an kleinere und mittlere Unternehmen des privaten, des öffentlichen oder des gemischten Sektors zu Marktbedingungen (maximal 10 Mio. Fr.).

Die Umsetzung des Finanzhilfeprogramms beanspruchte bedeutend mehr Zeit als vorgesehen. Dies beruhte auf der geringen Aufnahmekapazität der wirtschaftlichen und administrativen Strukturen des Landes – Vietnam sah sich nach seiner internationalen Öffnung von einem Tag auf den andern einer Vielzahl von neuen Geber-Institutionen bzw. -Ländern gegenüber. Zusätzlich bedeutete die Einführung der verhältnismässig komplexen schweizerischen Unterstützung für unsere Partnerinstitutionen einen längeren Annäherungs- und Lernprozess.

Die notwendigen Strukturen scheinen heute jedoch weitgehend gefestigt zu sein. Mehrere Projektanträge des öffentlichen Sektors befinden sich in verschiedenen Stadien des Evaluations- bzw. Bewilligungsverfahrens, so beispielsweise eine Anlage zur Modernisierung der Produktion von elektrischen Kabeln, Textildruckmaschinen zur Verbesserung der Produktequalität, eine Produktionslinie für Benzinmotoren und Installationen für eine verbesserte Versorgung mit Elektrizität. Der begünstigte Finanzintermediär verfügt heute über die notwendige institutionelle Kapazität zur Gewährung von Industriekrediten, so dass auch in diesem Bereich eine Beschleunigung der Verpflichtungen zu erwarten ist.

A 7.5 Mischfinanzierung Thailand II

Gleich wie die erste Mischfinanzierung, die Thailand gewährt wurde, wurde auch der zweite Kredit vollständig von der nationalen Elektrizitätsgesellschaft (EGAT) verwendet. Insbesondere wurden Dienstleistungen des Konsortiums Elektrowatt/Colenco für den Bau der thermischen Kraftwerkblöcke von Mae Moh finanziert, einem Grosskomplex ca. 650 km nördlich von Bangkok.

Zur Erinnerung: Dieses Kraftwerk wird mit lokaler Braunkohle gespeist und produziert ungefähr einen Drittel der Elektrizität Thailands. Ziel dieses Projektes ist es, die Erdölimporte zu senken und eine Entwicklungszone in den ländlichen Gebieten des Nordens zu schaffen.

Im Sommer 1993 kam es zu einer zweiten Aufstockung dieses Kredits in der Höhe von 13,8 Millionen Franken. Der Kredit diente zur Finanzierung von zwei neuen Engineering-Verträgen mit Elektrowatt/Colenco, damit die letzten beiden Einheiten des Kraftwerkes (No. 12 und 13) fertiggestellt werden konnten. Diese Aufstockung bedeutet das Ende unserer Zusammenarbeit mit Thailand, da sich weitere Kredite zu Sonderkonditionen aufgrund des schnellen Wirtschaftswachstums des Landes nicht mehr rechtfertigen lassen.

A 7.6 Mischfinanzierung Indien I und II

Die Mischfinanzierung Indien I von 1983 mit einem Umfang von 100 Millionen Franken (Bundesanteil 40%, Finanzierung von 85% des Importwertes) war 1991 voll verpflichtet. Aufgrund des Bundesratsbeschlusses vom 27. März 1991 wurde der rückzahlbare Bundesanteil nachträglich in ein Geschenk umgewandelt, um die Schuldenlast Indiens zu verringern.

Die Mischfinanzierung Indien I ist, mit Ausnahme eines noch nicht ganz abgeschlossenen Projektes, vollständig ausbezahlt. Dabei handelt es sich um die Finanzierung einer Stranggussanlage für das staatliche Stahlwerk in Durgapur. Die Inbetriebnahme dieses mit 36,5 Millionen Franken grössten Projekts der Mischfinanzierung verzögerte sich, weil eine andere Firma mit ihren Lieferungen im Rückstand war.

Weitere bedeutende Projekte aus dem öffentlichen Sektor waren die folgenden: eine Kurzwellensendeanlage für All India Radio (Finanzierungssumme: 16,7 Mio. Fr.), drei Umspannanlagen mit gas-isolierten Schaltern für ein Wasserkraftwerk in Himachal Pradesh (5,4 Mio. Fr.) und für zwei Unterstationen auf dem Stadtgebiet von New Delhi (18,7 Mio. Fr., wovon 13,5 Mio. aus der Mischfinanzierung II stammen) sowie Präzisionswerkzeugmaschinen für verschiedene Betriebe des staatlichen Uhren- und Feinmechanikkonzerns Hindustan Machine Tools (4,6 Mio. Fr.).

Rund 18 Millionen Franken der Mischfinanzierung I wurden an die Industrial Credit and Investment Corporation of India (ICICI) weitergegeben, die damit Schweizer Importeure für Projekte von zwölf privaten Firmen aus den verschiedensten Sektoren finanzierte. Als bedeutendste Projekte sind der Bau von zwei kompletten Polykondensationsanlagen zur Herstellung von Polyester-Chips im Gesamtwert von 7,6 Millionen Franken zu nennen. Diese haben dem Schweizer Lieferanten dabei geholfen, den indischen Markt für die von ihm konzipierten Anlagen zu erschliessen.

Von den insgesamt 27 abgeschlossenen Projekten der Mischfinanzierung I wurden 24 Projekte in drei Evaluationsrunden entweder von indischen Konsulenten im Auftrag des BAWI oder von BAWI-Mitarbeitern besucht. Drei der besuchten Projekte haben die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllt: Die indischen Importeure beklagten sich zu Recht über Mängel der gelieferten Maschinen(-teile), die in zwei Fällen von den Schweizer Herstellern zwar nachträglich behoben wurden, aber zu bedeutenden Produktionsausfällen führten. Beim dritten Fall entsprachen die Leistungen schlicht nicht den Versprechungen des Schweizer Herstellers. Ein viertes Projekt ist insofern als Misserfolg zu qualifizieren, als der indische Importeur 1989 infolge eines Arbeitskonflikts den Textilbetrieb mit den mischfinanzierten Webmaschinen kurz nach deren Installation schloss, und diese wegen der komplizierten indischen Arbeitsschutz- und Konkursgesetze seither als Teil der Konkursmasse

blockiert sind. Ernüchternd ist, dass 3 der 4 Problemprojekte aus dem Privatsektor stammen.

Die Hinweise der ersten Evaluation auf Mängel bezüglich Information und administrativer Abwicklung der Mischfinanzierung wurden 1991 bei der Ausgestaltung der Mischfinanzierung Indien II berücksichtigt. Diese beläuft sich wiederum auf 100 Millionen Franken (mit einem Geschenkteil des Bundes von 40%), finanziert nun jedoch 100 Prozent des Importwertes.

Zur Zeit belaufen sich die Verpflichtungen für die sechs bewilligten Projekte auf 66,9 Millionen Franken. Bereits vollständig ausbezahlt sind zwei Projekte im Textilsektor, eine Lieferung von Turbokompressoren für Diesellokomotiven der indischen Staatsbahnen sowie Zusatzfinanzierungen für zwei bereits unter der Mischfinanzierung I begonnene Projekte. Bei den beiden noch nicht abgeschlossenen Projekten handelt es sich um Rehabilitierungen und Modernisierungen von zwei Wasserkraftwerken, die in Maharashtra und Kerala liegen. Ein den verbleibenden Saldo wahrscheinlich übersteigendes Projekt der indischen Staatsbahnen wird von uns zur Zeit geprüft, und gegebenenfalls werden wir eine Aufstockung der Mischfinanzierung erwägen.

Die aussenwirtschaftliche Liberalisierung seit 1993 (Abbau von Zöllen und Importkontrollen sowie insbesondere die freie Konvertibilität der indischen Rupie für alle laufenden Transaktionen) haben das Umfeld für Mischfinanzierungen in Indien entscheidend verändert. Private Importeure können jetzt die benötigten Devisen jederzeit am Markt kaufen und haben wenig Interesse, sich in einer aufwertungssträchtigen Hartwährung wie dem Schweizer Franken zu verschulden. (Der Franken hat sich in den vergangenen drei Jahren gegenüber der indischen Rupie um rund 60 Prozent aufgewertet.) Die Mischfinanzierung ist für sie unattraktiv geworden, und die ursprünglich für Projekte im Privatsektor reservierten 20 Millionen Franken wurden nicht beansprucht. Deshalb schlossen wir diese Linie 1994 auf Vorschlag unserer Partnerinstitution ICICI.

Die Zeit der klassischen Mischfinanzierung ist in Indien, wie in allen anderen Ländern, die einen konsequenten Liberalisierungskurs steuern, abgelaufen. Wir wollen diese deshalb durch Formen der Entwicklungsfinanzierung ablösen, die den neuen Realitäten angemessener sind. Erste Pilotaktionen sollen im Laufe des Jahres 1996 realisiert werden, so ein Partnerschaftsfonds zur Unterstützung von indo-schweizerischen Joint-ventures und ein branchenspezifischer Risikokapitalfonds für kleine und mittlere Unternehmen.

A 7.7 Mischfinanzierung Pakistan

Die Mischfinanzierung für Pakistan wurde 1993 um 20,6 Millionen auf insgesamt 110,6 Millionen Franken aufgestockt, um zusätzlich ein grosses Projekt zur Modernisierung des Telefonnetzes finanzieren zu können. Dieses Projekt ist – wie mit einer Ausnahme auch alle vorher bewilligten Projekte – fertiggestellt und bezahlt. Rund 19 Prozent der Mischfinanzierung wurden für das besagte Telekommunikationsprojekt eingesetzt; weitere 38 Prozent wurden für Projekte im Elektrizitätssektor verwendet (hauptsächlich für eine Kapazitätserhöhung und eine Modernisierung des Verteilungsnetzes); 45 Prozent gingen an den Textilsektor, der den wichtigsten Exportbeitrag an das Volkseinkommen von Pakistan leistet.

Da eine private Textilfirma ein bereits bewilligtes Projekt nicht realisierte, stehen seit längerer Zeit 3,1 Millionen Franken für eine anderweitige Verwendung zur Ver-

fügung. Sie werden für vier kleinere Projekte im Energie- und im Textilsektor verwendet, wobei sich deren drei an bereits realisierte Vorhaben anschliessen. Eine weitere Mischfinanzierung ist nicht vorgesehen. Im Zuge der Neuausrichtung unserer Entwicklungsfinanzierung werden angemessenere Formen der finanziellen Zusammenarbeit, die wie die Mischfinanzierungen auch private Ressourcen mobilisieren, das Schwergewicht legen auf die Förderung der Zusammenarbeit zwischen pakistanischen und schweizerischen Unternehmen sowie des Einsatzes umweltschönderer Technologien (vgl. Ziff. 354).

A 7.8 Mischfinanzierung Jordanien

Die Benützung dieser 1986 in Kraft getretenen Mischfinanzierung ist enttäuschend gewesen. Insgesamt wurden bislang bloss sieben Projekte im Gesamtbetrag von 17,9 Millionen genehmigt. Darunter befindet sich eine Getreideentladungsanlage für den Hafen von Akaba im Wert von 12,8 Millionen, ein Überwachungssystem für das Stromnetz (1,1 Mio. Fr.) sowie fünf Messgeräteelieferungen (total 4 Mio. Fr.). Trotz dieses wenig ermutigenden Resultats bleiben wir optimistisch – in der Annahme, dass für diesen Markt weiterhin ein Interesse seitens unserer grossen Unternehmen besteht, die uns von Zeit zu Zeit die Durchführung neuer Projekte melden.

A 7.9 Mischfinanzierung Ägypten II und III

Die zweite Mischfinanzierung zugunsten Ägyptens ist vollständig verpflichtet, und ausbezahlt. Mehr als die Hälfte diente der Finanzierung eines wichtigen Hüttenwerk-Projektes in Alexandria, das Ägypten die Selbstversorgung in der Produktion von Schiebern und Rohrverbindungsstücken ermöglichen soll, die der Rehabilitation und Erweiterung des Wasserversorgungssystems dienen. Nachdem das Hüttenwerk im Juli 1993 mit einer Verspätung von mehr als zwei Jahren in Betrieb genommen wurde, ist es noch nicht vollständig ausgelastet. Die Golfkrise führte zu einer spürbaren Verringerung der Exportmöglichkeiten in den Mittleren Osten, was negative Betriebsergebnisse zur Folge hatte. Neben diesem Absatzproblem hatte das Hüttenwerk – wie die meisten ägyptischen Staatsbetriebe – mit einer ungünstigen Finanzstruktur zu kämpfen. Wir intervenierten bei den zuständigen Behörden zugunsten einer Sanierung der Unternehmensfinanzen; eine solche Sanierung würde auch die Chancen für eine spätere Privatisierung erhöhen.

Alle anderen finanzierten Projekte wurden von unabhängigen Konsultanten Ende 1995 einer Nachevaluation unterzogen. Für zwei Projekte im Bereich der Herstellung von Teigwaren sind die Schlussfolgerungen weitgehend positiv. Dagegen sind die Resultate der drei Projekte im elektrizitätserzeugenden Sektor eher negativ: Die Anlagen sind zu wenig ausgelastet, die Produktionskosten zu hoch und die Wartung ist ungenügend. Dieser Bericht wird mit den ägyptischen Behörden noch zu diskutieren sein. Korrekturmaassnahmen sind vorgesehen.

Die dritte Mischfinanzierung an Ägypten trat am 1. April 1992 in Kraft und beläuft sich auf 60 Millionen Franken. Davon entfielen 30 Millionen auf die Bundestranche in Geschenksform und 30 Millionen auf eine Bankentranche zu Marktbedingungen. Zu jenem Zeitpunkt war die ERG für Ägypten noch nicht offen, weshalb der ERG vom BAWI eine Ausfallgarantie für die von ihr versicherte Bankentranche der Mischfinanzierung gewährt wird.

Die Benützung dieser neuen Mischfinanzierung entspricht der allgemeinen Ausrichtung des Strukturanpassungsprogrammes (SAP), das Ägypten ab 1990 in Zusammenarbeit mit der Weltbank und dem IWF implementiert hat. Wir haben Rehabilitations- bzw. Erweiterungsprojekten bestehender Anlagen gegenüber neuen Investitionsprojekten den Vorrang gegeben. Finanziert wurden: Gasturbinen, Mühlen, Wasserkraftwerke, Asphaltierungs- und Textilmaschinen.

Bis 31. März 1996 belaufen sich die eingegangenen Verpflichtungen auf rund 47 Millionen Franken, damit steht noch ein Saldo von 13 Millionen Franken zur Verfügung. Es wurden jedoch zahlreiche Projekte identifiziert, die diesen Betrag überschreiten, was die ägyptische Regierung veranlasste, um eine Aufstockung von 20 Millionen Franken nachzusuchen. Ein entsprechendes Abkommen wurde anlässlich des Ägyptenbesuches von Bundesrat J.-P. Delamuraz im Mai 1994 unterzeichnet.

A 7.10 Mischfinanzierung Tunesien II

Trotz der im Juli 1991 erfolgten Umwandlung der Bundebranche in ein Geschenk wird diese Mischfinanzierung weiterhin nur stockend benutzt. Aber nicht nur die Schweiz, sondern auch zahlreiche andere Länder (so Belgien und Italien) haben Probleme mit ihren Mischfinanzierungen in Tunesien. Bislang wurden 18 Projekte im Gesamtbetrag von 30,4 Millionen Franken finanziert: 8 Textilprojekte mit einem Betrag von 14,8 Millionen, der Ausbau eines Stahlwerkes (6 Mio. Fr.), die Lieferung einer Maschine für den Gleisbau und Klimaanlage für Telefonzentralen.

Um die Benützung zu beschleunigen, und um den Bedürfnissen der privaten Unternehmen besser gerecht zu werden, wurde eine Tranche von 10 Millionen Franken für private Joint-ventures zwischen schweizerischen und tunesischen Partnern im Rahmen der neuen «Ligne Partenariat» (LP) reserviert. Die LP wurde im Juni 1994 als Pilotprojekt zur Erprobung neuer Instrumente eingerichtet. Parallel zu diesen 10 Millionen Franken stehen zudem zwei nicht-rückzahlbare Bundesbeiträge zur Verfügung, nämlich 2 Millionen zur Finanzierung von Beteiligungen am Aktienkapital der betreffenden tunesisch-schweizerischen Unternehmen und 1 Million für Betriebsmittelkredite.

Trotz verschiedener Informationsseminare sowohl in der Schweiz als auch in Tunesien wurde die Partnerschaftlinie bislang nicht benützt. Obwohl mehrere Schweizer Unternehmen ihr Interesse an dieser neuen Fazilität zeigten, führten ihre Demarchen bei den mit der Vermarktung der LP betrauten tunesischen Banken zu keinem positiven Resultat, weil letztere zu hohe Garantieforderungen stellten. Wir sind gegenwärtig daran, zusammen mit den zuständigen tunesischen Behörden die Möglichkeiten abzuklären, die Attraktivität dieser Fazilität zu steigern, beispielsweise durch Senkung der Zinskosten für die Endbenutzer.

A 7.11 Mischfinanzierung Marokko

Dieser Kredit ist vollständig verpflichtet und ausbezahlt. Er diente der Finanzierung von 68 Operationen, wovon 63 Lieferungen von Ausrüstungsgütern und 5 die Erstellung von Studien beinhalteten. Der Kredit wurde offensichtlich vorwiegend für die Abwicklung laufender Einfuhren aus der Schweiz verwendet und weniger zur Finanzierung neuer Investitionsprojekte. Beinahe zwei Drittel des Gesamtbe-

trags von 55 Millionen Franken wurden zur Finanzierung von Projekten im Privatsektor benutzt, davon wiederum 29,4 Millionen (53,6%) in der Textilindustrie.

In Anbetracht des von Marokko durchgeführten, ehrgeizigen Privatisierungsprogrammes wollen wir unsere Zusammenarbeit mit diesem Land neu orientieren. Anstelle einer weiteren Mischfinanzierung beabsichtigen wir, Mechanismen zur Förderung von Partnerschaften zwischen Unternehmen der beiden Länder zu schaffen.

A 7.12 Mischfinanzierung Kenia

Nachdem die für die Abwicklung der Mischfinanzierung zuständige Entwicklungsbank – die Industrial Development Bank of Kenya, IDB – nicht in der Lage war, den noch verfügbaren Kreditrest von rund 4,5 Millionen Franken einzusetzen, wurden diese Mittel am 13. Mai 1994 an das Finanzministerium transferiert.

Der Kreditrest wurde dann der staatlichen Gesellschaft «Kenya Power and Lighting Company (KP & LC)» zur Verfügung gestellt, die das Monopol bei der Stromproduktion und -verteilung hat. Damit werden Ausrüstungsgüter finanziert, die der Renovation verschiedener Schaltstationen dienen. Der kenianische Elektrizitätssektor leidet unter ungenügender Produktionskapazität, was landesweit Stromunterbrüche zur Folge hat. Mit steigender Nachfrage, und solange keine neue Produktionskapazität installiert wird, hängt die Stromversorgung der Konsumenten vom optimalen Betrieb des vorhandenen Verteilernetzes ab. Angesichts dieser schwierigen Situation geniessen die Lieferungen oberste Priorität.

A 7.13 Mischfinanzierung Elfenbeinküste

Die erste an die Elfenbeinküste vergebene Mischfinanzierung trat am 21. Mai 1991 in Kraft. Bei einem Gesamtbetrag von 34 Millionen Franken beläuft sich die Bundesgeschenktranche ebenso wie die Bankentranche zu Marktbedingungen auf 17 Millionen Franken. Die Mischfinanzierung der Elfenbeinküste kam – wie die Mischfinanzierung Ägypten III – in den Genuss einer Ausfallgarantie, aufgrund derer das BAWI die ERG für einen allfälligen Verlust beim von ihr garantierten kommerziellen Teil entschädigen würde.

Die Mischfinanzierung ermöglichte die Wiederherstellung und Verbesserung von fünf Wasserkraftwerken. Bestimmte Anlagenteile dieser Kraftwerke stammten ursprünglich von Schweizer Firmen und hatten das Ende ihrer normalen Lebensdauer erreicht. Auf makroökonomischer Ebene erlaubte es dieses Projekt, den Rückgriff auf teurere Energiequellen zu reduzieren und die Stromimporte zu beschränken. Die Unterstützung der Schweiz muss im Kontext der schweren wirtschaftlichen Krise situiert werden, in der sich die Elfenbeinküste seit einigen Jahren befindet. Diese Krise wurde vor allem durch sinkende Exporteinnahmen infolge des Preiszerfalls von Kakao und Kaffee auf den Weltmärkten ausgelöst und hat die Regierung der Elfenbeinküste veranlasst, mit Entschiedenheit und Unterstützung der Weltbank, des IWF und zahlreicher bilateraler Geber ein wirtschaftliches Stabilisierungs- und Restrukturierungsprogramm in Angriff zu nehmen.

A 7.14 Mischfinanzierung Westafrikanische Entwicklungsbank

Diese Kreditlinie ist während zehn Jahren nicht beansprucht worden. Die Hauptgründe dafür sind einerseits die Verschlechterung der Wirtschafts- und Finanzlage der meisten westafrikanischen Länder und andererseits die Tatsache, dass die Vergabebedingungen der Westafrikanischen Entwicklungsbank (BOAD) nur für moderne Sektoren wie Industrie und Infrastruktur von Interesse sind, während die Mehrzahl der von dieser Institution unterstützten Projekte der ländlichen Entwicklung zuzuordnen ist.

Auf Anfrage einiger Schweizer Grossunternehmen, die namentlich in Senegal und in der Elfenbeinküste geeignete Projekte zur Finanzierung durch die BOAD identifizierten, haben wir 1993 den Dialog mit der BOAD wieder aufgenommen. Es wurde ein Kofinanzierungsschema mit BOAD-eigenen Ressourcen und Mischfinanzierungsmitteln entwickelt, um so die Weitergabebedingungen attraktiver zu gestalten. Offiziell wurde diese Kreditlinie im Juni 1994 wieder in Kraft gesetzt, und zwar mit der Unterzeichnung eines Nachtrages zum Staatsvertrag und zum Bankenabkommen. Gegenwärtig werden verschiedene Projekte in den Sektoren Energie, Textilien und Müllerei geprüft.

A 7.15 Mischfinanzierung Zimbabwe III und IV

Die 1989 in Kraft getretene Mischfinanzierung Zimbabwe III im Umfang von 30 Millionen Franken (Bundesgeschenkanteil: 35 %, Finanzierung von 85 % des Importwertes) war innerhalb von zweieinhalb Jahren bis auf einen Restsaldo von 0,7 Millionen Franken vollständig verpflichtet.

Insgesamt wurden 15 Projekte finanziert: zwölf Projekte mit einem Umfang von 22 Millionen Franken betrafen den Privatsektor; 78 Prozent davon gingen an fünf Firmen des Textilsektors, 13 Prozent an vier verarbeitende Firmen aus dem agro-alimentären Bereich, darunter zwei Töchter multinationaler Gesellschaften. Die restlichen 9 Prozent gingen an zwei Druckerei-Betriebe und einen Holzverarbeitenden Betrieb. Drei Projekte mit einem Finanzierungsvolumen von 7,3 Millionen Franken wurden von Staatsbetrieben durchgeführt: von der Post- und Telefongesellschaft, der Eisenbahn und der nationalen Elektrizitätsversorgungsgesellschaft; es handelt sich in allen drei Fällen um Telekommunikationsvorhaben.

Bei 13 Projekten wurde ein Abschlussbesuch durchgeführt, um die zweckentsprechende Verwendung der Mischfinanzierungsmittel zu überprüfen und Hinweise darauf zu erhalten, wie die Attraktivität der Projekte und die administrativen Abläufe beurteilt werden.

Das zimbabwische Finanzministerium hatte auf unser Drängen hin einen Teil der durch die Mischfinanzierung erhaltenen Devisen an private Importeure verkauft, was den nutzniessenden Privatfirmen erlaubte, in einer Periode extremer Devisenknappheit wichtige – in einigen Fällen sogar überlebenswichtige – Ausrüstungsgüterimporte tätigen zu können.

Im grossen und ganzen stehen die finanzierten Anlagen und Maschinen im Einsatz und funktionieren zur vollen Zufriedenheit der Betreiber.

Die Mischfinanzierung Zimbabwe IV im Umfang von 50 Millionen Franken (50 % Bundesgeschenkanteil, Finanzierung von 100 % des Importwertes) trat 1991 in Kraft. Sie ist vollständig verpflichtet, und 44,2 Millionen Franken sind ausbezahlt.

Insgesamt wurden 14 Projekte finanziert: Sechs Projekte im Umfang von 6 Millionen Franken erlaubten Privatfirmen die Finanzierung wichtiger Ausrüstungsgüterimporte, wobei zwei dieser Firmen schon von der Mischfinanzierung III profitiert hatten. Mit einer Ausnahme wurden alle von der Mischfinanzierung IV profitierenden Privatunternehmen von einem BAWI-Mitarbeiter besucht. Die Firmen waren mit den importierten Schweizer Maschinen zufrieden. Sie äusserten sich zu den Abläufen und der Attraktivität der Mischfinanzierung gleich wie die zuvor befragten Privatunternehmen.

Die Mischfinanzierung IV büsste ihre Attraktivität als Möglichkeit des Devisenerwerbs für private Importeure jedoch ein, weil sich diese seit der Ende 1993 einsetzenden ausserwirtschaftlichen Liberalisierung am freien Markt mit Devisen eindecken können und die Importbeschränkungen fast vollständig aufgehoben sind. Deshalb wurde 1994 im Einvernehmen mit den zimbabwischen Behörden beschlossen, den noch nicht verpflichteten Restsaldo für Importe des öffentlichen Sektors zu verwenden.

Im öffentlichen Sektor wurden insbesondere folgende Projekte finanziert: der Ausbau eines Abschnitts des Hochspannungsverteilnetzes von ZESA (Leitungen, Substationen, Telekommunikationseinrichtungen) im Umfang von 19,2 Millionen Franken, die Modernisierung verschiedener Radiostudios der «Zimbabwe Broadcasting Corporation», ergänzt durch die Lieferung mobiler Studioeinrichtungen für die Übertragung externer Anlässe (zusammen 14,4 Mio. Fr.), zwei Lieferungen von insgesamt 71 Sterilisatoren für 20 kleine und mittlere Spitäler (6,6 Mio. Fr.) und ein Funkkommunikationssystem für die Aussenbezirke von Harare und Bulawayo, als Überbrückung bis zur Erschliessung durch das normale Telefonnetz (3,2 Mio. Fr.). Die drei letzten Projekte haben wir nach Ablauf der ersten Projektphase besucht und stellten so den Erweiterungsbedarf fest.

Die 1993 vorgesehene Mischfinanzierung Zimbabwe V für ein Modernisierungsprojekt im Telecom-Bereich kam nicht zustande, weil die zimbabwische Posts and Telecommunications Corporation das günstigere Angebot eines Anbieters vorzog, der nicht aus der Schweiz stammte. Mit der grundlegenden Wirtschaftsliberalisierung hat sich auch in Zimbabwe das Umfeld für die Entwicklungsfinanzierung stark verändert. Wir ersetzen deshalb die Mischfinanzierungen durch andere Formen der Entwicklungsfinanzierung, die – wie in anderen Ländern auch – auf die Förderung von kleineren und mittleren Unternehmen und die Zusammenarbeit von lokalen mit schweizerischen Firmen abzielen.

A 7.16 Mischfinanzierung «Corporación Andina de Fomento»

Diese Mischfinanzierung ist die zweite Kreditlinie, die mit einer subregionalen Entwicklungsbank und nicht mit einer Regierung vereinbart wurde. (Vgl. dazu Mischfinanzierung BOAD.) Die «Corporación Andina de Fomento» (CAF) mit Sitz in Caracas/Venezuela wurde 1968 gegründet und hat zum Ziel, die wirtschaftliche und soziale Entwicklung ihrer Mitgliedstaaten (Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru und Venezuela) zu unterstützen.

Bei der Mischfinanzierung über 20 Millionen Franken entfallen 7 Millionen auf die Bundestranche (35%) und 13 Millionen auf die Bankentranche (65%). Über die im April 1993 in Kraft getretene Kreditlinie wurden noch keine Projekte finanziert. Die Ursachen waren vor allem im institutionellen Umfeld zu suchen: Der Privatsektor stufte das von ihm zu tragende Wechselkursrisiko sowie die Kreditkosten als zu

hoch ein, und die CAF ihrerseits machte weder in der Zentrale noch in den Aussenstellen eine griffige Informationspolitik gegenüber möglichen Endabnehmern.

Die betreffende Schweizer Bank und der CAF beschlossen, die notwendigen Anpassungen vorzunehmen: Senkung der Kommission für die Bankentranche, bessere CAF-interne Regelung der Zuständigkeiten, Betreuung der Mischfinanzierung, gezieltere Information der Regionalvertretungen, Erweiterung des Geltungsbereiches von Kolumbien und Ecuador grundsätzlich auf Peru und Bolivien sowie Erhöhung des Deckungssatzes der Mischfinanzierung von 85 auf 100 Prozent.

A 7.17 Mischfinanzierung Chile

Die Höhe der Kreditlinie beträgt 60 Millionen Franken, davon entfallen 21 Millionen Franken auf die Bundestranche (35 %) und 39 Millionen auf die Bankentranche (65 %). Sie deckt 85 Prozent des Fakturawertes von Lieferungen schweizerischen Ursprungs.

1991 konnten wir die Finanzierung einer Lieferung (25,6 Mio. Fr.) gutheissen, welche die elektro-mechanische Ausrüstung für den Bau des privaten Wasserkraftwerkes Currilinqué beinhaltet.

Aufgrund der immer deutlicher werdenden ökologischen Auswirkungen des unkontrollierten, rasanten Wirtschaftswachstums beschlossen wir im Dezember 1992, 15 Millionen Franken für Umwelt-Investitionen zu reservieren. Es konnten noch keine weiteren Finanzierungen abgeschlossen werden, denn erst vor kurzem einigte man sich in der chilenischen Administration über die Kreditbedingungen an die Endabnehmer.

A 7.18 Aufstockung Mischfinanzierung Kolumbien I und II

Die erste projektbezogene Mischfinanzierung zur Mitfinanzierung des Wasserkraftwerkes Guavio vom Mai 1986 belief sich auf 22,23 Millionen Franken. Dabei wurde der Bundesteil über 7,41 Millionen Franken zinslos und mit einer Laufzeit von 26 Jahren gewährt, einschliesslich einer Freifrist von 16 Jahren. Die gemäss kommerziellen Bedingungen vergebene Bankentranche über 14,82 Millionen Franken wies eine Laufzeit von 16 Jahren mit einer vierjährigen Karenzfrist auf.

Infolge eines grossen Verzugs bei der Projektabwicklung und der dadurch verursachten erheblichen Verteuerung der ausländischen Projektkomponenten musste die Mischfinanzierung um 5,525 Millionen Franken zu gleichbleibenden Konditionen aufgestockt werden. In der Folge wurde der Bundesteil der Aufstockung im Dezember 1992 im Rahmen der allgemeinen politischen Neuausrichtung jedoch in ein Geschenk umgewandelt.

Auf der Grundlage einer offenen Kreditlinie für die Unterstützung von prioritären Projekten im öffentlichen Bereich wurde die Mischfinanzierungszusammenarbeit im Februar 1991 fortgesetzt. Die Kredithöhe betrug 40 Millionen Franken, davon entfielen auf die Bundestranche 14 Millionen (35 %) und auf die Bankentranche 26 Millionen Franken (65 %), welche zu kommerziellen Bedingungen mit einer Laufzeit von zehn Jahren einschliesslich drei Freijahren vergeben wurde. Dies für 85 Prozent des Fakturawertes der Lieferungen von Ausrüstungsgütern und Dienstleistungen.

Im Januar 1993 konnten wir der Finanzierung eines Lieferpaketes im Wert von 14,9 Millionen Franken für die Modernisierung des kartographischen Institutes in Santa Fé de Bogot zustimmen. Nach einer eingehenden Evaluation der gemachten Fortschritte konnten wir im September 1994 der Finanzierung eines zweiten Lieferpaketes in der Höhe von 6,8 Millionen Franken zustimmen.

Im November 1994 kamen wir mit der kolumbianischen Regierung überein, 15 Millionen Franken des Saldos der bestehenden Mischfinanzierungslinie für Projekte im Umweltbereich zu reservieren, um dadurch die im selben Jahr intensivierten Anstrengungen der Regierung in diesem Bereich zu unterstützen.

A 8 Pilotprojekte im Bereich der Investitionsförderung

Im Hinblick auf die Bereitstellung von neuen Finanzierungsinstrumenten in der Entwicklungszusammenarbeit beauftragte der Bundesrat mit Entscheid vom 10. Juni 1994 das BAWI mit der Durchführung von Pilotprojekten zur Unterstützung des Privatsektors in Entwicklungsländern. Die daraus gewonnenen Erfahrungen sollten als Grundlage für die Ausarbeitung neuer Instrumente dienen. Hiefür wurden zwischen 50 und 60 Millionen Franken bereit gestellt, die im RK IV ursprünglich für Mischfinanzierungen vorgesehen waren.

1994 wurden folgende Projekte genehmigt (in Klammern der Beitrag der Schweiz in Franken):

- *Ligne Partenariat Tunisie*: (13 Mio. Fr., davon 10 Mio. aus dem Saldo der 1986 gewährten Mischfinanzierung); diese Linie erlaubt die Unterstützung tunesisch-schweizerischer Joint-ventures bei der Einfuhr schweizerischer Güter und Dienstleistungen (Exportkredit von 10 Mio.) und stellt Risikokapitalfinanzierungen (2 Mio.) und Betriebsmittelkredite (1 Mio.) zur Verfügung.
- *PROFUND*: (4,1 Mio.); regionaler Investitionsfonds zugunsten lokaler Finanzgesellschaften, die kleine und Kleinstbetriebe in Lateinamerika und der Karibik unterstützen. Dieser Fond richtet sich an Institutionen, die Kleinbetriebe ohne Zugang zu Bankkrediten finanzieren. Seine übrigen Aktionäre sind verschiedene, der Privatwirtschaft nahestehende Nicht-Regierungsorganisation (unter anderem aus der Schweiz FUNDES) sowie einige bi- und multilaterale Finanzierungsinstitutionen.
- *EDFUND*: (2,1 Mio.); Holding-Gesellschaft zur Gründung und Verwaltung von Leasing-Gesellschaften im südlichen Afrika. Das Leasing von Anlagen und Ausrüstungen bietet kleinen und mittleren Unternehmen, die nicht über ausreichende finanzielle Mittel für deren Kauf verfügen und mangels Sicherheiten keine Kredite erhalten, eine interessante Finanzierungsalternative. Bei dieser Formel stellen die finanzierten Produktionsmittel selber die Kreditgarantie dar. Neben den beiden Initianten EDESA und DEG sind die französische PROPARGO und SWEDFUND die Partner des BAWI.
- *GARI – Garantiefonds für Privatinvestitionen in Westafrika*: (5 Mio.); GARI bezweckt durch die 50prozentige Übernahme von Garantien für Bankkredite in Westafrika, die Banken zu ermuntern, mittel- und langfristige Finanzierungen für Privatunternehmen zu gewähren. Unsere Hauptpartner in diesem Fonds sind die Caisse Française de Développement (CFD), die Europäische Investitionsbank und die DEG.
- *Programa Bolívar – der Interamerikanischen Entwicklungsbank*: (3 Mio., davon die Hälfte für einen Fonds zur Finanzierung von Studien durch Schweizer Konsulenten); das Programm Bolívar ist ein Mechanismus zur Kontaktabbauung zwischen lateinamerikanischen Unternehmen und Unternehmen aus Industrieländern. Das wichtigste Instrument ist eine Datenbank über Investitionsmöglichkeiten in Lateinamerika.

1995 investierte das BAWI zudem in zwei Risikokapital-Fonds («Venture Capital Funds») im südlichen Afrika:

Msee NedVentures: (1,6 Mio. Fr.); diese in Südafrika tätige Gesellschaft fördert durch Risikokapitalbeteiligungen kleine und mittlere Unternehmen von Angehörigen der bisher benachteiligten sozialen Gruppen. Aktionäre dieses Projektes sind

die südafrikanische Bankengruppe Nedcor, die unter schwarzer Leitung stehende Finanzgruppe Thebe/Msele, die DEG, die PROPARCO und das BAWI.

Venture Capital Company of Zimbabwe Ltd.: (1,3 Mio. Fr.); diese seit vier Jahren tätige Gesellschaft beteiligt sich an KMU's im Besitz indigener Zimbabwer. Sie hat bereits 40 Projekte finanziert, die weit über 1000 Arbeitsplätze geschaffen haben. Unter ihren Aktionären befinden sich, neben dem BAWI, die Internationale Finanz-Corporation, die Zentralbank von Zimbabwe, verschiedene Banken, Versicherungen und grosse lokale Industrieunternehmen.

Zweiter Teil: Massnahmen des fünften Rahmenkredits

A 9 Operative Regeln für die Gewährung von Mischfinanzierungen

Operative Regeln

Mischfinanzierungen werden in dem von den Helsinki-Regeln abgesteckten Rahmen gewährt. Die Regeln sehen vor, dass Mischfinanzierung einen Geschenkteil zwischen 35 und 80 Prozent aufweisen müssen und zur Finanzierung folgender Projektvorhaben dienen können:

- a) Projekte in den ärmsten Entwicklungsländern (LLDC, gemäss UN-Liste mit den 48 ärmsten Ländern der Welt). Da die Schweiz diese Länder in der Regel in Form von Geschenken unterstützt, machen wir von der Möglichkeit der Mischfinanzierung nur in Ausnahmefällen Gebrauch, wenn Wachstums- und Exportpotential der betreffenden LLDC erwarten lassen, dass sie in absehbarer Zeit nicht mehr zu dieser Kategorie gehören;
- b) kommerziell tragfähige Projekte in Ländern, die keinen Zugang zu Exportkrediten haben, weil die Exportrisikogarantien der OECD-Mitgliedstaaten für diese Länder nicht offen sind. Da der Bankenanteil an den Mischfinanzierungen durch eine Exportrisikogarantie (ERG) abgedeckt sein muss, wäre diese Möglichkeit der Mischfinanzierung nur dann gegeben, wenn die schweizerische ERG für ein bestimmtes Land offen, aber alle anderen Bürgschaftsinstitute im OECD-Raum bis auf ein oder zwei geschlossen wären²⁹. Sollte sich diese Gelegenheit einmal ergeben, dann kann sie nicht ohne Risiko ergriffen werden, da die Verhältnisse sich sehr rasch ändern können. Die meisten ERG könnten zum Zeitpunkt, wo die Projektträger mit der Vorbereitung ihrer Vorhaben beginnen, für ein bestimmtes Land gesperrt sein, jedoch die Notifizierung des Projektes an die OECD wieder offen sein;
- c) Projekte, die von den Teilnehmern am «Arrangement über Exportkredite» als kommerziell nicht tragfähig beurteilt werden;
- d) Projekte mit einem Volumen von weniger als 2 Millionen Sonderziehungsrechten (SZR), umgerechnet rund 3,6 Millionen Franken, über die sich die «Konsultativgruppe» der OECD nicht äussert.

Nur die beiden letztgenannten Kategorien von Projekten öffnen für die Schweiz eine Lücke für den Einsatz von Mischfinanzierungen. Es muss allerdings hinzugefügt werden, dass die Ausnahmeregelung für Projekte von geringerem Umfang nicht sehr verlässlich ist. Bei einer starken Zunahme der Finanzierungslinien für Kleinprojekte könnten die Teilnehmer des Arrangements die Grenze auf 1 Million SZR herabsetzen bzw. diese Grenze gänzlich aufheben. Damit würde unsere Politik bei der Gewährung von Mischfinanzierungen auf einem sehr unsicheren Fundament stehen. Es bleiben folglich nur die kommerziell nicht tragfähigen Projekte. Darunter versteht man gemäss OECD Definition Projekte, deren auf zehn Jahre kumulierter Cash-flow negativ ist. Diese Bestimmung schliesst zwangsläufig industrielle Projekte aus (kommerziell nicht tragfähige Industrieprojekte sollten schlicht keine Finanzierung erhalten), ebenso Infrastrukturprojekte zur Erzeugung und Über-

²⁹ Solche Situationen können eintreten, wenn das BAWI aus entwicklungspolitischen Gründen entscheiden würde, der ERG die Zusage zu geben, dass sie im Falle von Verlusten entschädigt würde (siehe Ziff. 352 über «Ausnahmegarantien»).

tragung von elektrischer Energie und im Fernmeldewesen (gerade für solche Projekte haben wir jedoch bislang die Mehrzahl der Mischfinanzierungen gewährt). Zweck dieser Regelung ist, konzessionelle Kredite auf Projekte zu lenken, die nur mittel- und langfristig rentabel sind, wie beispielsweise der Aufbau der Sozialinfrastruktur, des Strassen- und Schienennetzes oder der Energieversorgung und Fernmeldeerschliessung in ländlichen Gegenden abseits der grossen Achsen. In Anbetracht der Spezialisierung der schweizerischen Wirtschaft ist es mithin nicht leicht, Projekte auszumachen, die zugleich den Kriterien der Helsinki-Regeln genügen, entwicklungspolitisch sinnvoll sind und für die in der Schweiz ein international wettbewerbsfähiges Angebot von Gütern und Dienstleistungen besteht.

Interventionsbereiche

Die Interventionsbereiche sind durch die eben erwähnten Kriterien teilweise bereits vorgegeben, insbesondere für Projekte mit einem Volumen von mehr als 2 Millionen SZR. Projekte zum Aufbau von Sozialinfrastrukturen haben in den Entwicklungsländern zweifellos Priorität. Es ist allerdings fraglich, ob die Schweizer Wirtschaft hier irgendwelche komparative Vorteile aufzuweisen hat. Die «traditionellen» Wirtschaftsbereiche der Energieproduktion und -verteilung sowie der Fernmeldetechnik kommen nur in Betracht, sofern sich die Projekte auf ländliche, benachteiligte Gebiete abseits der grossen Ballungszentren und Kommunikationsachsen befinden. Der Schienenverkehr ist ein Sektor, der normalerweise erst mittel- bzw. langfristig rentabel ist, ausser wenn bei der Bewertung des Projektes die geringere Umweltbelastung im Vergleich zum Strassenverkehr mitberücksichtigt wird.

Der Interventionsbereich, dem wir erste Priorität einräumen, betrifft die Umwelt im weitesten Sinne, d. h. er umfasst ebenso Reinigungs-, Recycling- und Wiederaufbereitungsanlagen am Ende der Produktionskette wie auch den Transfers umweltschonender Technologien, die im Produktionsprozess Verwendung finden. Der Bedarf an solchen Gütern und Dienstleistungen ist in den Entwicklungsländern praktisch unbegrenzt. Trotz der fraglos hohen Notwendigkeit stehen jedoch Umwelthanliegen auf den Prioritätslisten dieser Länder in der Regel oft erst an zweiter Stelle, hinter dem Wirtschaftswachstum. Die Schweiz, die im Vergleich mit den übrigen OECD-Mitgliedstaaten in der Anwendung strenger Umweltschutznormen führend ist, hat auf diesem Gebiet unumstritten ein hohes Know-how entwickelt. Nur leider ist diese Tatsache in den Entwicklungsländern zu wenig bekannt. Insbesondere seitens der interessierten Unternehmen müssen deshalb die Bemühungen verstärkt werden, das Know-how und die Vielfalt von Gütern und Dienstleistungen, die die schweizerische Industrie auf diesem Sektor zu bieten hat, in den Ländern breiter bekannt zu machen, in denen Mischfinanzierungen noch möglich sind.

Beurteilungskriterien

Die für eine Mischfinanzierung vorgeschlagenen Projekte werden nach vier Kriterien-Gruppen beurteilt:

- a) das Projekt muss vom betreffenden Land oder einem Partner formell beantragt werden und den in diesem Land gesetzten Entwicklungsprioritäten entsprechen;
- b) das schweizerische Angebot muss international wettbewerbsfähig sein. Im Falle eines öffentlichen Auftrages lässt sich die Wettbewerbsfähigkeit dann am besten beurteilen, wenn das Partnerland eine offene oder selektive Ausschreibung durchführt. Allerdings sind einige Länder wie beispielsweise China der Ansicht, die Vorteile des internationalen Wettbewerbs bei direkten Verhandlungen besser nutzen zu können;

- c) das Projekt muss im Einklang stehen mit den Helsinki-Regeln;
- d) das Projekt entspricht unseren eigenen entwicklungspolitischen Kriterien. Besondere Aufmerksamkeit gilt dabei der Nachhaltigkeit des Projekts: Zuverlässigkeit des Partners, wirtschaftliche Rentabilität, Möglichkeit, Deviseneinkommen durch Exporte zu erzielen (um vertragliche Verpflichtungen in harten Währungen erfüllen zu können), Technologietransfer, strenge Einhaltung der Kriterien zum Schutz der Umwelt, usw.

Das BAWI wird weiterhin externe Berater zuziehen, um im Rahmen dieses Kriterienkatalogs eine unabhängige Prüfung der ihm vorgelegten Projekte durchzuführen.

A 10 Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SGE)

Übersicht, Ziele

Die SGE unterstützt private Projekte in Entwicklungs- sowie in den Mittel- und Osteuropäischen Ländern. Die Investitionen müssen ökonomische, soziale und ökologische Gesichtspunkte berücksichtigen und somit den Aufbau eines international wettbewerbsfähigen Privatsektors in diesen Ländern fördern. Für diese Projekte stellt die Gesellschaft Eigenkapital, Kredite und Garantien bereit. **Zweck**

Die Gesellschaft investiert in Ländern, die gemäss World Development Report 1995 (dieser bezieht sich auf Daten des Jahres 1993) ein Pro-Kopf-Einkommen von höchstens US\$ 5000.- pro Jahr aufweisen. (Diese Definition schliesst neben den Entwicklungsländern auch die Mittel- und Osteuropäischen Länder ein. (vgl. die Länderliste am Ende von A 10) **Länder**

Die SGE investiert in gewinnorientierte Projekte, in denen Unternehmen aus der Schweiz oder anderen Ländern Kapitalanteile halten, und die sich durch gute Wachstumsaussichten auszeichnen (Joint-ventures oder Partnerschaften; Firmengründungen, Expansions- oder Restrukturierungsvorhaben bestehender Firmen). **Projekte**

Die Gesellschaft finanziert in der Regel höchstens 25 Prozent der Totalkosten eines Projektes. Dabei beteiligt sie sich zwischen 10 Prozent bis höchstens 30 Prozent am Aktienkapital, welches 25 Millionen Franken nicht übersteigen sollte. Die Gesellschaft ist nie grösster Einzelaktionär und übernimmt keine Management-Verantwortung. Die Geschäftsleitung der SGE wird Richtlinien aufstellen, die Klumpenrisiken sowohl in Ländern als auch Branchen vermeiden sollen. **Höhe der Beteiligung**

Damit ermöglicht die SGE der Schweizer Industrie, Projekte zu verwirklichen, die bis heute mit traditionellen Finanzierungsinstrumenten nicht durchgeführt werden konnten, sei es aufgrund zu geringer Projektgrösse, oder aus Länder- resp. Branchenrisikoüberlegungen. **Vorteile**

Die Gesellschaft soll sich in Bezug auf die angesprochenen Länder auf das mittlere Marktsegment konzentrieren. Dies sind alle Staaten, die nicht mehr ausschliesslich auf Geschenke angewiesen sind, aber auch noch keinen ungehinderten Zugang zu den privaten Kapitalmärkten haben.

Dank der engen Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Aussenwirtschaft erhält die schweizerische Industrie mit der Gesellschaft eine zentrale Anlaufstelle, welche die vorhandenen und neu vorgesehenen Instrumente der Entwicklungszusammenarbeit kennt (Osthilfe, Finanzierung von Machbarkeitsstudien, Ausbildung, etc.) und der Industrie auch zugänglich machen kann.

Die massgebende Beteiligung des Bundes an der SGE stellt auch die Unterstützung der Schweizer Regierung in Bezug auf notwen-

dige bilaterale Abkommen mit den einzelnen Ländern sicher (z. B. Doppelbesteuerungs-, Investitionsschutzabkommen, etc.).

Die Geschäftspolitik der SGE wird vom Bund nicht durch spezifische Vorgaben oder Direktiven beeinflusst; dieser fördert aber wünschbare Entwicklungen über zusätzliche Anreizmechanismen.

Struktur und Organisation

Das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt CHF 100 000 000. Der Bund beteiligt sich mit 49 Prozent am Aktienkapital, 51 Prozent des Aktienkapitals werden durch private Investoren, überwiegend aus der Schweiz, gestellt. **Aktienkapital**

Der Verwaltungsrat besteht aus sieben durch die Generalversammlung gewählte Mitgliedern. Der Bund hat Anspruch auf drei, die übrigen Aktionäre auf vier Mandate. Eine ausgewogene regionale und branchenmässige Zusammensetzung des Verwaltungsrates wird angestrebt. **Verwaltungsrat**

Die Geschäftsleitung besteht aus einem (einer) Geschäftsleiter(in), welche(r) gleichzeitig Mitglied des Verwaltungsrates und Delegierte(r) ist. Er/sie vertritt die Gesellschaft gegenüber Dritten, sofern vom Verwaltungsrat nicht eine besondere Delegation für einzelne Fälle bestellt wird. **Geschäftsleitung**

Die Gesellschaft hält ihre Organisation so klein als möglich. Es ist vorgesehen, die Arbeit mit einem Team von ca. sechs Leuten aufzunehmen. **Geschäftsbetrieb**

Zürich ist Sitz der SGE. Die Gesellschaft unterhält eine zusätzliche Geschäftsstelle in der französischen Schweiz. **Geschäftssitz**

Strategie

Die Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung steht nicht in Konkurrenz mit internationalen Institutionen oder Geschäftsbanken, welche im selben Sektor tätig sind, sondern versteht sich vielmehr als eine Ergänzung derselben. **Konkurrenz**

Das Marketing-Konzept basiert unter anderem auf folgenden Komponenten: **Marketing-Konzept**

- (1) Um die Gesellschaft bei potentiellen Kunden – unter anderem KMU – bekannt zu machen, wird eine Serie von Veranstaltungen in Zusammenarbeit mit Wirtschaftsverbänden, wie dem Vorort oder dem VSM, durchgeführt.
- (2) Die enge Zusammenarbeit mit dem BAWI wird vor allem zu Beginn als eine wichtige Quelle für die Akquisition von Geschäften gesehen. Diese schliesst die Möglichkeit der Kooperation mit BAWI-Pilotprojekten wie Programa Bolivar oder die Beteiligung an Venture Capital Funds im südlichen Afrika, Indien, usw. ein.
- (3) Die Zusammenarbeit mit anderen multilateralen Finanzierungsgesellschaften wie der IFC sowie mit Interact (Informationsaustausch- und Koordinationsplattform der bilateralen Entwicklungsfinanzierungs-Gesellschaften der EU-Länder, etc.) wird die Akquisitionstätigkeit erheblich erleichtern.

- (4) Die Kooperation mit einer Vermittlungsstelle für Investitionen, die auf der jetzigen Erfahrung von IPS (Investment Promotion Services) und TFTP (Technology for the People) aufbaut, wird zur Akquisition weiterer Projekte führen.
- (5) Alle Schweizer Botschaften und die Niederlassungen der privaten Aktionäre der SGE in den anvisierten Ländern werden über die Möglichkeiten, welche die SGE bietet, orientiert. Oft kommen Informationen über potentielle Projekte direkt über diese Kanäle herein.
- (6) Im weiteren wird die SGE mit kantonalen Wirtschafts- und Branchenverbänden zusammenarbeiten.

Es ist vorgesehen, dass sich die SGE am Anfang durch eine Strategie der Mitbeteiligung an Projekten anderer multilateraler und bilateraler Institutionen, insbesondere in Zusammenarbeit mit IFC, DEG, FMO und EBRD (European Bank for Reconstruction and Development), relativ schnell die nötige Erfahrung und das erforderliche Beziehungsnetz aufbaut. Durch diese Kofinanzierungen können zumindest die Betriebskosten gedeckt werden. Die Akquisition der Projekte erfolgt somit direkt bei diesen Entwicklungsorganisationen.

Vorgehen

Gleichzeitig werden die weiteren vorgesehenen Marketing-Massnahmen die SGE mit zusätzlichen Projekten versorgen. In kurzer Zeit kann die Gesellschaft auf diese Weise, basierend auf den geknüpften Beziehungen und nach Massgabe ihrer Spezialisierung, auf einzelnen Gebieten direkt Geschäfte vor Ort akquirieren.

Rentabilität

Um ein ausgewogenes und rentables Portefeuille aufzubauen, wird eine länder- und branchenmässige Diversifizierung angestrebt. Zu Beginn wird man, aus Cash-flow-Erwägungen, vor allem im Vergeben von Krediten aktiv sein. Der Einsatz der übrigen Instrumente (Eigenmittel und Garantien) gibt der SGE aber die notwendige Freiheit, einen höheren Ertrag zu erzielen.

Portefeuille

Die Gesellschaft muss selbsttragend sein. Sie setzt sich mittelfristig das Ziel, zumindest eine Dividende von 5 Prozent auszurichten und durch Reservenbildung eine für die Aktionäre akzeptable Wertsteigerung zu erzielen.

Gewinn

Im Vergleich zu andern ausländischen Finanzinstitutionen mit mehrheitlich öffentlichem Kapital ist die SGE unabhängiger und kann ihr Portefeuille nach marktwirtschaftlichen Kriterien gestalten. Die Gesellschaft ist kein Subventionsinstrument und daher mit der IFC zu vergleichen. Sie hat ausserdem niedrigere Kosten und wird zu Anfang durch ihre Strategie der Mitbeteiligung an Projekten anderer multilateraler Institutionen relativ schnell einen konstanten Einnahmestrom erzielen, so dass zumindest die Betriebskosten auch schon in der Anfangsphase gedeckt werden können.

Insbesondere die Änderung der Geschäftspolitik der DEG bestätigt, dass sich die Idee einer privatwirtschaftlich ausgerichteten

Entwicklungshilfe, bei der das Management der entsprechenden Institution frei von politischen Interventionen ist, rasch in den Erfolgsziffern niederschlägt.

Nach Rückstellungen und der Entrichtung einer ordentlichen Dividende von 5 Prozent, kann die Generalversammlung beschliessen, den restlichen Gewinn zur Schaffung eines Spezialfonds einzusetzen, der unter anderem auch zur Unterstützung von Projekten mit höherem Risiko dienen würde. Neben der Ausschüttung einer angemessenen Dividende hat die SGE somit auch die Möglichkeit, den inneren Wert der Gesellschaft zu erhöhen.

Beurteilung der SGE durch andere Finanzinstitutionen

Kontakte mit anderen Finanzinstitutionen weisen darauf hin, dass die SGE bei Branchenkennern ein positives Echo findet³⁰⁾. Die folgenden Vorteile werden erwähnt:

Beurteilung durch Ausserstehende

- Die Nachfrage für eine derartige Institution ist vorhanden, so dass die SGE von IFC und DEG nicht als Konkurrent empfunden wird. Beide Organisationen versprechen sich Synergieeffekte.
- Der Privatsektor hat die Aktienmehrheit.
- Entwicklungshilfe wird nach marktwirtschaftlichen, gewinnorientierten Grundsätzen betrieben.
- Die Gesellschaft beschränkt sich nicht darauf, nur Projekte mit Schweizer Beteiligung zu unterstützen.
- Die statutarisch festgelegte Bestimmung, Gewinne zu erwirtschaften (Druck durch Aktionäre aus der Privatwirtschaft).
- Die Möglichkeit der Gesellschaft, Garantieinstrumente einzusetzen, um so Wechselkursrisiken zu vermindern.
- Die Möglichkeit, die vom BAWI zur Verfügung gestellten Instrumente der Entwicklungszusammenarbeit zu benutzen, erlaubt es der Gesellschaft, auch kleinere Projekte rentabel zu bearbeiten.
- Die Einbindung der schweizerischen Industrie in die SGE führt zu einer stärkeren Identifizierung mit der Gesellschaft, ähnlich wie dies der Fall bei der dänischen IFU (Industrialization Fund for Developing Countries) ist, die heute rund 80 Prozent der Projekte von dänischen Unternehmen in Entwicklungsländern begleitet.
- Zusätzlich eröffnet diese Einbindung die Möglichkeit, Niederlassungen der privaten Aktionäre in den Entwicklungsländern bei der Tätigkeit der SGE einzubeziehen (Akquisition, Informationsbeschaffung, Ausführung, etc).
- Die Gesellschaft kann aus den Fehlern der anderen Institutionen lernen. Sie wird zu einer Zeit gegründet, die günstige Rahmenbedingungen für den Privatsektor bietet. («Sie kommt nicht zu spät, sondern gerade rechtzeitig».)

³⁰⁾ Diese Bemerkungen gründen insbesondere auf Gesprächen mit Prof. Dr. Hans-Gert Braun, (Leiter Entwicklungspolitik und Volkswirtschaft der DEG) und Guy P. Pfeffermann (Director, Economics Department and Economic Adviser of the Corporation der IFC).

Zusammenfassung

Es ist wichtig, dass die SGE im Zusammenhang mit der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit gesehen wird, da sie als Teil einer Palette von Finanzierungsmöglichkeiten in diese eingebettet ist. Sie ermöglicht es der Schweizer Industrie, sich in Projekten zu engagieren, die heute mit den traditionellen Instrumenten nicht finanzierbar sind.

Entscheidend ist ausserdem, dass sie neben Krediten, Eigenkapital und Garantien auch Informationsvermittlung anbietet. Die SGE bietet der Schweizer Industrie, vor allem kleineren und mittleren Betrieben, einen «One Stop Shop» was Beratung, Matchmaking, Marktabklärung und Finanzierung anbelangt.

Ohne klare Unterstützung durch die Privatwirtschaft kann die Gesellschaft nicht verwirklicht werden. Allein das Mitwirken und die Einflussnahme der privaten Aktionäre stellt sicher, dass die SGE ihre Ziele erreichen kann: die Finanzierung von rentablen privaten Investitionen, die ökonomische, soziale und ökologische Nachhaltigkeit anstreben.

Überblick über die Dienstleistungen der Schweizerischen Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung

Risikoteilung zwischen Investoren, privaten Kreditgebern und SGE

- Bereitstellen von Eigenmitteln, Krediten, Garantien
- Finanzierung oder Garantie der Projektkosten, die der traditionelle Markt nicht übernimmt (z. B. bei einer sehr langfristigen Kreditfinanzierung die letzten Rückzahlungsraten, die Lokalkosten etc).

Kofinanzierungen mit multilateralen und bilateralen Entwicklungsinstitutionen, wie IFC, EBRD, DEG, FMO u. a. Insbesondere bei Finanzierungen mit IFC kommt die Gesellschaft in den Genuss eines «preferred creditor status» (bevorzugte Behandlung bei Umschuldungen).

Enge Zusammenarbeit mit IFC sowie Einbezug in «Interact» (Informationsaustausch- und Koordinationsplattform der bilateralen Institutionen wie DEG, FMO etc.) und somit erleichterter Zugang zu Projekten.

Unterstützung durch den Bund:

- Zentrale Anlaufstelle, welche die vorhandenen und neu vorgesehenen Instrumente der Entwicklungszusammenarbeit kennt und der Industrie zugänglich macht (Finanzierung von Machbarkeitsstudien, Osthilfe, Ausbildungskredite, technische Unterstützung, Aufbau von Geschäftsbeziehungen, usw).
- Generelle Unterstützung durch die Schweizer Regierung und die Botschaften (Doppelbesteuerungs- oder Investitionsschutzabkommen, etc.).
- Mögliche Intervention des Bundes bei Problemfällen (Bund ist Aktionär!).

«One stop window»: Ansprechpartner für die Industrie im Zusammenhang mit allen Finanzierungsproblemen. Unabhängige Analyse der Projekte. Umfassendes Know-how über alle Finanzierungsinstrumente.

Entwicklungshilfe nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen.

Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung
Liste der in Frage kommenden Länder

Pro-Kopf-BSP 1993 (in US\$)		Pro-Kopf-BSP 1993 (in US\$)	
Mosambik	90	Macedonia, FYR	820
Tansania	90	Kyrgyz Republic	850
Ethiopia	100	Philippines	850
Sierra Leone	150	Congo	950
Vietnam	170	Uzbekistan	970
Burundi	180	Morocco	1040
Uganda	180	Moldova	1060
Nepal	190	Guatemala	1100
Malawi	200	Papua New Guinea	1130
Chad	210	Bulgaria	1140
Rwanda	210	Romania	140
Bangladesh	220	Jordan	190
Madagascar	220	Ecuador	1200
Guinea-Bissau	240	Dominican Republic	1230
Kenya	270	El Salvador	1320
Mali	270	Lithuania	1320
Niger	270	Colombia	1400
Lao PDR	280	Jamaica	1440
Burkina Faso	300	Peru	1490
India	300	Paraguay	1510
Nigeria	300	Kazakhstan	1560
Albania	340	Tunisia	1720
Nicaragua	340	Algeria	1780
Togo	340	Namibia	1820
Gambia, The	350	Slovak Republic	1950
Zambia	380	Latvia	2010
Mongolia	390	Thailand	2110
Central African Republic	400	Costa Rica	2150
Benin	430	Ukraine	2210
Ghana	430	Poland	2260
Pakistan	430	Russian Federation	2340
Tajikistan	470	Panama	2600
China	490	Czech Republic	2710
Guinea	500	Botswana	2790
Mauritania	500	Turkey	2970

Pro-Kopf-BSP 1993 (in US\$)		Pro-Kopf-BSP 1993 (in US\$)	
Zimbabwe	520	Iran, Islamic Rep.	--
Georgia	580	Venezuela	2840
Honduras	600	Belarus	2870
Sri Lanka	600	Brazil	2930
Côte d'Ivoire	630	South Africa	2980
Lesotho	650	Mauritius	3080
Armenia	660	Estonia	3080
Egypt, Arab Rep.	660	Malaysia	3140
Myanmar	--	Chile	3170
Yemen, Rep.	--	Hungary	3350
Azerbaijan	730	Mexico	3610
Indonesia	740	Trinidad and Tobago	3830
Senegal	750	Uruguay	3830
Bolivia	760	Oman	4850
Cameroon	820	Gabon	4960

Quelle: World Bank: World Development Report 1995

A 11 Statuten der Schweizerischen Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung

I. Firma, Sitz, Zweck und Dauer der Gesellschaft

§ 1

Die Aktiengesellschaft führt die Firma:

Firma und Sitz

Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung
Swiss Finance Corporation for Development
Société Financière Suisse pour le Développement

Der Gesellschaftssitz ist in Zürich; ferner besteht eine Geschäftsstelle in der französischen Schweiz. Die Gesellschaft kann weitere Geschäftsstellen errichten.

§ 2

Die Gesellschaft unterstützt private Projekte in Entwicklungs-, sowie in den Mittel- und Osteuropäischen Ländern mit dem Ziel, den sozialen und ökonomischen Fortschritt zu fördern. Zu diesem Zweck stellt sie Eigen- und Fremdkapital sowie Garantien für diese Projekte bereit.

Zweck und
Zielgruppe

Länder, die gemäss World Development Report 1995 (dieser bezieht sich auf Daten des Jahres 1993) ein Pro-Kopf-Einkommen von höchstens US\$ 5000 pro Jahr aufweist, können von diesen Finanzierungsmöglichkeiten Gebrauch machen.

Die Gesellschaft soll die Instrumente aus dem Rahmenkredit bezüglich der wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit so weit wie möglich nützen.

Die Gesellschaft strebt die Erarbeitung einer angemessenen Eigenkapitalrendite an.

§ 3

Die Dauer der Gesellschaft ist auf unbestimmte Zeit festgesetzt.

Dauer

II. Aktienkapital

§ 4

Das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt Fr. 100 000 000, eingeteilt in 100 000 voll liberierte Namenaktien von je 1000 Franken.

Aktienkapital

Am Aktienkapital beteiligt sich der Bund zu 49 Prozent. Die Mehrheit des Aktienkapitals wird gestellt durch Investoren aus dem Privatsektor. Jeder Aktionär aus dem Privatsektor darf direkt oder indirekt höchstens 10 Prozent des Aktienkapitals auf sich vereinigen.

§ 5

Der Verwaltungsrat kann die Eintragung eines Erwerbers von **Aktienbuch** Aktien ins Aktienbuch verweigern, wenn dieser auf Verlangen nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat.

Diese Bestimmung gilt auch für juristische Personen und Personengesellschaften, andere Personenzusammenschlüsse oder Gesamthandsverhältnisse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung der Eintragungsbeschränkung (insbesondere als Syndikat) vorgehen.

§ 6

Den Aktionären steht ein ihrem bisherigen Aktienbesitz entsprechendes **Bezugsrechte** Bezugsrecht an neu ausgegebenen Aktien zu. Vorbehalten bleibt der Ausschluss oder die Beschränkung des Bezugsrechtes aus wichtigen Gründen durch Beschluss der Generalversammlung.

Die Modalitäten der Geltendmachung des genannten Bezugsrechtes und die Emissionsbedingungen für die neu auszugebenden Aktien werden unter Vorbehalt der Befugnisse der Generalversammlung durch den Verwaltungsrat festgesetzt und in den Publikationsorganen der Gesellschaft veröffentlicht.

§ 7

Der Betrag, um welchen neue Aktien eventuell über pari ausgegeben werden, fällt nach Abzug der mit der Ausgabe zusammenhängenden Spesen dem allgemeinen Reservefonds zu. **Emission neuer Aktien**

§ 8

Die Aktien tragen die faksimilierten Unterschriften je eines Mitgliedes des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung. **Aktientitel**

§ 9

Die Aktien sind unteilbar. Die Gesellschaft anerkennt nur einen **Unteilbarkeit der Aktien** Vertreter für jede Aktie. Ein Vertreter kann jedoch mehrere Aktien vertreten. Für die Vertretung gilt im übrigen Artikel 16.

§ 10

Die Ansprüche auf die einzelnen Dividenden erlöschen, wenn **Verjährung der Dividende** innerhalb von fünf Jahren nach Fälligkeit die Erhebung der Dividende nicht erfolgt ist.

III. Organisation der Gesellschaft

A. Die Generalversammlung

§ 11

Die Generalversammlung wird durch den Verwaltungsrat, vom Präsidenten oder dem Vizepräsidenten, mindestens 20 Tage vor dem Versammlungstag einberufen, nötigenfalls durch die Revisionsstelle.

**Einberufung
der General-
versammlung**

Alle Aktionäre können innert einer vom Verwaltungsrat publizierten Frist schriftlich unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen.

Die Einladung muss die Tagesordnung enthalten mit den Anfragen des Verwaltungsrates zu den Verhandlungsgegenständen sowie den Anträgen der Aktionäre, welche die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangt haben. Über Gegenstände, welche nicht in der Tagesordnung angegeben sind, kann nicht Beschluss gefasst werden. Hiervon ist jedoch der Beschluss über den in einer Generalversammlung gestellten Antrag auf Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung oder einer Sonderprüfung ausgenommen. Zur Stellung von Anträgen im Rahmen der Verhandlungsgegenstände und zu Verhandlungen ohne Beschlussfassung bedarf es der Ankündigung in der Tagesordnung nicht.

§ 12

Die Generalversammlungen finden am Sitze der Gesellschaft oder an einem andern vom Verwaltungsrat bezeichneten Ort in der Schweiz statt.

**Vorsitz der
Generalver-
sammlung und
Protokoll**

Der Präsident des Verwaltungsrates oder ein Vizepräsident oder, in Verhinderung der Genannten, ein vom Verwaltungsrat zu bestimmendes sonstiges Mitglied desselben führt den Vorsitz und ernennt einen Sekretär und die Stimmzähler.

Das Protokoll ist durch den Vorsitzenden, den Sekretär sowie durch die Stimmzähler zu unterzeichnen.

§ 13

Der Verwaltungsrat erlässt die Verfahrensvorschriften über die Teilnahme und Vertretung an der Generalversammlung.

**Teilnahme
an der GV**

§ 14

Die Generalversammlung ist vorbehältlich statutarischer und zwingender gesetzlicher Bestimmungen beschlussfähig ohne Rücksicht auf die Zahl der anwesenden Aktionäre und vertretenen Stimmen.

**Beschluss-
fähigkeit und
Beschluss-
fassung**

Sie fasst ihre Beschlüsse vorbehältlich der zwingenden gesetzlichen und statutarischen Ausnahmen durch die Mehrheit der abgegebenen Stimmen.

Die Wahlen werden durch die absolute Mehrheit der abgegebenen Stimmen getroffen. Ist im ersten Wahlgang das absolute Mehr nicht erreicht worden, so entscheidet im zweiten Wahlgang das relative Mehr und bei Stimmgleichheit das Los.

§ 15

In der Generalversammlung berechtigt jede Aktie zu einer Stimme. **Stimmrecht der Aktionäre**

Für die Ermittlung der Stimmenzahl eines an der Generalversammlung teilnehmenden Aktionärs werden seine eigenen Aktien und diejenigen, welche er vertritt, zusammengerechnet.

Ein Aktionär aus dem Privatsektor kann für eigene und vertretene Aktien zusammen höchstens 20 Prozent sämtlicher Aktienstimmen abgeben.

Juristische Personen und Personengesellschaften, andere Personenzusammenschlüsse oder Gesamthandsverhältnisse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch eine einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung der Stimmenbeschränkung (insbesondere als Syndikat) vorgehen, gelten als ein Aktionär.

§ 16

Beschlüsse über die Änderung des Gesellschaftszweckes, die Einführung von Stimmrechtsaktien, eine genehmigte oder eine bedingte Kapitalerhöhung, die Kapitalerhöhung aus Eigenkapital, gegen Sacheinlage oder zwecks Sachübernahme und die Gewährung von besonderen Vorteilen, die Einschränkung oder Aufhebung des Bezugsrechts und die Verlegung des Sitzes der Gesellschaft können nur durch eine Entscheidung der Generalversammlung, die mindestens zwei Drittel der vertretenen Stimmen auf sich vereinigt, beschlossen werden. **Beschlüsse über besondere Gegenstände**

Beschlüsse, welche die Fusion der Gesellschaft auf dem Weg der Vereinigung mit oder der Übernahme durch eine andere Gesellschaft, die Auflösung der Gesellschaft oder die Abänderung oder Streichung von § 5, § 14 oder § 15 der Statuten beinhalten, können nur bei Zustimmung von mindestens drei Vierteln der an der Generalversammlung vertretenen Stimmen gefasst werden.

§ 17

Abstimmungen und Wahlen erfolgen in der Regel offen, jedoch durch Stimmzettel, wenn der Vorsitzende dies anordnet oder ein anwesender Aktionär, der über mindestens 15 Prozent der vertretenen Stimmen verfügt, dies beantragt. **Abstimmungen, Wahlen**

§ 18

Die ordentliche Generalversammlung ist innerhalb der ersten **Ordentliche GV** sechs Monate eines jeden Kalenderjahres abzuhalten.

§ 19

Ausserordentliche Generalversammlungen finden statt, wenn der **Ausserordentliche GV** Verwaltungsrat, die Revisionsstelle oder weitere Befugte gemäss Artikel 699 Absatz 1 des Schweizerischen Obligationenrechtes es für notwendig erachten.

Die Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung kann auch von einem oder mehreren Aktionären, die zusammen mindestens den zwanzigsten Teil des Aktienkapitals vertreten, unter schriftlicher Angabe von Traktanden und Anträgen verlangt werden.

§ 20

Der Generalversammlung sind folgende Geschäfte vorbehalten: **Befugnisse der GV**

- a) Abnahme resp. Genehmigung des Jahresberichtes des Verwaltungsrates und der Jahresrechnung;
- b) Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes und Festsetzung der Dividende und des Zeitpunktes ihrer Auszahlung;
- c) Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrates;
- d) Wahl der Revisionsstelle und der Konzernprüfer;
- e) Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates;
- f) Beschlussfassung über Abänderung oder Ergänzung der Statuten, soweit gemäss den gesetzlichen Bestimmungen hierfür nicht der Verwaltungsrat zuständig ist;
- g) Beschlussfassung über die Erhöhung und die Herabsetzung des Aktienkapitals;
- h) Auflösung der Gesellschaft;
- i) Erweiterung oder Verengung des Geschäftsbereiches der Gesellschaft;
- j) Fusion der Gesellschaft auf dem Wege der Vereinigung mit oder der Übernahme durch eine andere Gesellschaft;
- k) Anlage und Dotierung der in § 36 erwähnten Reserveanlagen.

Ausser obigen Geschäften, welche dem Entscheid der Generalversammlung ausdrücklich vorbehalten sind, fasst sie über alle Angelegenheiten der Gesellschaft Beschlüsse, welche der Verwaltungsrat ihr zum Entscheid vorzulegen beschliesst, oder welche ihr gemäss Gesetz und Statuten vorzubringen sind.

B. Der Verwaltungsrat

§ 21

Der Verwaltungsrat besteht aus sieben von der Generalversammlung gewählten Mitgliedern. Der Bund hat Anspruch auf drei, die übrigen Aktionäre auf vier Mandate. Eine ausgewogene regionale **Wahl, Amtsdauer und Wählbarkeit**

und branchenmässige Zusammensetzung des Verwaltungsrates ist anzustreben.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates werden, vorbehältlich der nachstehenden Bestimmungen, auf die Dauer von drei Jahren gewählt, wobei unter einem Jahr der Zeitraum von einer ordentlichen Generalversammlung bis zur nächsten zu verstehen ist.

Um einen gleichmässigen Turnus der Erneuerungswahlen zu gewährleisten, kann der Verwaltungsrat die erste Amtsdauer neu gewählter Mitglieder auf ein oder zwei Jahre festsetzen.

Mitglieder, deren Amtsdauer abgelaufen ist, sind stets wieder wählbar.

Scheidet ein Mitglied vor Ablauf seiner Amtsdauer aus, so hat die nächste Generalversammlung eine Ersatzwahl zu treffen.

Verwandte in aufsteigender und absteigender Linie und Geschwister sowie mehrere Teilhaber derselben Firma dürfen nicht gleichzeitig Mitglieder des Verwaltungsrates sein.

§ 22

Die Legitimation der Mitglieder des Verwaltungsrates erfolgt durch notariell beglaubigten Auszug aus den Wahlprotokollen der Generalversammlung. **Legitimation der Verwaltungsräte**

§ 23

Der Verwaltungsrat wählt jedes Jahr in der ersten Sitzung nach der ordentlichen Generalversammlung aus seiner Mitte einen Präsidenten und einen Vizepräsidenten. **Präsidium**

Der Verwaltungsrat bezeichnet seinen Protokollführer, der nicht Mitglied des Verwaltungsrates zu sein braucht.

§ 24

Die Einberufung des Verwaltungsrates erfolgt durch den Präsidenten, so oft es die Geschäfte erfordern; ausserdem kann jedes Mitglied oder die Geschäftsleitung beim Präsidenten unter Angabe der Gründe die unverzügliche Einberufung des Verwaltungsrates verlangen. **Einberufung und Protokoll**

Über die Verhandlungen und Beschlüsse des Verwaltungsrates wird ein Protokoll geführt, das vom Vorsitzenden und vom Sekretär zu unterzeichnen ist. Die Protokolle sind jeweils in der nächsten Sitzung des Verwaltungsrates zur Genehmigung vorzulegen.

Protokollauszüge und sonstige Bestätigungen über Beschlüsse des Verwaltungsrates sind durch zwei seiner Mitglieder zu unterzeichnen.

§ 25

Zur Beschlussfähigkeit des Verwaltungsrates ist die persönliche Anwesenheit der absoluten Mehrheit sämtlicher Mitglieder erforderlich. Dieses Anwesenheitsquorum ist nicht zu beachten bei Beschlüssen über den Vollzug von Kapitalerhöhungen.

Beschlussfähigkeit und Beschlussfassung

Die Beschlüsse des Verwaltungsrates werden mit absoluter Mehrheit der anwesenden Stimmen gefasst. Bei Stimmengleichheit zählt die Stimme des Vorsitzenden doppelt.

Beschlüsse können auch auf dem Zirkulationsweg gefasst werden, wenn der Präsident sie für dringlich erachtet und nicht ein Mitglied mündliche Beratung verlangt.

§ 26

Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten zu Lasten des Unkostenkontos der Gesellschaft eine vom Verwaltungsrat nach Massgabe ihrer Beanspruchung und Verantwortung zu bestimmende angemessene Entschädigung.

Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates

§ 27

Dem Verwaltungsrat obliegt die Oberleitung der Gesellschaft sowie die oberste Aufsicht und Kontrolle der Geschäftsführung. Zur Erfüllung dieser Aufgabe ist er insbesondere verpflichtet:

Obliegenheiten und Befugnisse

- a) ein Leitbild zu erarbeiten, welches für den Eintritt in ein Geschäft ausgewogene ökologische, soziale und ökonomische Kriterien definiert;
- b) die für die Organisation des Geschäftsbetriebs erforderlichen Reglemente aufzustellen und der Geschäftsleitung die dafür nötigen Weisungen zu erteilen;
- c) für die Einrichtung und Aufrechterhaltung einer den Erfordernissen der Gesellschaft genügenden Rechnungslegung und Finanzplanung sowie eines genügenden internen und externen Kontrollwesens zu sorgen;
- d) für die Führung der Geschäfte eine Geschäftsleitung zu bestellen;
- e) die *Unterschriftsberechtigten* sowie die *internen Revisionsorgane* zu ernennen;
- f) die mit der Geschäftsführung und Vertretung Beauftragten im Hinblick auf die Beobachtung der Vorschriften der Gesetze, Statuten, Reglemente und Weisungen zu überwachen und sich zu diesem Zwecke über den Geschäftsgang regelmässig unterrichten zu lassen;
- g) den Geschäftsbericht, bestehend aus Jahresrechnung und Jahresbericht, auf die ordentliche Generalversammlung hin zu erstellen;
- h) die Geschäfte der Generalversammlung vorzubereiten, die Art und Weise der Durchführung von Wahlen und Abstimmungen festzulegen und verbindlich zu regeln, die dazu nötigen technischen Hilfsmittel bereitzustellen und alle ihm für die ordnungsgemässe Abwicklung nach Gesetz und Statuten

notwendig erscheinenden Anordnungen zu treffen sowie die Beschlüsse der Generalversammlung auszuführen;

- i) den Richter im Falle von Artikel 725 OR zu benachrichtigen;
- j) die Abänderung oder Ergänzung der Statuten zu beschliessen, soweit gemäss den gesetzlichen Bestimmungen hierfür nicht die Generalversammlung zuständig ist.

Der Verwaltungsrat fasst überdies bindende Beschlüsse für die Gesellschaft in allen Fällen, welche nicht ausdrücklich der Generalversammlung vorbehalten sind. Er kann jedoch in solchen Fällen gleichwohl die Beschlussfassung durch die Generalversammlung herbeiführen.

Er kann demnach speziell auch Kauf- und Verkaufverträge über Liegenschaften abschliessen sowie Liegenschaften an gerichtlicher Steigerung erwerben, Ermächtigung zur Aufhebung von Einsprachen oder hypothekarischen Eintragungen sowie zum Verzicht auf Vorrechte, alles mit oder ohne Zahlung, erteilen, alle Summen, welche der Gesellschaft geschuldet werden, in Empfang nehmen und dafür rechtsgültig quittieren, Vollmachten zur Führung von Prozessen, zu Vergleichen und Accommodements erteilen.

§ 28

Der Verwaltungsrat kann unter Vorbehalt von § 27, Absatz 1 und vorbehaltlich zwingender gesetzlicher Bestimmungen einen beliebigen Teil seiner Befugnisse an eines oder mehrere seiner Mitglieder oder an einen oder mehrere Dritte ausserhalb seiner Mitte übertragen.

Bestellung von Ausschüssen

Er kann insbesondere aus seiner Mitte die nach seinem Ermessen erforderlichen Ausschüsse bestellen.

Er stellt in allen Fällen sicher, dass ihm, wo nötig, regelmässig Bericht erstattet wird.

Er kann Beiräte ernennen.

Er bestimmt die Zusammensetzung sowie die Kompetenzen und Pflichten seiner Ausschüsse und Beiräte sowie der Geschäftsleitung und der Direktionen; er setzt deren Reglemente sowie sein eigenes Reglement fest. Ferner erlässt er das Reglement für das Revisionswesen.

§ 29

Der Verwaltungsrat bezeichnet diejenigen Personen aus seiner Mitte und ausserhalb derselben, welchen die rechtsverbindliche Unterschrift für die Gesellschaft zusteht.

Firmazeichnung

Die Gesellschaft wird, unter Vorbehalt der Bestimmungen von Absatz 4 dieses Paragraphen, nur durch die kollektive Unterschrift von je zwei Berechtigten verpflichtet.

Der Verwaltungsrat bestimmt die Art und Weise, in welcher die Zeichnung zu geschehen hat.

Zur Vornahme bestimmter Geschäfte und Rechtshandlungen können sowohl der Verwaltungsrat wie auch, im Rahmen ihrer Kompetenzen, die vom Verwaltungsrat zur Vertretung der Gesellschaft ernannten zeichnungsberechtigten Personen auch an Einzelpersonen, sei es aus der Zahl der zur Gesellschaftsunterschrift Berechtigten oder ausserhalb derselben, Vollmachten erteilen.

§ 30

Für Länder, in denen für Gesellschaften bei der Ausstellung wichtiger Urkunden oder solcher von bestimmter Form der Gebrauch von Siegeln vorgeschrieben oder üblich ist, kann ein Siegel der Unterschrift beigelegt werden.

Der Verwaltungsrat bestimmt diese Siegel und erlässt die Weisungen über ihren Gebrauch.

C. Die Geschäftsleitung

§ 31

Der Geschäftsleiter ist gleichzeitig Mitglied des Verwaltungsrates und Delegierter. Er vertritt die Gesellschaft gegenüber Dritten, sofern vom Verwaltungsrat nicht eine besondere Delegation für einzelne Fälle bestellt wird.

Befugnisse und Aufgaben der Geschäftsleitung

Der Geschäftsleiter hat die Aufgabe, für die Einheitlichkeit der Geschäftsführung zu sorgen und sie zu überwachen. Er kann nach seinem Ermessen auch einzelne Geschäfte oder Geschäftsarten selbst anhand nehmen.

Es sind ihm sämtliche Geschäftsstellen unterstellt.

§ 32

Dem Geschäftsleiter obliegt insbesondere:

1. dem Verwaltungsrat und dem zuständigen Ausschuss Vorschläge zu machen für die Organisation des Geschäftsbetriebes im allgemeinen sowie Anträge für einzelne Geschäfte zu unterbreiten, soweit dieselben die Kompetenzen der Geschäftsleitung übersteigen;
2. einen detaillierten Business-Plan auszuarbeiten und im Business-Plan aufzuzeigen, nach welchen Kriterien die Projekte beurteilt werden. Insbesondere ist dabei auf folgende Punkte Rücksicht zu nehmen:
 - «first screen»
 - Grösse der Projekte
 - Beteiligungsverhältnisse
 - ökonomische sowie ökologische Nachhaltigkeit
3. die Zusammenarbeit mit:
 - International Finance Corporation (IFC) sowie anderen multi- und bilateralen Entwicklungsinstitutionen
 - European Community Investment Partnership (ECIP)

- Investment Promotion Services (IPS)
 - dem Bundesamt für Aussenwirtschaft (BAWI)
 - Schweizer Botschaften
sicherzustellen;
4. für die Ausführung der Beschlüsse des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse zu sorgen;
 5. die erforderlichen Anordnungen und Weisungen für die Geschäftsführung der Geschäftsstellen zu erlassen;
 6. den Verwaltungsrat regelmässig über den Gang der Geschäfte zu unterrichten und ihm den Entwurf des Geschäftsberichtes samt Jahresrechnung und Jahresbericht vorzulegen.

D. Die Revisionsstelle

§ 33

Die Generalversammlung wählt als Revisionsstelle eine Revisionsgesellschaft auf eine Amtsdauer von 3 Jahren. Revisionsstelle

Rechte und Pflichten der Revisionsstelle bestimmen sich nach den gesetzlichen Vorschriften.

Spätestens 20 Tage vor der ordentlichen Generalversammlung sind der Geschäftsbericht und der Revisionsbericht den Aktionären zur Einsicht vorzulegen.

IV. Bilanz, Gewinnverteilung, Reservefonds

§ 34

Die Jahresrechnung wird alljährlich auf den 31. Dezember abgeschlossen. Jahresrechnung
und Bilanz

§ 35

Der aus der Bilanz sich ergebende Reingewinn ist wie folgt zu verwenden: Verwendung
des Reinge-
winnes

1. Mindestens 5 Prozent werden dem allgemeinen Reservefonds zugewiesen, solange nicht dessen Dotierung nach § 36, Absatz 1, einzustellen oder zu beschränken ist.
2. Hierauf wird auf dem Aktienkapital eine ordentliche Jahresdividende von 5 Prozent ausgerichtet.
3. Der alsdann verbleibende Betrag steht, unter Vorbehalt der gesetzlichen Bestimmungen, zur Verfügung der Generalversammlung der Aktionäre. Wird eine 5 Prozent übersteigende Dividende ausgerichtet, so ist ein Betrag von einem Zehntel der zusätzlichen Dividende dem Allgemeinen Reservefonds zuzuweisen.

§ 36

Die gemäss § 35, Ziffer 1, vorzunehmenden Einlagen in den allgemeinen Reservefonds sind nicht mehr notwendig, wenn er auf 20 Prozent des Aktienkapitals angewachsen ist, und sind erst wieder aufzunehmen, wenn er durch Inanspruchnahme unter diesen Betrag gesunken ist.

Allgemeiner Reservefonds und Spezialreserven

Die Generalversammlung kann aus dem nach § 35, Ziffer 3, zu ihrer Verfügung stehenden Reingewinn eine Spezialreserve schaffen, die zur Unterstützung von Entwicklungsprojekten mit hohem Risiko herangezogen werden kann. Diese Projekte müssen von zwei Verwaltungsräten genehmigt werden.

§ 37

Der allgemeine Reservefonds sowie die übrigen Reserven bilden Bestandteil der eigenen Mittel der Gesellschaft.

Verwaltung der Reserveanlagen

V. Auflösung und Liquidation der Gesellschaft**§ 38**

Ergibt sich aus der Jahresbilanz, dass die Hälfte des Aktienkapitals sowie die gesetzlichen Reserven nicht mehr gedeckt sind, so hat der Verwaltungsrat unverzüglich eine Generalversammlung einzuberufen und ihr Sanierungsmassnahmen zu beantragen.

Verlust eines Teils des Aktienkapitals

§ 39

Im Falle einer Auflösung der Gesellschaft gelten für die Liquidation die Bestimmungen des schweizerischen Obligationenrechtes

Auflösung, Liquidation der Gesellschaft

VI. Bekanntmachungen**§ 40**

Die gesetzlich vorgeschriebenen Bekanntmachungen erfolgen im Schweizerischen Handelsamtsblatt. Mitteilungen an die Aktionäre werden diesen direkt zugestellt.

Bekanntmachungen

Der Verwaltungsrat kann die gleichen Bekanntmachungen in weiteren, von ihm zu bestimmenden Publikationsorganen veröffentlichen.

A 12 Evaluationskriterien für die Entwicklungswirksamkeit der SGE

Zur Beurteilung des Entwicklungsbeitrags der Schweizerischen Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SGE) wird einerseits die Zusammensetzung ihres Projektportefeuilles überprüft und andererseits eine repräsentative Stichprobe der finanzierten Projekte genauer evaluiert werden.

Die *Zusammensetzung des Portefeuilles* sollte die der SGE zugewiesene Aufgabe zum Ausdruck bringen, nämlich Privatinvestitionen in Ländern, Regionen, Produktionssektoren oder Projekte kleineren Umfangs zu lenken, die sonst von den privaten Investoren kaum beachtet würden.

Wahl der Länder: Während der Grossteil schweizerischer Privatinvestitionen in Entwicklungsländern mit hohem Einkommensniveau getätigt werden, strebt die SGE eine Portefeuillezusammensetzung an, bei der lediglich 30 Prozent der investierten Mittel auf einkommensstarke Entwicklungsländer, dagegen 60 Prozent auf Länder mit mittlerem Einkommen und 10 Prozent auf Länder mit tiefem Einkommensniveau fallen.

Standort der Projekte: Werden private Investitionsvorhaben in der Regel fast ausschliesslich in entwickelten Industriegebieten rund um urbane Ballungsräume getätigt, so sollten die von der SGE finanzierten Investitionen einen Beitrag zu einer dezentralisierteren Wirtschaftsentwicklung leisten (beispielsweise eher ein Projekt in einer Nordprovinz von Thailand unterstützen als eines in Bangkok).

Wahl der Produktionssektoren: Rein private Investitionsentscheidungen richten sich hauptsächlich auf relativ autonome, meist exportorientierte Geschäfte. Die SGE dagegen sollte jenen Projekten den Vorzug geben, die eine starke Anschlag- und Multiplikatorwirkung auf die lokale Wirtschaft ausüben, sei es durch Nutzbarmachung der vor Ort vorhandenen Rohstoffe, durch Abschluss von Zulieferverträgen mit lokalen «KMU» oder indem vernachlässigte Produktionssektoren wie beispielsweise die Agrar-Industrie in Betracht gezogen werden.

Umfang der Projekte: Nur in Ausnahmefällen richtet sich das Interesse von ausländischen Privatinvestitionen auf Projekte mit einem Volumen von weniger als 5 Millionen Franken. Die Mehrzahl der Investitionsentscheidungen der SGE sollte daher auf Projekte mit einem Volumen zwischen 1 und 5 Millionen Schweizer Franken fallen.

Ausgewählte *Projekte* sollen anhand des folgenden Fragekatalogs³¹⁾ beurteilt werden:

I. Entwicklungseffekte einzelner Projekte

Wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens

- Ist das Unternehmen rentabel?
- Hängt die Rentabilität des Unternehmens von staatlichen oder anderen Subventionen ab?
- Zeigte sich das Unternehmen in der Vergangenheit fähig, neuen Herausforderungen zu begegnen und neue Situationen gewinnbringend zu nutzen?

³¹⁾ Dieser Fragekatalog orientiert sich an einem internen Papier der International Finance Corporation: «Measuring and reporting on IFC's development effectiveness» vom 5. Juni 1995.

Technologietransfers

- Fand ein bedeutender Technologietransfers statt? Erlaubte der Transfers dem Unternehmen: a) lediglich die Instruktionen des Unternehmens, das die Technologie zur Verfügung stellte, umzusetzen?, b) ein genügendes Verständnis der Technologie, um sie selbständig für die Lösung von unerwarteten Problemen verbessern zu können?, c) die volle Beherrschung der technologischen Verfahren, so dass es möglich wurde, die Technologie unabhängig vom Lieferant weiterzuentwickeln?
- War die Technologie in dem betreffenden Land bis anhin unbekannt?

Ausbildung

- Beinhaltete das Projekt ein nennenswertes Ausbildungsprogramm für die am Projekt beteiligten Personen (Kader und Facharbeiter)?
- Sind die Ausbildungsprogramme adäquat?
- Wieviele Mitarbeiter der einzelnen Berufskategorien haben nach erfolgter Ausbildung das Unternehmen verlassen und stehen dem freien Arbeitsmarkt zur Verfügung?
- Hatte das Projekt einen feststellbaren Ausbildungseffekt auf Zulieferer oder Abnehmer des Unternehmens?
- Wurden die Verantwortung zunehmend auf die einheimische Belegschaft übertragen?

Auswirkungen des Projektes auf den freien Markt

- Wie viele andere Unternehmen haben den vom Projekt vorgezeichneten Weg eingeschlagen?
- Hatte das Projekt einen Einfluss auf die staatliche Politik und Reglementierung?
- Führte das Projekt zu einem wettbewerbsfähigeren Markt oder hat es allenfalls gar die Bildung von Monopolen gefördert?
- Wie viele Zulieferunternehmen sind aufgrund des Projektes entstanden?
- Wie viele weiterverarbeitende Unternehmen sind entstanden?
- Wie viele Unternehmen wurden gegründet, um die am Projekt beteiligten Arbeitskräfte mit Erzeugnissen und Dienstleistungen zu versorgen?
- Wie viele Unternehmen arbeiten insgesamt für das Projekt, sowohl an vorgelagerter oder nachgelagerter Stelle?

Auswirkungen des Projektes auf die Entwicklung des lokalen Finanzmarktes

- Waren die Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der SGE-Investitionsentscheidung börsenkotiert? Sind sie es nach wie vor?
- Hat die Gesellschaft zum Zeitpunkt der SGE-Investitionen öffentliche Anleihen begeben können? Ist dies auch heute noch der Fall?
- Hat das Projekt in dem betreffenden Land zu innovativen Finanzierungstechniken geführt?

Infrastruktur

- Steht die vom Projekt aufgebaute Infrastruktur auch Dritten zur Verfügung?
- Wie viele Personen oder Unternehmen nutzen auch ausserhalb des Projektes diese Infrastruktur?
- Schädigt oder überlastet die Gesellschaft zum Nachteil von Dritten staatlich finanzierte Infrastruktureinrichtungen?

Umwelt, Gesundheit und Sicherheit

- Beeinträchtigt das Projekt auf irgendeine Art und Weise die Umwelt, die Gesundheit oder die Arbeitssicherheit?
- Stellt das Projekt ein innovatives Beispiel für den Schutz der Umwelt dar?

Soziale Auswirkungen des Projektes auf die Beschäftigten und andere Personen

- Einkommenseffekte: Führt das Projekt zu Einkommensänderungen bei den Angestellten oder anderen am Projekt beteiligten Personen?
- Gesundheitliche und Arbeitsschutzeffekte: Hat sich die Situation in bezug auf Gesundheit und Arbeitsschutz verbessert, ist sie gleich geblieben oder gar schlechter geworden? Welche Vorsichtsmaßnahmen wurden vom Unternehmen getroffen? Welche Gesundheitsdienste offeriert das Unternehmen seinen Mitarbeitern oder mittelbar betroffenen Personen?
- Ausbildung: Welche Bildungsangebote stehen den Angestellten und ihren Familienangehörigen oder Drittpersonen zur Verfügung?
- Unterbringung: Erhalten die Angestellten eine Unterkunft angeboten? Wie fällt ein Vergleich mit den früheren Wohnverhältnissen aus? Wird die Unterkunft von Unternehmen subventioniert?
- Gleichstellungsaspekte/Gender Issues: Hat das Projekt Arbeitsplätze oder Einkommensverbesserungen für benachteiligte gesellschaftliche Gruppen geschaffen, insbesondere für Frauen? Hat es zur ausgewogenen Entwicklung von Frauen und Männern beigetragen?

II. Rolle der SGE*Finanzierung*

- Hing der Entscheid der anderen Aktionäre von einer Beteiligung der SGE ab?
- Hat die SGE bei der Auswahl und Suche nach Projektpartnern mitgeholfen?
- Hat die SGE auf andere Weise zur Mobilisierung von Direktinvestitionen für das Projekt beigetragen?
- Wäre es den Initiatoren des Projektes auch ohne Beteiligung der SGE gelungen, eine Kreditfinanzierung zu erhalten?
- Hing die Entscheidung der Kreditgeber von einer Beteiligung der SGE ab?
- Wurde die Kreditfinanzierung dank der Beteiligung der SGE zu günstigeren Bedingungen gegeben?
- Hat die Beteiligung der SGE am Projekt dazu beigetragen, dass ausländische Kredite erhältlich waren?

Konzipierung und Management des Projekts

- Leistete die SGE einen Beitrag:
 - bei der Identifikation von Produktionspotentialen?
 - bei der Festlegung des Projektumfangs?
 - bei der Auswahl der Technologie, der Anlagen und Ausrüstung der Produktionsmethoden und der Qualität?
 - bei der Aufstellung eines Finanzplans?
 - bei der Festlegung vertraglicher Vereinbarungen?
 - bei der Marktanalyse?
 - beim Aufbau des Marketings?
 - bei der Suche nach Projektträgern?
 - bei der Wahl der Kaderangestellten?

- beim Aufbau des Managementsystems?
- bei der Organisierung der technischen Unterstützung?
- bei der Konzipierung eines Ausbildungsprogramms?
- bei der Stärkung lokaler Institutionen (nebst dem eigentlichen Unternehmen)?
- bei der Anpassung von Vorschriften?
- bei der Lösung relevanter politischer Probleme?
- bei der Verbesserung der Infrastruktur?
- bei der Verbesserung der Auswirkungen auf die Umwelt?
- zur Lösung anderer relevanter Probleme?

Förderung eines starken, lokalen Privatsektors

- Führte die Beteiligung der SGE zu einer Verringerung des Aktienanteils, der im Besitz des Staates, öffentlicher Unternehmen oder internationaler Institutionen ist?
- Hat die Beteiligung der SGE das Unternehmen veranlasst, auch private lokale Investoren als Aktionäre zuzulassen?
- Entwicklung des Finanzsystems?
- Unterstützung kleinerer und mittlerer Unternehmen?
- Beteiligung an Privatisierungsvorhaben?
- Finanzierung von Projekten, die zuvor von staatlichen Stellen finanziert worden wären?

Bundesbeschluss

über die Weiterführung der Finanzierung und über die Neuausrichtung von wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen im Rahmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit

vom

Die Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft,

gestützt auf Artikel 9 Absatz 1 des Bundesgesetzes vom 19. März 1976¹⁾ über die internationale Entwicklungszusammenarbeit und humanitäre Hilfe, nach Einsicht in die Botschaft des Bundesrates vom 29. Mai 1996²⁾,

beschliesst:

Art. 1

¹⁾ Für die Weiterführung von wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen im Rahmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit wird ein Rahmenkredit von 960 Millionen Franken über eine Laufzeit von mindestens vier Jahren bewilligt.

²⁾ Der Beginn der Laufzeit wird auf den 1. Januar 1997 festgesetzt. Der zu diesem Zeitpunkt bestehende Verpflichtungssaldo aus dem vierten Rahmenkredit wird gestrichen.

³⁾ Die jährlichen Zahlungskredite werden in den Voranschlag aufgenommen.

Art. 2

Die in Artikel 1 aufgeführten Mittel können namentlich für folgende Zwecke verwendet werden:

- a. Geschenke und Kredite im Rahmen der Finanzhilfe und bilateralen, technischen Zusammenarbeit;
- b. Kapitalbeteiligungen an Finanzgesellschaften;
- c. Garantien;
- d. Beiträge an internationale Organisationen zur Durchführung von Projekten und spezifischen Programmen, an deren Auswahl, Vorbereitung und Auswertung die Schweiz beteiligt ist;
- e. Allgemeine Beiträge an internationale Institutionen;
- f. Die Finanzierung von Durchführungsmassnahmen einschliesslich der Vorbereitung, Begleitung, Kontrolle und Evaluation von bilateralen und multilateralen Projekten.
- g. Die Finanzierung von maximal sechs Stellen beim Dienst für wirtschaftliche Zusammenarbeit des Bundesamtes für Aussenwirtschaft (BAWI) während des vom Rahmenkredit abgedeckten Zeitraums; damit soll sichergestellt werden, dass die sich aus der Reorientierung der Entwicklungszusammenarbeit erge-

¹⁾ SR 974.0

²⁾ BBl 1996 III 725

benden zusätzlichen Aufgaben bei Vorbereitung und Durchführung der Massnahmen bewältigt werden können.

Art. 3

Dieser Beschluss ist nicht allgemeinverbindlich; er untersteht nicht dem Referendum.

8448

Abkürzungsverzeichnis

BAWI	Bundesamt für Aussenwirtschaft
BIGA	Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit
BOAD	<i>Banque ouestafricaine de développement</i> Westafrikanische Entwicklungsbank
BUWAL	Bundesamt für Umwelt, Wald und Landschaft
DAC	<i>Development Assistance Committee</i> Ausschuss für Entwicklungshilfe (der OECD)
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
DEZA	Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit
EBRD	<i>European Bank for Reconstruction and Development</i> Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
EIB	Europäische Investitionsbank
EL	Entwicklungsländer
ERG	Exportrisikogarantie
EU	Europäische Union
FMO	<i>Financierings Maatschappij voor ontwikkelingslanden</i> Niederländische Gesellschaft für Entwicklungszusammenarbeit
Fr.	Schweizer Franken
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
GSP	<i>General System of Preferences</i> Zollpräferenzensystem
IBRD	<i>International Bank for Reconstruction and Development</i> Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
IDA	<i>International Development Association</i> Internationale Entwicklungsorganisation
IFC	<i>International Finance Corporation</i> Internationale Finanz-Korporation
IFI	<i>International Financial Institutions</i> Internationale Finanzinstitution
IPS	<i>Investment Promotion Service</i>
ISO	<i>International Standards Organization</i>
ITC	<i>International Trade Centre</i> Internationales Handelszentrum, Genf
IWF	Internationaler Währungsfonds
KMU	Kleinere und mittlere Unternehmen
MIGA	<i>Multilateral Investment Guarantee Agency</i> Multilaterale Investitions-Garantie Agentur
NGO	<i>Non-Governmental Organization</i> Nichtregierungsorganisationen

OECD	<i>Office Suisse d'Expansion Commerciale</i> Schweizerische Zentrale für Handelsförderung
PROPARCO	<i>Société de Promotion et de Participation pour la Coopération économique (française)</i>
SBB	Schweizerische Bundesbahnen
SGE	Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungszusammenarbeit
SNB	Schweizerische Nationalbank
STABEX	Ausgleichszahlungen zur Stabilisierung der Exporterlösausfälle
SZR	Sonderziehungsrechte des Internationalen Währungsfonds
TFTP	<i>Technology for the People</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i> Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung
UNDP	<i>United Nations Development Program</i> Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen
UNIDO	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i> Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung
VSM	Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller
WB	Weltbank
WTO	<i>World Trade Organization</i> Welthandelsorganisation
ZBH	Zahlungsbilanzhilfe