

NATIONALRAT

3003 Bern, den 20. März 1978

Geschäftsprüfungskommission  
Tel. 031/61.97.12

Bericht des Eidg. Politischen Departementes  
und des Volkswirtschaftsdepartementes  
über die seit dem Herbst 1974 ge-  
troffenen Exportförderungsmassnahmen

---

INHALTSVERZEICHNIS

- Welche organisatorischen und personellen Massnahmen wurden getroffen? In welchem Umfang wurden die Handelsdienste verstärkt und Handelsdelegierte eingesetzt?

Beilage: Exportförderungsaktionen 1975 - 1979  
der schweizerischen Zentrale für Handelsförderung  
in den Regionen Mittlerer Osten, Südostasien,  
Schwarzafrika, Lateinamerika

- Können für die Jahre 1974 bis 1977 Angaben über unseren Gütertausch mit dem Mittleren Osten, Afrika, Südostasien und Lateinamerika gemacht werden?

Beilage I: Mittlerer Osten

Beilage II: Südostasien (ASEAN-Staaten)

Beilage III: Afrika

Beilage IV: Lateinamerika

- Trifft es zu, dass ausländische Botschaften der schweizerischen Wirtschaft wirksamere Hilfe geleistet haben als unsere eigenen Vertretungen?
- Trifft es zu, dass die Diplomaten, die aus der Handelsabteilung hervorgegangen sind, sich als aktiver erwiesen haben als die im Politischen Departement geschulten?



- 2 -

- Wie beurteilen die beteiligten Departemente den Vorschlag, es sei unsern Diplomaten eine gründlichere wirtschaftliche Schulung angedeihen zu lassen?
- Besteht eine genügende Dokumentation über die Exportmöglichkeiten nach den Regionen Mittlerer Oste, Afrika, Südostasien und Lateinamerika?

Beilage: Die Leistungen unserer diplomatischen und konsularischen Vertretungen im wirtschaftlichen Bereich.

Welche organisatorischen und personellen Massnahmen wurden getroffen ? In welchem Umfang wurden die Handelsdienste verstärkt und Handelsdelegierte eingesetzt ?

1. Auf Grund des BRB vom 5. November 1975 über Organisation, Finanzierung und Durchführung weiterer Massnahmen zur Krisenbekämpfung und Arbeitsbeschaffung wurde mit Verfügung des EVD vom 18. November 1975 die Arbeitsgruppe Exportförderung und Aussenwirtschaftsmassnahmen eingesetzt. In dieser Gruppe sind die Handelsabteilung (Vorsitz Herr Direktor Jolles), das EPD, die Eidg. Finanzverwaltung, die Schweizerische Nationalbank, die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, der Vorort, die Grossbanken und der Schweizerische Gewerkschaftsbund vertreten sowie, zur Gewährleistung der Koordination mit den Arbeitsgruppen Uhrenindustrie/ Regionale Konjunkturreinbrüche und Forschung und Entwicklung, deren Vorsitzende, Direktor J.P. Bonny und Prof. H. Allemann.

Die Arbeitsgruppe konnte am 30. August 1976 dem Vorsteher des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements über die von ihr vorgeschlagene und in Kraft gesetzten Massnahmen berichten, die auch heute mit Ergänzungen noch in Kraft stehen. Es handelt sich um folgende:

In Anbetracht der Tatsache, dass erstens in unserem marktwirtschaftlichen System der Staat möglichst günstige Rahmenbedingungen schaffen soll, die eigentliche Exporttätigkeit jedoch der Privatwirtschaft überlassen bleiben muss, und dass zweitens bezüglich der Rahmenbedingungen der währungspolitischen Beeinflussung des Frankenkurses enge Grenzen gesetzt sind, haben sich zwei Schwerpunkte für eine koordinierte Exportpolitik ergeben:

- die Exportförderung im Sinne einer operationellen Unterstützung und Beratung insbesondere der Klein- und Mittelbetriebe;
- die Erleichterung der Exportfinanzierung zu möglichst günstigen und auf jeden Fall mit dem Ausland konkurrenzfähigen Bedingungen

- 2 -

2. Im Bereich der Exportförderung, und namentlich der Unterstützung von Klein- und Mittelbetrieben, zeigte die Untersuchung der spezifischen Anforderungen neuer Märkte, welche für viele Firmen Neuland darstellen, die Notwendigkeit einer Verstärkung und Straffung der Dienstleistungen der am Exportgeschäft beteiligten Organisationen der Privatwirtschaft und der Behörden sowie deren Zusammenarbeit.

- In der Handelsabteilung wurde durch interne Umgruppierung ein besonderer Dienst "Handelsförderung, Image-Werbung und Erschliessung neuer Märkte" geschaffen, mit dessen oberster Leitung ein Delegierter für Handelsverträge betraut ist, der eigens zu diesem Zweck aus einem verantwortungsvollen Posten in der Privatwirtschaft in den Bundesdienst berufen werden konnte. Dem Dienst obliegt insbesondere die laufende Koordination der übrigen, an der Exportförderung beteiligten privaten und öffentlichen Stellen. Unter diesem Titel arbeitet er eng mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung zusammen, wobei dieser die eigentlichen operationellen Tätigkeiten zufallen, währenddem der Exportförderungsdienst der Handelsabteilung zu grundsätzlichen Fragen Stellung zu nehmen hat. Im Rahmen seiner Koordinationstätigkeit steht der Dienst auch in enger Verbindung mit den Stellen des Eidg. Politischen Departements und dessen Vertretungen im Ausland. Bei personellen Fragen des EPD, welche die Vertretung der kommerziellen Interessen der Schweiz im Ausland betreffen, wird der Dienst vom EPD konsultiert und er wirkt auch aktiv bei den Schulungskursen für das diplomatische Personal mit. Der Dienst steht auch in Verbindung mit den übrigen Departementen und Bundesstellen, soweit sich Exportförderungsprobleme stellen, wie z.B. mit der PTT, deren Experten bei ihrer Beratungstätigkeit im Ausland der schweizerischen Industrie Aufträge zu ver-

mitteln Gelegenheit haben. Der Dienst steht ferner in enger Verbindung mit der Privatwirtschaft, sei es mit deren Verbänden, sei es auch mit Einzelunternehmen, um die sich stellenden Exportprobleme zu erfassen und abzugrenzen. Insbesondere hat er auch bei Zusammenschlüssen innerhalb der Privatwirtschaft mit dem Zweck der Förderung der Auslandstätigkeit der sich zusammenschliessenden Firmen etwa im Hinblick auf die Lieferung von schlüsselfertigen Anlagen mitgeholfen. Auf diese Weise ist die Interessengemeinschaft exportierender Projektierungsbüros (IGE-P) entstanden wie auch die Swissrail. Viel beansprucht wird der Dienst auch durch seine Teilnahme an Veranstaltungen und Seminarien im Bereich der Exportförderung, an welchen er es als seine Aufgabe erachtet, das Publikum über die Möglichkeiten, aber auch über die Grenzen des schweizerischen Exportförderungsdispositivs aufzuklären.

- Das Eidgenössische Politische Departement hat seinerzeit im Interesse einer wirksameren Unterstützung der Exportindustrie und der Dienstleistungsunternehmen innert kurzer Zeit eine Reihe von diplomatischen Vertretungen neu eröffnet oder personell stärker dotiert.
  
- Das Eidgenössische Politische Departement hat sodann zusammen mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung residierende Handelsdelegierte aus der Privatwirtschaft in Dienst genommen, die ihre grundlegenden Instruktionen von der Handelsabteilung erhalten, im übrigen jedoch in die jeweiligen Botschaften integriert sind, disziplinarisch dem Missionschef unterstehen und operationell eng mit der OSEC zusammenarbeiten. Nach sorgfältigen Abklärungen mit der Privatwirtschaft wurde beschlossen, auf fünf folgenden Plätzen Handelsdelegierte ein-

zusetzen: Djeddah (für Saudiarabien und Nordyemen), Djakarta (für die Asean-Länder, Indonesien, Malaysia, Thailand, Singapur und die Philippinen), Lagos (für Westafrika, insbesondere Nigeria) und Caracas (für lateinamerikanische Staaten, insbesondere Venezuela). Diese vier Handelsdelegierten operieren von den jeweiligen Botschaften aus. Der fünfte residiert in Abu Dhabi und betreut die kleinen Golfstaaten (ausser Kuwait), Oman, die Vereinigten Arabischen Emirate, Katar und Bahrain. Er ist der Botschaft in Amman unterstellt. Die Handelsdelegierten haben ihre Tätigkeit ungefähr anfangs 1976 aufgenommen. Die von ihnen erbrachten Hilfeleistungen werden von den in jenen Regionen tätigen schweizerischen Unternehmen sehr geschätzt. Das Pflichtenheft der Handelsdelegierten weicht grundsätzlich von demjenigen nicht ab, welches für das reguläre, mit den kommerziellen Aufgaben betraute Botschafts- und Konsularpersonal gilt. Doch bringen die Handelsdelegierten von ihrer früheren Tätigkeit her eine spezifische Erfahrung im Aufspüren und Verfolgen von Geschäftsmöglichkeiten mit. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt bei der Suche und der Vermittlung von Partnern für schweizerische Exporteure, Investoren und Lizenzgeber.

- Das Eidg. Politische Departement hat schliesslich in Zusammenarbeit mit der Handelsabteilung des EVD im Jahre 1976 mit der Durchführung von Exportseminarien als Schulungskurse für das Botschafts- und Konsulatspersonal begonnen. Zwei fanden im Mai und Juni letzten Jahres statt, zwei weitere sind im Mai/Juni dieses Jahres vorgesehen. In diesen Seminarien legen Vertreter der Privatwirtschaft den teilnehmenden Beamten des Eidg. Politischen Departements dar, welche Hilfe und Unterstützung sie bei ihrem Auslandgeschäft von den Botschaften und Konsulaten erwarten, und sie machen sie auch mit den veränderten Gegebenheiten der gegenwärtigen Situation der schweizerischen Exportwirtschaft vertraut. Ihrerseits erläutern die Vertreter des

- 5 -

EPD, wo die Grenzen ihrer Hilfeleistungsmöglichkeiten liegen. Aus diesen Seminarien, die als Recycling zu betrachten sind, soll sich insbesondere auch ein Geist der Kooperation zwischen unseren Aussenvertretungen und der Privatwirtschaft entwickeln. Nach der Durchführung der beiden für diesen Sommer vorgesehenen Seminare werden rund 150 Beamte des EPD diese Schulkurse absolviert haben.

- Die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung ist im Jahre 1976 restrukturiert worden, damit ihre Dienstleistungen der gegenwärtigen Lage gerecht zu werden vermögen. Insbesondere wurde am Sitz in Lausanne der Exportberatungsdienst personell verstärkt und neu organisiert. Er steht unter der Leitung des früheren Industriattachés auf der schweizerischen Botschaft in Moskau, der auch über langjährige Industrieerfahrung verfügt. Bereits erwähnt wurden die Handelsdelegierten, welche hinsichtlich konkreter Geschäfte eng mit der Zentrale für Handelsförderung zusammenarbeiten und sie auch mit erforderlichen Unterlagen und Informationen über Geschäftsmöglichkeiten in den neuen Märkten zu versorgen haben. Gestützt auf den Bundesbeschluss vom 3. Oktober 1975 ist der Zentrale in den Jahren 1976 und 1977 ein zusätzlicher Bundesbeitrag von je 1 Million Franken gewährt worden. In Zusammenarbeit mit den Organisationen der Privatwirtschaft und den Bundesbehörden hat sie dementsprechend für 1976 und 1977 ein Zusatzprogramm für ihre Dienstleistungen festgelegt, in dessen Rahmen insbesondere gezielte Werbeaktionen im Ausland durchgeführt wurden. Aus dem zusätzlichen Bundesbeitrag wurden ferner auch ein Teil der Kosten der Handelsdelegierten im Ausland sowie verschiedene andere Massnahmen (z.B. im Zusammenhang mit der schweizerischen Industrieausstellung in Kairo im November / Dezember 1976) finanziert. Die Zentrale hat schliesslich der im Jahre

1977 gegründeten Interessengemeinschaft exportierender Projektierungsbüros (IGE-P) ihre Infrastruktur (ein Büro usw.) zur Verfügung gestellt und ihrso ~~eine~~ finanzielle Starthilfe gewährt. Die IGE-P ist ein Zusammenschluss mittlerer und kleinerer Architektur- und Ingenieurunternehmungen, mit über 3'000 Mitarbeitern, die sich im Hinblick auf eine vermehrte Einschaltung ins Auslandgeschäft zusammengetan haben, um insbesondere die mit diesen verbundenen Risiken und Spesen für den einzelnen durch gemeinsames Vorgehen zu reduzieren.

Auf Beilage I sind die durchgeführten und geplanten Exportförderungsaktionen 1975 - 1979 der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung in den Regionen Mittlerer Osten, Südostasien, Schwarzafrika und Lateinamerika aufgeführt.

- Seit der Rezession werden im Dienst der staatlichen Exportförderung in vermehrtem Masse sog. Goodwill-Reisen und Gemischte Kommissionen von Bundesräten und Spitzenbeamten der Verwaltung (teils zusammen mit Vertretern der Privatwirtschaft) zur Unterstützung der Anstrengungen der schweizerischen Exportwirtschaft unternommen. So eröffnete Bundesrat Brugger im Herbst 1976 die Expo in Kairo (eine bedeutende schweizerische Industrieausstellung für den Mittleren Osten mit über 200 Ausstellern). Anschliessend besuchte er auch Jordanien. Vorher hatte er in Riyadh an der Spitze einer schweizerischen Delegation die erste Sitzung der neugeschaffenen Gemischten Kommission Schweiz-Saudiarabien geleitet. Im Juli 1977 fand in Teheran eine Sitzung der Gemischten Kommission Schweiz-Iran statt, wobei die schweizerische Delegation erneut von Bundesrat Brugger angeführt wurde. Für die schweizerischen Wirtschaftsbeziehungen mit Iran war diese Sitzung der Gemischten Kommission von besonderer Bedeutung, da sie eine Periode politischer Spannung zwischen beiden Ländern beendigte. Die Botschafter Bettschart und Jacobi besuchten anfangs 1976, Ende 1977 und

anfangs 1978 an der Spitze schweizerischer Wirtschaftsdelegationen die Vereinigten Arabischen Emirate, China, Fernostländer, Südostasien und das nördliche Südamerika. Die schweizerische Reisediplomatie kann sich allerdings mit derjenigen anderer Staatsoberhäupter nicht messen, der personelle und finanzielle Rahmen ist bei uns zu eng.

- Die erwähnten Gemischten Kommissionen stellen ebenfalls ein Instrument dar, um der schweizerischen Exportwirtschaft in den neuen Märkten bessere Möglichkeiten zu verschaffen. Sie bestehen aus Vertretern der Verwaltungen der beiden Staaten sowie -und deshalb die Bezeichnung "gemischt"- aus Vertretern der Privatwirtschaft. Dieser wird über die Gemischte Kommission Gelegenheit geboten, aus erster Hand Auskünfte über die Verhältnisse und wirtschaftlichen Absichten sowie über Industrieprojekte zu erhalten, sowie Kontakte anzuknüpfen. Solche Gemischte Kommissionen bestehen zurzeit mit Saudiarabien, Iran Jordanien und China. Eine Gemischte Kommission ist auch in dem kürzlich unterzeichneten Wirtschaftsabkommen mit dem Irak vorgesehen. Sie soll noch diesen Herbst zusammentreten.
- Wo dies zweckmässig erscheint, werden mit den Staaten der neuen Märkte durch Abkommen die formellen Rahmenbedingungen für ein gutes Funktionieren der gegenseitigen Handelsbeziehungen festgelegt. Die dabei verwendeten Instrumente sind im allgemeinen einerseits Abkommen über die wirtschaftliche Zusammenarbeit, welche sich anders als im Fall der klassischen Handelsabkommen bei den neuen Märkten weniger auf die Zölle als auf allgemeine Grundsätze der wirtschaftlichen Zusammenarbeit beziehen sowie Investitionsschutzabkommen andererseits.

3. Die Möglichkeit der Beschaffung von Exportkrediten zu günstigen Bedingungen beeinflusst in hohem Masse die Stellung der schweizerischen Exportindustrie im internationalen Konkurrenzkampf.

Die Leistungsfähigkeit des schweizerischen Kapitalmarktes und ein im Vergleich mit ausländischen Industriestaaten niedrigeres Zinsniveau vermögen den Nachteil des hohen Wechselkurses des Schweizerfrankens etwas zu mildern.

Da die Liquidität des Bankensystems eine ausreichende Exportfinanzierung ermöglicht, hat sich die Arbeitsgruppe vor allem mit der Frage der Bedingungen und deren Anpassung an die gegenwärtigen Erfordernisse der Exportwirtschaft befasst. Folgende Massnahmen stehen im Vordergrund:

- Durch die Gewährung der Exportrisikogarantie des Bundes wird die Beschaffung von Exportkrediten zu günstigen Bedingungen wesentlich erleichtert.

Im Anschluss an frühere Verbesserungen, die seit Juli 1973 insbesondere die Kursabsicherung bei längerfristigen Geschäften wirksamer werden liessen und für kurzfristige Kredite ab März 1975 überhaupt erst ermöglichten, wurde im Sommer 1975 der maximale Garantiesatz von 85 auf 95 % erhöht, was eine Anhebung der früher angewendeten Sätze gestattete. Gemäss Bundesratsbeschluss vom 3. März 1975 kann die Kursabsicherung auch für in Fremdwährung abgeschlossene Geschäfte mit Kreditfristen von 3-12 Monaten gewährt werden. Dieser anfänglich bis 10. September 1975 befristete Beschluss wurde seither immer wieder verlängert und soll vorläufig bis 10. September 1978 in Kraft bleiben. Dieser Beitrag zur Erhaltung der Absatzmärkte, insbesondere der Konsumgüterindustrie, soll weiterhin geleistet werden, obwohl das Schadenrisiko zugenommen hat und die zusätzlichen Gebühreneinnahmen die bisher eingetretenen Verluste nicht mehr zu decken vermögen. Zudem ist der Kreis der zugelassenen Währungen weit gezogen. In ihrer heutigen ausgebauten Form hält die Exportrisikogarantie des Bundes dem Vergleich mit den Leistungen ausländischer Einrichtungen durch-

aus stand.

Trotz des offensichtlichen Missverhältnisses zwischen den erhöhten Schadenrisiken und den Rückstellungen ist die Arbeitsgruppe der Auffassung, dass die gegenwärtige liberale Praxis beibehalten werden sollte, weil der Bund über kein anderes Instrument der Exportfinanzierung verfügt. Die Entwicklung muss jedoch weiterhin sorgfältig überwacht werden.

Das Bundesengagement aus der Exportrisikogarantie belief sich Ende 1975 auf 8,5 Milliarden Franken; es stieg Ende 1976 auf 12,7 und Ende 1977 auf 16,2 Milliarden Franken. Davon entfielen 3,5 Milliarden Franken auf Kurssicherungen. Die Wahrscheinlichkeit von Verlusten aus dem Währungsrisiko allein ist zurzeit mit etwa 850 Millionen Franken zu veranschlagen.

- Die Schweizerische Nationalbank und schweizerische Banken haben ihrerseits Massnahmen zur Erleichterung von Exportfinanzierungen getroffen.

Im Bereich der kurzfristigen Exportfinanzierung wurde im April 1975 erstmals eine Vereinbarung zwischen der Schweizerischen Nationalbank und den Schweizer Banken über die Milderung von Liquiditätsschwierigkeiten einzelner Exportbranchen abgeschlossen. Die Banken verpflichteten sich, vorab für die Uhren-, Textil- und Schuhindustrie Exportkredite, besonders Wechselkredite, bevorzugt zu erteilen und Zinslimiten hierfür einzuhalten. Die Nationalbank erklärte sich ihrerseits bereit, solche Wechsel zu einem Satz von wenigstens 1 % unter dem offiziellen Diskontsatz zu rediskontieren oder zu lombardieren, d.h. heute zu 1 % (Diskont) bzw. zu 2 % (Lombard). Hievon ist bereits in ausgiebigem Masse Gebrauch gemacht worden: in der Uhrenindustrie für rund 300 Millionen Franken, in der Textil- und Schuhindustrie für rund 40 Millionen Franken. Die Vereinbarung ist seither verlängert worden und ihre Vorteile wurden im

Februar 1978 auch auf Unternehmen aus anderen Exportbranchen ausgedehnt, sofern diese Unternehmen die Voraussetzungen dazu erfüllen.

Im Juni 1975 ist zwischen der Nationalbank und den Grossbanken eine Vereinbarung zur erleichterten Finanzierung langfristiger Kredite für Grosseexporte (Durchfinanzierung) in Kraft getreten. Gemäss dieser inzwischen zugunsten der Exportwirtschaft novellierten Vereinbarung ist die Nationalbank bereit, Rediskon-zusagen für Exportwechsel mit einem Kreditbetrag von mindestens 10 Mio Franken zu erteilen. Die Grossbanken ihrerseits führen Exportfinanzierungen mit Laufzeiten von 5-10 Jahren mit festen Zinssätzen durch und verzichten auf die Festlegung von Minimalzinssätzen für Exportkredite. Dieses Refinanzierungsabkommen ist vorläufig bis am 1. Juni 1978 befristet.

- Diese verschiedenen Modalitäten der Exportfinanzierung haben es nach Auffassung der Arbeitsgruppe als wünschbar erscheinen lassen, eine zentrale Stelle zu schaffen, die insbesondere die Klein- und Mittelbetriebe entsprechend informieren kann. Am 10. September 1976 hat die neugeschaffene Informationsstelle für Exportfinanzierungsfragen in Bern ihre Tätigkeit aufgenommen. Zweck dieser Stelle ist es, über Möglichkeiten und Bedingungen der Exportfinanzierung, der Absicherung von Wechselkursrisiken und andere für die Finanzierung von Exportgeschäften wichtige Fragen zu informieren, in enger Verbindung mit den Banken und den exportwirtschaftlichen Organisationen die Beratung sicherzustellen und auch Angaben über die Finanzierungsmethoden des Auslandes zu sammeln. Die Informationsstelle steht den Exporteuren schweizerischer Waren und Dienstleistungen unentgeltlich zur Verfügung. Die Einrichtung entspricht einem Bedürfnis vor allem von Firmen, welche das Exportgeschäft neu aufzunehmen oder auf neue Märkte auszuweiten beabsichtigen.

Träger sind die schweizerische Eidgenossenschaft, vertreten durch das Eidg. Volkswirtschaftsdepartement und dessen Handelsabteilung, die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung und die Schweizerische Nationalbank; diese Träger sind zur Hauptsache auch für die Finanzierung der Stelle besorgt. In der Aufsichtskommission sind ferner die Schweizerische Bankiervereinigung und der Vorort des Schweizerischen Handels- und Industrievereins vertreten, der den finanziellen Beitrag der Privatwirtschaft erbringt.

Beauftragter ist ein beurlaubter Mitarbeiter der Nationalbank. Die Büros befinden sich an der Zeughausgasse 20, Bern. Die Informationsstelle ist mit einem kleinen Sekretariat ausgestattet.

4. Ausländische Industriestaaten haben unter dem Druck angespannter Zahlungsbilanzen und grosser Arbeitslosigkeit zu mehr oder weniger direkten finanziellen Exportbeihilfen für die Förderung bestimmter Exportgeschäfte Zuflucht genommen, insbesondere durch die Gewährung der Exportrisikogarantie für längere Kreditfristen oder durch die Verbilligung der Kosten für Exportkredite, wenn verhältnismässig hohe Marktzinsen in ihren Ländern den Abschluss solcher Geschäfte hemmten. Dies führt zu Verzerrungen im internationalen Wettbewerb und belastet überdies die öffentlichen Finanzhaushalte der betreffenden Staaten. Im Juni 1976 wurde nunmehr zwischen den wichtigsten Industriestaaten ein Konsensus über die Exportkredite erreicht, wonach derartige Subventionspraktiken abgebaut und die Limiten eingehalten werden sollen, die für die Garantiefristen und die Verbilligung der Kreditkosten festgesetzt worden sind. Die autonome Praxis der Exportrisikogarantie des Bundes hält sich in diesen Grenzen, und die Arbeitsgruppe unterstützt die fortgesetzten Bemühungen der Schweiz in der OECD, zu einer verbesserten internationalen Disziplin auf dem Gebiet der Exportfinanzierung zu gelangen.

Eine Reihe von Industriestaaten verfügt über beträchtliche Budgetposten für die Hilfe an Entwicklungsländer aus öffentlichen Finanzmitteln. Daraus werden auch Exporte zu weichen Bedingungen finanziert. Im Bereich der staatlichen Entwicklungshilfe kann die Schweiz nur in sehr beschränkter Masse mithalten; daher soll durch den Einsatz von Mischkrediten das verfügbare Kreditvolumen möglichst erweitert werden (Beispiel Tunesien).

Vergleiche der Zins- und Kreditkosten für kommerzielle Transaktionen in der Schweiz und im Ausland haben ergeben, dass diese gegenwärtig für schweizerische Exportkredite in der Regel niedriger, jedenfalls nicht höher sind als in den massgebenden anderen Industriestaaten. In dieser Situation hat die Arbeitsgruppe die weitere Prüfung der Errichtung einer gemischtwirtschaftlichen Schweizerischen Exportkreditbank vorderhand zurückgestellt.

5. Die Frage, ob und inwieweit die Kapitalausfuhr vermehrt in den Dienst der Warenausfuhr gestellt werden könnte, bleibt Gegenstand von Besprechungen zwischen Vertretern der Industrie und der Banken und wurde auch in der Arbeitsgruppe erörtert. Die bisherigen Abklärungen haben gezeigt, dass in der gegebenen internationalen Wettbewerbssituation auch der Banken von formellen Bindungen und Auflagen bei Kapitalexporten kaum eine ins Gewicht fallende zusätzliche Förderung der Exporte von Waren und Dienstleistungen erwartet werden kann. Die Beteiligten haben zunächst vor allem eine frühzeitige gegenseitige Information zwischen den Banken und der Industrie über bevorstehende Kapital- bzw. Warenexporte als wünschbar erachtet. Eine besondere Arbeitsgruppe von Vertretern der Grossbanken und des Vororts sowie der Schweizerischen Nationalbank und der Handelsabteilung untersucht die konkreten Möglichkeiten, die sich daraus zugunsten einer vermehrten Berücksichtigung konkurrenzfähiger schweizerischer Industrieunternehmungen durch ausländische Kreditnehmer

jeweils ergeben könnten.

6. Die Arbeitsgruppe hat im Zusammenhang mit der Erörterung und Beurteilung der Exportförderungsmassnahmen laufend Stand und Entwicklung der internationalen und schweizerischen Wirtschaftslage beurteilt. Die nächste Sitzung findet Mitte April 1978 statt. Sie wird insbesondere einem Gedankenaustausch über die Auswirkungen der Währungssituation auf die Exportwirtschaft und der Frage einer besseren Ausnützung des Exportförderungspotentials gewidmet sein.

Beilage IEXPORTFÖRDERUNGSAKTIONEN 1975 - 1979DER SCHWEIZERISCHEN ZENTRALE FÜR HANDELSFÖRDERUNGIN DEN REGIONENMITTLERER OSTEN, SÜDOSTASIEN, SCHWARZAFRIKA, LATEINAMERIKA

Die Aktionen wurden im Anschluss an die Wirtschaftsrezession 1973/74 nach Prioritäten geplant und ausgeführt, wobei in der ersten Phase hauptsächlich der Nahe und Mittlere Osten berücksichtigt wurde, seit 1977 in vermehrter Masse auch die übrigen Regionen.

1975 - 1977MITTLERER OSTENAegypten

Goodwill/Handelsmission 75  
Messebeteiligungen Kairo 76, 77  
Swiss Expo Kairo 76

Jordanien

Goodwillmission 77

Irak

Messebeteiligung Bagdad 77  
Prospektionsreise 77

Iran

Messebeteiligungen Teheran 75-77  
Beteiligung Gemischte Kommission 1977  
Sonderpublikation 77

1978 - 1979Aegypten

Messebeteiligung Kairo 78

Emirate

Aktion in Prüfung (in Zusammenarbeit mit der Handelsabteilung)

Irak

Messebeteiligung Bagdad 78  
Prospektionsreise 78

Iran

Messebeteiligung Teheran 78

Jordanien

Studien/Kontaktreise 78

Kuwait

Konsumgüterausstellung 79

Saudiarabien

Konsumgüterausstellung 78  
Studien/Kontaktreise 79

Sudan

Messebeteiligung Khartum 78  
Prospektionsreise 78

Ganze Region

Sonderpublikation Bau-Engineering 78

- 2 -

SUEDOSTASIENAsean-Staaten

Beteiligung an Missionen  
I und II mit Handelsabteilung

Hongkong

Investitionsseminar

Singapur

Messebeteiligung 77

Ganze Region

Sonderpublikation Asia Week 77

Diverse Länder

Prospektionsreise 78

Korea

Beteiligung Komitee Schweiz-  
Korea 78

Messebeteiligung Seoul 79

Philippinen

Investitionsgüterausstellung  
Manila 1979

Singapur

Messebeteiligung Elektro-  
Industrie 78

SCHWARZAFRIKA, NORDAFRIKAAlgerien

Messebeteiligung Algier 76/77

Elfenbeinküste

Mission 74

Libyen

Messebeteiligung Tripolis 76

Marokko

Messebeteiligung Casablanca 77

Nigeria

Messebeteiligung Lagos 77

Senegal

Messebeteiligung Dakar 76

Zaire

Messebeteiligung Kinshasa 75

Elfenbeinküste

Studien/Kontaktreise 78  
(Zusammenarbeit Handels-  
kammern)

Marokko

Messebeteiligung Casablanca 79

Nigeria

Messebeteiligung Lagos 78/79

Senegal

Messebeteiligung Dakar 78

Tunesien

Prospektionsreise 78  
(ev. gefolgt von Studien-  
reise)

- 3 -

LATEINAMERIKA

Bolivien 76

Peru 77

El Salvador 76

Messebeteiligungen mit Unterstützung der lokalen Schweizer Geschäftsleute

Guatemala

Messebeteiligung 76

Mexiko / Guatemala

Prospektionsreise 77

Bolivien 78

Peru 79

Messebeteiligungen mit lokalen Schweizer Geschäftsleuten

Chile

Messebeteiligung Santiago 78

Mexiko

Marktforschung und Prospektionsreise 78

Venezuela

Technische Woche Caracas 78

Diverse Länder, vor allemArgentinien

Prospektionsreisen 79 im Studium

Für alle genannten Regionen

Vermehrte Vorträge und Besprechungen in der Schweiz, vor allem zugunsten mittlerer und kleiner Firmen durch schweizerische Handelsräte, Handelsdelegierte, ausländische Missionen, schweizerische Geschäftsleute.

Können für die Jahre 1974 bis 1977 Angaben über unseren Güteraus-  
tausch mit dem Mittleren Osten, Afrika, Südostasien und Latein-  
amerika gemacht werden?

1. Die Antworten auf diese Frage finden sich auf den Beilagen I (Mittlerer Osten), II (ASEAN), III (Afrika) und IV (Lateinamerika) zu diesem Deckblatt. Bei den Angaben handelt es sich einerseits um Zahlen über die Entwicklung des schweizerischen Aussenhandels mit den einzelnen erwähnten Regionen sowie mit jedem ihrer Länder, andererseits um Kommentare über den Verlauf der Aussenhandelsentwicklung mit den Regionen und entwickelten Ländern. Hierzu folgender zusammenfassender Kommentar:
  
2. Die Zahlen betreffend die schweizerischen Ausfuhren erfassen lediglich die Exportgüter, nicht aber die Dienstleistungen, welche im Fall insbesondere des Mittleren Ostens einen wichtigen Anteil am schweizerischen Export ausmachen und in steter Zunahme begriffen sind. Dabei handelt es sich in erster Linie um Dienstleistungen der Bau- und Planungsbranche. Diesbezügliche offizielle Zahlen stehen zurzeit nicht zur Verfügung.

Die schweizerischen Ausfuhrzahlen lassen nicht erkennen, bei welchen Ländern nach der Einfuhr nach der Schweiz wieder eine sofortige Wiederausfuhr stattfindet, bei welchen Ländern es sich aber lediglich um Transitstationen handelt. Im gesamten gesehen sind diese Reexporte nicht erheblich, sie können jedoch in Einzelfällen, wie z.B. den Arabischen Emiraten und Singapur den Leser der statistischen Zahlen zu Fehlschlüssen verleiten.

3. Gegenüber 1976 haben die schweizerischen Ausfuhren im Jahre 1977 nach Regionen wie folgt zugenommen:

EWG	+	16,4 %
EFTA	+	5,3 %
USA	+	9,8 %
OPEC-Staaten	+	26,7 %
Entwicklungsländer	+	22,1 %
Oststaaten	+	6,2 %

Die mittlere Zuwachsrate 1976/1977 beträgt 13,8 %. Die OPEC-Staaten und die Entwicklungsländer weisen also beide eine rund über das Doppelte über dem Durchschnitt liegende Zuwachsrate auf.

Was die Marktanteile betrifft, ergibt sich folgendes Bild für die schweizerischen Ausfuhren:

EWG	46,1 %
EFTA	10,6 %
Entwicklungsländer	14,1 %
OPEC-Staaten	8,7 %
USA	6,6 %
Oststaaten	5,4 %

Zusammenfassend ist zu diesen beiden Zahlenreihen zu sagen, dass die OPEC-Länder der Schweiz heute mehr abnehmen als die USA und auch gegenüber diesen eine beträchtlich höhere Zuwachsrate aufweisen. Der Marktanteil der Entwicklungsländer an den schweizerischen Ausfuhren ist ungefähr 50 % grösser als derjenige der Europäischen Freihandelsassoziation. Diese Hinweise zeigen deutlich, welche Bedeutung heute den OPEC-Märkten und denjenigen der Entwicklungsländer, zu denen Lateinamerika, Afrika und die Asean-Länder gehören, zukommt.

4. Was den Mittleren Osten betrifft, ist dessen Importpotential, das im Rahmen der Umschichtung der Währungsreserven im Gefolge der Oelpreiserhöhung im Jahre 1973 noch beträchtlich erhöht worden ist, eine allseits bekannte Tatsache. Allerdings sind die Industrialisierungsziele in manchen OPEC-Staaten, und vor allem auch in den wichtigsten (Iran und Saudi Arabien) im letzten Jahr etwas zurückgesteckt worden. Es ist in Exporteurkreisen nicht immer hinreichend bekannt, dass es trotz der Kaufkraft der mittelöstlichen Länder kein Leichtes ist, als Neuling auf ihren Märkten Fuss zu fassen, und zwar wegen der äusserst harten internationalen Konkurrenz und der fehlenden Transparenz der dortigen Markt- und politischen Verhältnisse.

Bei den neuen Exportförderungsmassnahmen des Bundes ist diese Region daher mit zwei Handelsdelegierten ausgestattet worden (Djeddah, Abu Dhabi); ferner wurden Goodwill-Missionen auf hoher und höchster Ebene durchgeführt (Reisen von Bundesrat Brugger nach Riyadh und Teheran).

In manchen Fällen geht es bei der Exportberatung nicht zuletzt darum, im Interesse des schweizerischen Image im Ausland vor einem Engagement im Mittleren Osten im Hinblick auf fehlenden finanziellen oder personellen Rückhalt abzuraten. In diesem Fall befanden sich z.B. gewisse Unternehmen der Baubranche, welche die fehlende Inlandnachfrage ohne weiteres im Nahen Osten zu finden hofften.

5. Die Asean-Länder weisen im Hinblick auf den Rohstoffreichtum ihrer Region ein beträchtliches Wachstums- und Einfuhrpotential auf, das allerdings noch besser aktiviert werden muss. Für die schweizerischen Ausfuhren machen sich die grosse Distanz, die Fremdheit der Verhältnisse und die bisherige Dominanz gewisser Lieferländer (Japan, USA) hindernd bemerkbar. Mit dem Nahen Osten lässt sich diese Region nicht vergleichen, trotzdem die Zuwachsrate der schweizerischen Exporte 1977 doppelt so hoch war wie diejenige unserer Gesamtausfuhren.

Das erwähnte Potential rechtfertigt Spezialmassnahmen auf dem Gebiet der Exportförderung, die im Sinne der Dotierung der Botschaft Djakarta mit einem eigenen Handelsdelegierten und von Goodwill-Reisen gemischtwirtschaftlicher Delegationen denn auch getroffen worden sind.

6. Die Situation Lateinamerikas ist in der Perspektive der schweizerischen Exportwirtschaft nach Ländern differenziert zu beurteilen. Der Markt ist an sich von den schweizerischen Unternehmen bereits weitgehend erschlossen worden, und zahlreiche Häuser haben sich

auf dem süd- und mittelamerikanischen Kontin auch mit eigenen Produktionsgesellschaften oder Vertretungen etabliert. Zurzeit stellen die wirtschaftlichen Verhältnisse, verbunden mit finanziellen Engpässen bzw. Devisenschwierigkeiten das Haupthindernis für eine markantere Entwicklung der schweizerischen Exporte dar. Im OPEC-Land Venezuela ist auf Wunsch der Privatwirtschaft ein Handelsdelegierter der dortigen schweizerischen Botschaft zugeteilt worden. Kürzlich fand unter der Leitung von Botschafter Bettschart eine gemischtwirtschaftliche Goodwill-Reise nach Süd- und Mittelamerika statt.

Im Grossen Ganzen genügen die bestehenden Kanäle und Vertretungen der Schweiz in Südamerika den Anforderungen der schweizerischen Exportwirtschaft.

7. Die problematischste aller Regionen ist Afrika, auf welchem Kontinent das solventeste Land, nämlich Südafrika, mit politischen Problemen konfrontiert ist, während zahlreiche andere Länder entweder auf Entwicklungshilfe angewiesen sind oder, trotz vorhandener Ressourcen (Nigeria), sich in Industrialisierungsschwierigkeiten befinden. In Afrika obliegt es insbesondere den schweizerischen diplomatischen Vertretungen, zunächst auf politischer Ebene bei den unabhängig gewordenen Staaten gute Beziehungen herzustellen und zu pflegen. In Lagos (Nigeria) wurde der Botschaft auch ein Handelsdelegierter beigegeben. Soweit möglich, wird versucht, auch mit afrikanischen Staaten Abkommen über die wirtschaftliche Zusammenarbeit und über Investitionsschutz abzuschliessen, um den Rahmen für die Festigung der wirtschaftlichen Beziehungen zu setzen.
8. Was die Entwicklungsländer betrifft, darf nicht vergessen werden, dass die wirksamste Exportförderungs-massnahme sehr häufig in der Gewährung von günstigen Krediten besteht, mit welchen gewisse mit der Schweiz konkurrierende Lieferländer sehr grosszügig ver-

- 5 -

fahren. Zahlreich sind die Fälle, wo aus Entwicklungsländern gemeldet wird, dass es gar keinen Sinn habe, schweizerische Offerten zu unterbreiten, wenn nicht zugleich finanzielle Entwicklungshilfe zur Kreditierung des Auftrages gewährt wird. Insofern dürfen, soweit die Entwicklungsländer in Frage stehen, Exportförderungsmassnahmen, die sich auf Information und Beratung und die Exportrisikogarantie beschränken, nicht überschätzt werden.

Beilage IMittlerer Osten

Der Warenverkehr mit Mittelost-Ländern entwickelte sich in den letzten Jahren global wie folgt:

	in Millionen Franken			
	<u>Einfuhr</u>	% <sup>1)</sup>	<u>Ausfuhr</u>	% <sup>1)</sup>
1974	1'161	2,7	1'515	4,3
1975	1'019	3,0	1'935	5,8
1976	828	2,3	2'790	7,5
1977	979	2,3	3'473	8,2

Die Länder des Mittleren Ostens stellen für unsere Exporteure hochinteressante Märkte dar. Die schweizerischen Ausfuhren betragen 1977 ungefähr 3,5 Milliarden Franken, wobei die Dienstleistungen nicht einbezogen sind. Berücksichtigt man diese auch - offizielle Zahlen stehen allerdings nicht zur Verfügung - gehen ungefähr 10 % der schweizerischen Gesamtexporte nach dem mittelöstlichen Raum. Die Zuwachsrate unserer Exporte 1976/77 betrug 24,5 % (durchschnittliche Zuwachsrate 1976/77 der schweizerischen Gesamtexporte 13,8 %). Von den Ländern des Mittleren Ostens sind zwei besonders bedeutend, nämlich Saudiarabien und Iran, weil sie für ungefähr 2 Milliarden Schweizerfranken aus unserem Land importieren und die wichtigsten schweizerischen Märkte unter den Ländern der dritten und vierten Welt darstellen. Die schweizerischen Ausfuhren setzen sich zu 90 % zusammen aus chemischen Produkten und Pharmazeutikas, Maschinen und elektrischen Apparaten und Uhren. Die schweizerische Handelsbilanz mit diesen Ländern weist starke Ueberschüsse auf, im gesamten 2,5 Milliarden Franken im Jahre 1977. Einzig im Verhältnis zu den Vereinigten Arabischen Emiraten hat sich ein Defizit von rund 270 Mio Franken ergeben. Bei allen diesen Zahlen ist zu berücksichtigen, dass die Einfuhren der Schweiz von Erdöl und Erdölprodukten über andere Länder nicht inbegriffen sind.

1) Anteil an der gesamtschweizerischen Ein- resp. Ausfuhr.

- 2 -

Seit Anfang 1976 ist die Botschaft in Djeddah (Saudiarabien) durch einen Handelsdelegierten verstärkt worden, mit einem weiteren Handelsdelegierten wurde Abu Dhabi ausgestattet.

### Saudiarabien

Wie erwähnt ist Saudiarabien, wenn die Dienstleistungen (insbesondere Bau- und Planungsbranche) mit eingeschlossen werden, der wichtigste schweizerische Handelspartner der dritten und vierten Welt. Mindestens 12 schweizerische Unternehmen haben mit saudiarabischen Partnern joint-ventures abgeschlossen und mehr als 160 schweizerische Firmen sind auf dem saudiarabischen Markt tätig. Seit 1976 besteht eine saudiarabisch-schweizerische Gemischte Kommission für die wirtschaftliche Zusammenarbeit. Ueber ein Abkommen über wirtschaftliche und kommerzielle Zusammenarbeit wie auch ein solches für den Schutz der Investitionen wird gegenwärtig verhandelt. Die Zuwachsrate unserer Exporte nach Saudiarabien in den Jahre 1976/77 ist beeindruckend, nämlich 32,5 %.

### Irak

Der Irak ist ein relativ schwieriger, doch zukunftssträchtiger Markt. Verschiedene schweizerische Unternehmen haben sich in den Industrialisierungsplan einschalten können, obwohl sie auf zahlreiche Schwierigkeiten stossen und die internationale Konkurrenz äusserst hart ist. Die Wirtschaftspolitik der Regierung scheint in letzter Zeit etwas liberaler zu werden. Zuwachsrate der schweizerischen Exporte 1976/77: 27,6 %.

Am 11. Februar 1978 ist ein Abkommen über kommerzielle, wirtschaftliche und technische Zusammenarbeit unterzeichnet worden. Die erste Sitzung der im Abkommen vorgesehenen Gemischten Kommission wird im nächsten Herbst stattfinden.

- 3 -

Syrien

In der näheren Zukunft stellt Syrien für die schweizerische Exportwirtschaft ebenfalls einen interessanten Markt dar. Allerdings durchgeht das Land zurzeit eine Phase finanzieller Schwierigkeiten, was zu einem Absinken unserer Exporte im Jahre 1977 um 38,3 % gegenüber 1976 geführt hat. Die schweizerische Industrie ist jedoch auf dem syrischen Markt gut vertreten (BBC, Silzer, Bühler, Saurer, Ciba-Geigy, Sandoz, Elektrowatt, SIG, Motor Columbus, Wild, Textilien, Uhren). Die Schweiz hat mit Syrien ein Handels- und Wirtschafts- sowie ein Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Syrien erhält von Saudiarabien 1 Milliarde \$ jährlich.

Jordanien

Jordanien ist ein kleines Land mit einem beschränkten Markt, doch für gewisse schweizerische Exportzweige nicht ohne Interesse. Unsere Exporte haben zwischen 1976 und 1977 um 27,3 % zugenommen. Zwischen Bern und Amman herrscht ein ausgezeichnetes politisches Klima: es wurde 1976 ein Wirtschafts- und Handels- sowie ein Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Ende 1977 wurde eine Gemischte Kommission geschaffen.

Im Februar 1978 hat die Firma Schindler + Schindler in Zürich, ein mittleres Architekturbüro, den Auftrag für die Planung einer neuen Stadt von 40'000 Einwohnern zugeschlagen erhalten.

Jordanien erhält jährlich 500 Millionen \$ saudiarabische Hilfe.

Aegypten

1976/77 haben sich unsere Exporte nach diesem Land um 27,3 % erhöht. Seit den Liberalisierungsanstrengungen des Regimes Sadat's ist die schweizerische Präsenz in Aegypten verstärkt worden sowie die Anstrengungen, auf dem ägyptischen Markt noch besser Fuss zu fassen (Comptoir Suisse, Swiss Expo 1976). Wirtschaftlich und

- 4 -

politisch stellt Aegypten einen wichtigen Angelpunkt zwischen dem Mittleren Osten und Afrika dar und im Hinblick auf seine Einwohnerzahl den potentiell **interessantesten** Markt in dieser Region. Die Zukunft dieses Marktes hängt allerdings in erster Linie von der politischen Entwicklung ab. Sollte ein Friedensvertrag mit Israel zustandekommen, kann mit einem beträchtlichen Zufluss von Kapital nach Aegypten gerechnet werden.

Das Land erhält 2,5 Milliarden \$ saudiarabische Hilfe pro Jahr.

### Sudan

Dieses Land darf im Hinblick auf seine bedeutenden wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten im Bereich der Landwirtschaft nicht vernachlässigt werden, stellt es doch die Kornkammer der arabischen Welt dar. 1974 hat die Schweiz mit Sudan ein Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Ueber ein Abkommen für kommerzielle, wirtschaftliche und technische Zusammenarbeit wird gegenwärtig verhandelt.

250 Mio \$ saudiarabische Hilfe pro Jahr.

### Vereinigte Arabische Emirate

Bei diesen Ländern handelt es sich um äusserst interessante Märkte, die sich in voller Entwicklung befinden und über beträchtliche finanzielle Mittel verfügen. Die Zuwachsrate der schweizerischen Exporte betrug 1976/77 40 % !

Im Gefolge dieser Ausfuhren haben sich zunehmend schweizerische Unternehmen in diesem Gebiet niedergelassen, vor allem auf dem Gebiet der Städteplanung, des Tourismus, der Abfallverwertung, der Energieproduktion und der Bauwirtschaft.

## Warenverkehr der Schweiz mit dem Mittleren Osten

in Millionen Franken

Land	1974		1975		1976		1977	
	E	A	E	A	E	A	E	A
Syrien	3,4	77,2	0,5	106,4	9,6	158,6	10,1	97,9
Libanon	12,6	133,4	9,6	121,1	7,5	45,0	9,0	92,4
Israel	132,2	293,4	120,7	338,8	156,7	650,5	160,7	899,6
Jordanien	0	14,3	0	19,2	1,1	22,3	0	28,4
Saudi Arabien	149,4	181,0	118,6	284,2	44,0	600,4	47,9	795,7
Nord Jemen	0	3,4	-	3,2	0	6,7	-	12,2
Süd Jemen	0,1	1,5	0,6	1,6	1,7	2,1	1,5	1,6
Katar	11,6	14,9	7,8	29,5	0	70,3	8,1	53,6
Bahrain	0,5	13,8	0,1	12,5	0,2	15,2	0,1	26,6
Arab.Emirate	566,5	129,8	522,2	103,0	389,4	178,9	496,1	225,5
Oman	0	16,4	0	31,6	0	28,9	0	34,2
Kuwait	177,9	78,9	138,9	85,8	25,0	103,6	7,4	147,8
Irak	6,2	101,7	0,3	171,3	0,2	146,7	0,1	187,2
Iran	100,4	454,8	100,0	628,4	192,3	761,3	237,5	870,3
Total	1160,8	1514,5	1019,3	1936,6	827,7	2790,5	978,5	3473,0

Zuwachsrates  
in %

- 12,2 + 27,9 - 18,8 + 44,1 + 18,2 + 24,5

- 6 -

Warenverkehr der Schweiz mit dem Mittleren Osten

in Millionen Franken

	<u>Einfuhr</u>			
	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Rohstoffe, Halbfabrikate	90,3	143,4	108,8	99,8
Energieträger	908,9	743,3	577,9	700,7
Investitionsgüter	3,5	3,2	8,9	8,0
Konsumgüter	158,1	129,4	132,1	170,0

	<u>Ausfuhr</u>			
Rohstoffe, Halbfabrikate	383,1	494,3	996,2	1363,3
Energieträger	0,5	1,0	1,6	1,8
Investitionsgüter	472,9	691,6	904,1	1008,2
Konsumgüter	658,0	749,7	888,6	1099,7

Beilage IISüdostasien (ASEAN-Staaten)

Die Entwicklung des Handelsverkehrs mit den Ländern Südostasiens vermittelt für die letzten vier Jahre folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	in Millionen Franken		in Millionen Franken	
		% <sup>1)</sup>		% <sup>1)</sup>
1974	174,6	0,4	422,9	1,2
1975	171,4	0,5	412,7	1,2
1976	207,0	0,6	372,3	1,0
1977	266,4	0,6	473,2	1,1

Für die Austauschanteile der einzelnen Länder und die Zusammensetzung der Warenkategorien bei der Ein- und Ausfuhr wird auf die beigelegte statistische Uebersicht verwiesen. Dagegen stehen für den Bereich der Dienstleistungsexporte, insbesondere für die Bau- und Planungstätigkeit keine statistischen Unterlagen zur Verfügung. Es trifft aber zu, dass Consulting-Firmen in einzelnen Ländern zum Zuge kamen bzw. zum Zuge kommen.

Thailand

Der schweizerisch-thailändische Warenverkehr weist für die Jahre 1974/1977 eine verhältnismässig starke Aktivität zugunsten der Schweiz auf. Das massive Absinken unserer Ausfuhr 1976 wird hauptsächlich auf stagnierende Investitionen in Thailand und die damit verbundene geringere Nachfrage nach Investitionsgütern (Textilmaschinen) zurückzuführen sein. In diesem Zusammenhang ist festzustellen, dass der Wettbewerb für den ausländischen Lieferanten auf dem thailändischen Markt zusehends härter wird.

1977 zeigt - verglichen mit 1976 - ein Anstieg unserer Exporte um 30 %.

---

1) Anteil an der gesamtschweizerischen Ein- bzw. Ausfuhr

- 2 -

Die besten Exportchancen für die Schweiz bestehen nach wie vor bei Investitionsgütern und Zulieferungen. Diese Chancen könnten möglicherweise verbessert werden, wenn die Schweiz - über den reinen Gütertausch hinaus - inskünftig vermehrt lokale Investitionen in Form von "joint ventures" vornehmen würde.

Dieser Gesichtspunkt verdient namentlich im Hinblick darauf, dass innerhalb der ASEAN-Staaten Zollpräferenzabkommen geschlossen werden, vermehrte wettbewerbsspolitische Aufmerksamkeit.

Im Rahmen der Gespräche der schweizerischen ASEAN-Goodwill-Mission (20. Februar bis 4. März 1978) wurde der thailändischen Regierung eine Kreditofferte von 51 Millionen Franken unterbreitet. Die Mittel aus diesem Kredit sind für den Ankauf schweizerischer Investitionsgüter und Dienstleistungen bestimmt.

#### Malaysia

Der Warenverkehr mit Malaysia zeigt für den Zeitraum 1974/1977 eine aktive Position der Schweiz auf. Der Anstieg unserer Exporte betrug 1977 im Verhältnis zum Vorjahr 55 %, womit die Möglichkeit des Aufbaus zum Ausdruck gebracht wird.

Malaysia hat praktisch einen freien Waren- und Zahlungsverkehr, und der schweizerische Export besitzt hier die Chance zur Ausweitung seines Volumens. Wichtig ist dabei die Markierung der schweizerischen Präsenz.

Im Rahmen des Besuches der ASEAN-Goodwill-Mission (20. Februar bis 4. März 1978) wurde der Regierung von Malaysia eine Kreditofferte von ebenfalls 51 Millionen Franken unterbreitet. Die Mittel dieses Darlehens sind zur Beschaffung schweizerischer Investitionsgüter und Dienstleistungen bestimmt.

Zwischen der Schweiz und Malaysia wurde am 1. März 1978 ein Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen abgeschlossen.

- 3 -

### Singapur

Der Gütertausch mit Singapur weist für die Jahre 1974/1977 eine starke Aktivität zugunsten der Schweiz auf.

Obgleich der Inselrepublik für das vergangene Jahr zwar eine gute, aber verlangsamte wirtschaftliche Entwicklung vorausgesagt wurde, vermochte die Schweiz ihre Exporte gegenüber 1976 um 40 % zu steigern.

Zur Entwicklung der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen tragen auch die ausländischen Investitionen bei.

Zwischen der Schweiz und Singapur ist am 6. März 1978 in Singapur ein Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen abgeschlossen worden.

Im Rahmen der SWISSASEAN - Exportmesse in Singapur - warben vom 10.-15. Januar 1978 140 der Kooperationsgemeinschaft "Swissexport" angehörende exportorientierte und neue Absatzmärkte suchende Firmen für schweizerische Investitions- und Verbrauchsgüter und für Dienstleistungen.

Die Ausstellung galt als Follow-up zur ASEAN-Goodwill-Mission (14.-24. November 1977), fand in allen ASEAN-Ländern ein gutes Echo, und das Messeziel wurde von der überwiegenden Zahl der Teilnehmer "sehr gut" bis "weitgehend" erreicht.

### Philippinen

Der bilaterale Gütertausch steht während des Zeitraumes 1974/77 im Zeichen schweizerischer Aktivität. Unsere Exporte weisen 1977 verglichen mit 1976 eine Steigerung von rund 18 % auf.

Wichtigstes Ereignis - aus der Sicht der schweizerisch-philippinischen Wirtschaftsbeziehungen - war für die Philippinen 1977 der Besuch einer schweizerischen Wirtschaftsdelegation (ASEAN-Goodwill-

- 4 -

Mission), die sich im Rahmen ihrer Mission in die Länder des ASEAN-Verbandes vom 20.-24. November 1977 in Manila aufhielt.

Die Gespräche dienten dem Gedanken- und Informationsaustausch über die Möglichkeiten einer Ausweitung des beidseitigen Handels und der Investitionstätigkeit.

In diesem Zusammenhang wurde der philippinischen Regierung eine Kreditofferte von 100 Millionen Franken zum Bezug schweizerischer Investitionsgüter und Dienstleistungen unterbreitet.

### Indonesien

Die schweizerische Ausfuhr nach Indonesien sank von 89 Mio Franken 1974 auf rund 79 Mio Franken in den Jahren 1975/77 ab, womit die Tendenz zur Stagnation bestätigt wird. Die starke Aktivität im bilateralen Gütertausch schlug zudem 1977 in eine annähernd gleiche aktive Position zugunsten Indonesiens um.

Der Grund für diese Ausfuhrentwicklung dürfte einerseits auf Importverbote und einfuhrerschwerende Massnahmen, die zu Beginn dieses Jahres teilweise wieder aufgehoben wurden, andererseits auf zu wenig weitgehende Finanzierungsbedingungen bei Geschäften, die grössere Lieferungen von Investitionsgütern (Kraftwerkbau) vorsahen, zurückzuführen sein.

Im Rahmen der Gespräche der ASEAN-Goodwill-Mission (14.-24. November 1977) wurde Indonesien eine Kreditofferte von 250 Millionen Franken unterbreitet, die von den indonesischen Behörden geprüft wird. Die entsprechenden Mittel sind für den Bezug schweizerischer Investitionsgüter und Dienstleistungen vorgesehen.

Das zwischen der Schweiz und Indonesien am 6. Februar 1974 abgeschlossene Abkommen über die gegenseitige Förderung und den Schutz von Investitionen ist mit der Erfüllung der Ratifikationsformalitäten am 9. April 1976 in Kraft getreten.

- 5 -

Mit der Verleihung grösserer Kompetenzen durch die indonesische Regierung an das zuständige Departement wird versucht, bei den in- und ausländischen Investoren wieder Vertrauen und Interesse zu gewinnen.

Abschliessend sei darauf hingewiesen, dass die Wachstumsrate unseres Aussenhandels mit den Ländern Südostasiens (ASEAN) im vergangenen Jahr grösser war als diejenige des gesamtschweizerischen Aussenhandels.

Der Zuwachs erreichte bei den südostasiatischen Ländern 1977 gegenüber 1976 28 %, während derjenige des gesamten schweizerischen Aussenhandels lediglich 15 % betrug.

- 6 -

Schweizerischer Warenverkehr mit den Ländern Südostasiens

(ASEAN-Staaten)

<u>Land</u>	<u>1974</u>		<u>1975</u>		<u>1976</u>		<u>1977</u>	
	E	A	E	A	E	A	E	A
Thailand	50,5	76,9	39,6	83,9	47,3	59,5	60,2	77,5
Malaysia	18,6	47,9	16,3	35,6	21,0	28,5	33,4	43,3
Singapur	31,6	154,4	35,8	149,4	42,9	141,8	46,4	199,3
Philippinen	14,8	54,5	31,4	64,3	22,3	62,7	29,4	73,9
Indonesien	59,1	89,2	48,3	79,5	73,5	79,8	97,0	79,2
<b>Total</b>	<b>174,6</b>	<b>422,9</b>	<b>171,4</b>	<b>412,7</b>	<b>207,0</b>	<b>372,3</b>	<b>266,4</b>	<b>473,2</b>

Einfuhr

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Rohstoffe, Halbfabrikate	134,5	123,0	148,0	195,1
Energieträger	-	-	-	-
Investitionsgüter	11,5	16,1	17,6	15,4
Konsumgüter	28,6	32,3	41,4	55,9

Ausfuhr

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Rohstoffe, Halbfabrikate	135,5	100,8	120,2	134,2
Energieträger	0,2	0,2	0,1	0,2
Investitionsgüter	128,3	169,1	124,2	153,4
Konsumgüter	156,9	142,6	127,8	185,4

Beilage IIIAfrika

Der Warenverkehr mit afrikanischen Ländern entwickelte sich in den letzten Jahren global wie folgt:

	<u>in Millionen Franken</u>			
	<u>Einfuhr</u>	<u>%<sup>1)</sup></u>	<u>Ausfuhr</u>	<u>%<sup>1)</sup></u>
1974	1'303	3,0	1'440	4,1
1975	810	2,4	1'703	5,1
1976	856	2,3	1'740	4,7
1977	980	2,3	2'245	5,3

Für die Anteile der einzelnen Länder und die Zusammensetzung von Ein- und Ausfuhr wird auf beiliegende Tabellen verwiesen.

Mit gewissen afrikanischen Ländern sind sowohl Handels- und Kooperations- als auch Investitionsschutzabkommen abgeschlossen worden. Die Gelegenheit des Abschlusses solcher Abkommen wird jeweils benutzt, um mit dem Partnerland alle Möglichkeiten für Geschäfte zugunsten der schweizerischen Exportwirtschaft durchzugehen.

Nord-, West- und ZentralafrikaAlgerien

Unsere Exporte nach Algerien haben 1977 mit 336 Mio einen neuen Höchststand erreicht. Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 75,5 %.

Algerien weist das grösste ERG-Engagement aller Entwicklungsländer auf.

An der Ausfuhr waren alle traditionellen Wirtschaftszweige beteiligt. Algerien ist hinter Nigeria und Südafrika der drittgrösste Abnehmer schweizerischer Exportprodukte.

---

<sup>1)</sup> Anteil an der gesamtschweizerischen Ein- bzw. Ausfuhr.

- 2 -

Beratende Ingenieurfirmen sind in Algerien sehr aktiv. Suter & Suter AG Basel hat mit algerischer Beteiligung ein Planungsbüro im Land eröffnet zur Schulung von algerischem Kader.

### Marokko

Die Exporte nach Marokko erreichten 1977 erstmals die 100 Mio. Marke. Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 3 %.

Im Vergleich zu andern afrikanischen Staaten verhältnismässig leicht zugänglicher Markt. Keine besonderen Probleme. Verschiedene schweizerische Ingenieurbüros haben mit marokkanischen Partnern sogenannte "joint ventures" gegründet.

### Senegal

Schweizerische Ausfuhren erreichten 1977 nur die Summe von 9 Mio. Franken. Damit ist das Marktpotential sicher nicht ausgeschöpft. Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beläuft sich auf 10,5 %.

Ein schweizerisches Konsortium soll den Bau der Autobahn Dakar-Thiès verwirklichen (ab 1978). Finanzierung durch Saudi Arabien und schweizerische Grossbanken.

### Elfenbeinküste

Sehr entwicklungsfähiger Markt, gekennzeichnet durch politische Stabilität und wirtschaftliche Prosperität. Gut diversifizierte Landwirtschaft, keine Monokultur.

Exporte erreichten 1977 mit 70 Mio. Franken einen neuen Höchststand mit einer beachtlichen Zunahme gegenüber dem Vorjahr von + 133,6 %.

Die schweizerischen Investitionen in der Elfenbeinküste sind im internationalen Vergleich bedeutend.

- 3 -

Grösstes Projekt, das von Schweizerfirmen realisiert wird, ist der Bau der Autobahn Abidjan-N'Douei 114 km. Kostenpunkt rund 600 Mio Schweizerfranken.

### Gabun

Kleiner Markt. Trotz OPEC-Zugehörigkeit stark verschuldet. Schuldendienst beansprucht 26 % der Exporterlöse, vorwiegend bestehend aus Erdöleinnahmen.

Schweizerische Exporte beliefen sich auf 12 Mio im Jahr 1977. Zunahme gegenüber 1976 54,5 %.

In Libreville wird durch ein Konsortium aus Lausanne ein grosser Hotelkomplex für rund 90 Mio Franken gebaut.

### Zaire

Zukunftsträchtiger Markt, reich an Rohstoffen aber überaus schwer verschuldet. Mangels Devisen werden kurzfristige Verbindlichkeiten mit grosser Verspätung beglichen. Die Zahlungsausstände von Zaire gegenüber der Schweiz belaufen sich verteilt auf die Fälligkeiten der Jahre 1975-1977 auf rund 30 Mio Franken. Interventionen zugunsten einer raschen Begleichung werden seit 1975 unternommen.

Die schweizerischen Exporte haben sich angesichts der prekären Wirtschaftslage von Zaire 1977 auf 39 Mio Franken zurückgebildet.

Schweizerische Investoren sind durch Zaïrianisierungsmassnahmen im Jahre 1974, die allerdings rückgängig gemacht wurden, stark geschädigt worden. Zaire hat das bilaterale Investitionsschutzabkommen gegenüber der Schweiz nicht respektiert.

### Ostafrika

Im allgemeinen handelt es sich um ärmste Entwicklungsländer mit starker Verschuldung, deren Entwicklung infolge der mehrheitlich

sozialistischen Ausrichtung der Wirtschaft ähnlich verläuft. Angesichts der prekären Finanzlage dieser Länder ist mit einer Zunahme schweizerischer Exporte kaum zu rechnen. An interessanten Projektaufträgen für unsere Industrie würde es zwar nicht mangeln, könnten langfristige Kredite zu "weichen" Bedingungen gewährt werden.

### Aethiopien

Die wirtschaftliche Lage Aethiopiens kann zurzeit als "wirtschaftliches und soziales Trümmerfeld" bezeichnet werden. Von der Nationalisierungswelle wurden auch schweizerische Interessen betroffen. Der beidseitige Warenverkehr weist regelmässig ein deutliches Uebergewicht zugunsten der Schweiz auf:

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Einfuhr (in Mio Fr.)	7,1	4,4	3,2	3,5
Ausfuhr (in Mio Fr.)	19,6	13,8	14,8	17,7

Importiert werden vor allem Kaffee, Baumwolle und Hülsenfrüchte. An der Ausfuhr waren alle traditionellen Wirtschaftszweige beteiligt.

### Somalia

Somalia, ein "sozialistisches Armenhaus", ohne Rohstoffe, das von nomadischer Viehzucht und Bananen lebt und daher auf erhebliche Importe an Grundnahrungsmitteln angewiesen ist, wird kaum je zu einem attraktiven Markt für unser Land.

Die Importe der Schweiz, bestehend aus Schellack und Pelzfellen, bewegten sich 1974-1977 zwischen bescheidenen 30'000 und 36'000 Franken jährlich, während unsere Exporte von 9,2 Mio Franken 1974 bzw. 15,9 Mio Franken 1975 auf 2,7 Mio Franken sanken im 1977. Die ausserordentlichen Ausfuhren der Jahre 1974/75 sind auf eine Lieferung von Webstühlen zurückzuführen.

- 5 -

Kenia

Noch entwicklungsfähiger Markt, gekennzeichnet durch relativ politische Stabilität, pragmatische Wirtschaftspolitik und investitionsfreundliche Politik vor allem für die verarbeitende Industrie und Dienstleistungsbetriebe (Tourismus). Die wirtschaftlichen Entwicklungsprojekte sind in den Bereichen der Landwirtschaft (Verbesserung der Vieh- und Milchwirtschaft), im Aufbau von Kleinindustrie und im Fremdenverkehr zu suchen. Die schweizerische Exportindustrie ist bereits stark etabliert durch Tochtergesellschaften und Vertretungen: Nestlé versorgt den gesamten ostafrikanischen Markt mit seinen Produkten, Losinger Bern, Züblin-Zschokke, Ciba-Geigy und andere. Schweizer Grossbanken sind unter der SIFIDA an Hotelbauten beteiligt. Auch die Beteiligung Bundes darf sich sehen lassen: Bau der Hotelfachschule und Ausbildung von Hotelpersonal (Finanzhilfe und technische Hilfe). Technische Hilfe am Universitäts- und Veterinärprojekt durch zur Verfügungstellung von Fach- und Lehrpersonal sowie Studentenausbildung.

Der schweizerisch-kenianische Warenverkehr

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Einfuhr (in Mio Fr.)	23,4	18,3	24,4	59,2
Ausfuhr (in Mio Fr.)	30,2	21,1	20,4	41,5

Importiert werden vor allem Kaffee, Ananas, Fleischextrakte und Edelsteine; zur Ausfuhr gelangen unsere traditionellen Erzeugnisse. Der starke Zuwachs auf der Einfuhrseite des Jahres 1977 ist fast ausschliesslich auf die erhöhten Kaffeepreise zurückzuführen. 1975 lag der Kilopreis verzollt noch bei Fr. 4.-- und stieg 1977 auf Fr. 14,70.

Tansania

Die Wirtschaftsaussichten Tansanias stehen im Schatten der immer noch als "düster" bezeichneten finanzwirtschaftlichen Lage. Das

- 6 -

Land benötigt mindestens noch 3-4 Jahre, bis sich seine Wirtschaft von den Auswirkungen der Weltrezession erholen kann. Positivere Faktoren sind die wieder anwachsende Nahrungsmittelproduktion und die höher liegenden Rohstoffpreise für wichtige Agrarerzeugnisse wie Kaffee. Die Aussichten auf einen regeren Warenaustausch mit unserem Land sind noch kaum gegeben.

Unsere wichtigsten Einfuhrprodukte aus Tansania sind Kaffee (93 %) und getrocknete Früchte, während auf der Ausfuhrseite pharmazeutische und chemische Produkte sowie Geräte und Maschinen vorherrschen.

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Einfuhr (in Mio Fr.)	5,5	6,3	3,9	6,8
Ausfuhr (in Mio Fr.)	17,8	17,7	15,5	24,7

### Uganda

Steigende Staatsverschuldung und sinkende Produktion kennzeichnen Ugandas Wirtschaftslage. Dank der stark gestiegenen Kaffeepreise wurden zwar hohe Aussenhandelsüberschüsse erwirtschaftet, andererseits hat die Produktion landwirtschaftlicher und industrieller Güter stark abgenommen. Der Produktionseinbruch war besonders drastisch bei Kaffee, dem mit Abstand wichtigsten Devisenbringer des Landes. Auch im Industriesektor sind zahlreiche Anlagen in einem desolaten Zustand. Nur dank der Fruchtbarkeit des Landes vermag sich die rasch wachsende Bevölkerung in Subsistenzwirtschaft zu ernähren.

Entsprechend bescheiden verläuft denn auch unser Warenverkehr nach beiden Richtungen. Importiert wird Baumwolle, Kaffee und Tabak; exportiert werden Geräte, pharmazeutische und chemische Produkte.

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Einfuhr (in Mio Fr.)	4,5	4,3	5,3	5,8
Ausfuhr (in Mio Fr.)	5,2	7,9	3,6	8,4

- 7 -

Der Exportindustrie wurde empfohlen, nur gegen Vorauszahlung oder unwiderruflichem, in der Schweiz bestätigtem Akkreditiv zu liefern, weil verschiedene Zahlungsausstände für Lieferungen aus den Jahren 1972/1975 noch nicht beglichen sind.

### Sambia

Das Land hat ein wirtschaftliches und politisches Wellental erreicht, das über kurz oder lang ein allgemeines Schuldenmoratorium verlangen wird. Schuld an der beschleunigten Talfahrt sind die niedrigen Kupferpreise (Monokultur), welche 95 % der Devisen einbringen und 55 % der Steuereinnahmen ausmachen, die hohen Transportkosten infolge der Grenzschiessung zu Rhodesien als kürzester Verbindungsweg an die Osthäfen und die enormen Oelpreise. Hinzu kommt schliesslich internes Missmanagement, Korruption und Schlendrian in den Ministerien bis hinunter in die Privatindustrie. Restriktive Devisenbestimmungen sind daher seit anfangs 1978 die Folge, um die bis zu einem Jahr betragenden Zahlungsrückstände an ausländische Lieferanten abzubauen. Angesichts der prekären Finanzlage sind die Importe starken Beschränkungen unterworfen. Die Aussichten für vermehrte schweizerische Exporte nach Sambia sind daher sehr gering.

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Einfuhr (in Mio Fr.)	30,1	15,3	10,2	11,7
Ausfuhr (in Mio Fr.)	23,6	17,1	14,5	14,5

Importiert werden ausschliesslich Kupfer und Zink; auf der Exportseite figurieren unsere traditionellen Erzeugnisse.

### Südafrika und Südrhodesien

#### Südafrika

Der Handelsverkehr mit diesem Land hat sich in den letzten Jahren wie folgt entwickelt:

- 8 -

	Einfuhr		Ausfuhr	
	in Millionen Franken		in Millionen Franken	
		% <sup>1)</sup>		% <sup>1)</sup>
1974	79,7	0,2	507,0	1,4
1975	73,3	0,2	504,5	1,5
1976	69,0	0,2	371,1	1,0
1977	127,0	0,3	350,4	0,8

Die schweizerische Ausfuhr nach Südafrika weist eine sinkende Tendenz auf, die Einfuhr dagegen eine Zunahme.

#### Südrhodesien

Der Warenverkehr mit Südrhodesien vermittelt in den letzten Jahren folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	in Millionen Franken		in Millionen Franken	
		% <sup>1)</sup>		% <sup>1)</sup>
1974	21,9	0,05	13,4	0,04
1975	18,8	0,05	7,1	0,02
1976	19,1	0,05	5,0	0,0
1977	20,4	0,05	4,6	0,01

Der Handel zwischen der Schweiz und Südrhodesien hält sich in unbedeutenden Grenzen und zeigt weiterhin eine rückläufige Tendenz.

Am 12. Dezember 1977 hat der Bundesrat eine Verordnung über den Geschäftsverkehr mit Südrhodesien erlassen, welche die Mitwirkung von Personen mit Wohnsitz in der Schweiz oder Sitz in der Schweiz bei Dreiecksgeschäften zwischen Personen mit Wohnsitz oder Sitz im Ausland und Südrhodesien verbietet.

<sup>1)</sup> Anteil an der gesamtschweizerischen Ein- bzw. Ausfuhr

Warenverkehr der Schweiz mit Afrika  
in Millionen Franken

	1974		1975		1976		1977	
	E	A	E	A	E	A	E	A
Aegypten	41,6	100,4	19,1	165,3	35,2	190,8	34,6	219,0
Rep. Sudan	16,7	23,4	24,0	31,8	23,4	24,4	13,3	39,7
Libyen	273,0	106,7	81,8	106,1	91,7	193,7	94,1	190,6
Tunesien	110,2	19,2	52,5	36,6	6,6	32,5	8,4	42,4
Algerien	151,6	107,3	35,4	146,8	124,7	191,5	125,3	336,1
Marokko	44,6	71,9	43,3	87,1	28,7	97,8	28,7	100,7
Rep. Aequat. Guinea	0,2	0,5	-	4,5	0,5	0,1	0,2	-
Rep. Togo	-	1,9	0,7	2,0	2,1	2,3	8,8	14,8
Rep. Senegal	3,3	11,2	5,2	9,4	4,3	8,6	2,8	9,4
Rep. Mali	1,7	1,2	0,9	1,0	0,7	7,0	11,8	2,3
Rep. Mauretanien	2,7	0,7	3,9	2,3	2,8	3,1	2,3	6,4
Rep. Elfenbeinküste	38,9	18,7	24,2	32,5	29,0	30,0	39,3	70,1
Rep. Ober-Volta	0,4	1,0	5,4	1,1	0,4	0,8	-	1,3
Rep. Dahomey	0,9	3,0	-	2,7	-	4,8	-	8,8
Rep. Niger	-	0,4	0,4	0,4	-	0,8	-	1,2
Rep. Guinea	17,7	7,5	24,9	14,9	7,0	10,7	1,2	12,7
Gambia	16,4	0,6	25,9	0,8	27,0	1,3	21,3	0,9
Sierra Leone	0,1	8,0	0,1	7,0	-	6,8	0,1	10,9
Rep. Liberia	1,4	14,7	2,0	13,0	2,1	35,0	0,6	28,3
Rep. Ghana	38,6	23,5	33,9	22,5	31,1	44,4	24,1	119,9
Rep. Nigeria	261,9	120,9	213,4	297,8	215,3	274,1	193,1	391,7
Rep. Kamerun	20,5	4,8	8,0	8,4	23,9	11,2	21,7	8,6
Rep. Gabun	6,2	2,1	2,1	5,2	4,1	7,7	4,8	11,9
Rep. Kongo	4,7	1,6	2,5	3,3	1,9	2,7	2,6	8,9
Zentralafr. Rep.	1,0	0,9	1,1	1,5	2,2	4,4	2,4	23,4
Rep. Tschad	0,4	0,6	0,4	0,6	4,4	2,7	4,1	1,7
Rep. Zaïre	10,1	53,2	7,0	37,6	15,9	42,6	47,7	39,4
Angola	30,9	45,2	24,6	15,9	14,7	17,8	24,6	29,9
Gambien	-	-	2,3	0,6	0,5	0,4	0,2	0,3
Botswana	5,6	6,1	4,2	7,9	3,4	2,8	1,0	0,3
Namibien	-	-	-	-	-	-	-	0,1
Lesotho	-	-	0,1	-	0,1	0,8	-	0,2
Sao Tomé	-	-	-	-	-	-	2,9	0,1
Südwestafrika	0,4	0,9	0,9	0,5	0,5	0,4	0,1	1,2
Rep. Südafrika	79,7	507,0	73,3	504,5	69,0	371,1	127,0	350,4
Swasiland	0,1	-	0,1	0,3	0,1	1,4	0,3	0,5
Rep. Sambia	30,1	23,6	15,3	17,1	10,2	14,5	11,7	16,1
Simbabwe	21,9	13,4	18,8	7,1	19,1	5,0	20,4	4,6
Rep. Malawi	2,1	2,2	1,8	1,5	0,7	1,9	2,8	1,4
Mosambik	12,5	37,6	10,9	12,6	4,3	9,5	8,9	20,4
Rep. Madagaskar	3,4	6,7	2,2	6,1	4,7	9,9	4,8	8,9
Reünion	2,4	1,4	0,9	1,4	3,8	1,3	1,7	1,5
Comoren	0,8	-	0,3	-	0,9	0,2	0,5	0,5
Madagaskar	-	-	-	-	-	-	-	-
Mauritius	3,0	4,4	2,1	3,8	1,7	7,4	4,5	8,9

	1974		1975		1976		1977	
	E	A	E	A	E	A	E	A
Brit.Is.Afrika	-	0,4	0,4	0,5	-	0	0	0
Tansania	5,5	17,9	6,3	17,7	3,9	15,5	6,8	24,7
Seychellen	-	-	-	-	0	0,3	0	0,3
Rwanda	-	1,0	0	1,2	0	1,1	0,3	1,2
Burundi	0,1	1,0	0,3	0,5	0,1	1,0	0	1,1
Rep. Somalia	0	9,2	0	15,9	0	3,5	0	2,7
Fr.Af. Gebiet	0	1,6	-	2,3	-	1,8	0	0,6
Aethiopien	7,1	19,6	4,5	13,8	3,2	14,8	3,6	17,8
Uganda	4,5	5,2	4,3	7,9	5,3	3,7	5,8	8,5
Kenia	23,7	30,2	18,3	21,1	24,4	20,4	59,2	41,5
T o t a l	1302,6	1440,4	810,1	1702,9	856,0	1740,3	980,4	2245,0

- 11 -

Warenverkehr der Schweiz mit Afrika

	<u>in Millionen Franken</u>			
	<u>E i n f u h r</u>			
	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Rohstoffe, Halbfabrikate	436,5	325,5	337,7	495,2
Energieträger	732,0	355,0	409,7	363,0
Investitionsgüter	0,4	0,5	0,3	0,8
Konsumgüter	133,8	129,1	108,3	121,4

	<u>in Millionen Franken</u>			
	<u>E i n f u h r</u>			
	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Rohstoffe, Halbfabrikate	503,6	550,5	601,1	687,3
Energieträger	1,2	0,9	1,1	1,1
Investitionsgüter	587,5	792,8	773,1	1071,3
Konsumgüter	348,1	358,7	364,8	485,3

Beilage IVLateinamerika

1. Der Warenverkehr mit lateinamerikanischen Ländern entwickelte sich in den letzten Jahren global wie folgt:

	<u>Einfuhr</u>		<u>Ausfuhr</u>	
	in Millionen Franken			
		% <sup>1)</sup>		% <sup>1)</sup>
1974	798	1,8	1'847	5,2
1975	744	2,2	1'861	5,6
1976	816	2,2	1'782	4,8
1977	1'313	3,1	1'918	4,6

Für die Anteile der einzelnen Länder und die Zusammensetzung von Ein- und Ausfuhr wird auf beiliegende Tabellen verwiesen.

2. Beim Import im Jahre 1977 wirkten sich insbesondere die erhöhten Kaffeepreise und grosse Bezüge von Edelsteinen und Silber aus. Die lateinamerikanischen Länder handhaben Einfuhr- und Devisenvorschriften mit wechselnder Schärfe, entsprechend der jeweiligen Wirtschafts- und Devisenlage. Dieser Hinweis erklärte die Entwicklung des Wertes der schweizerischen Exporte in den letzten Jahren z.B. nach Mexiko, Venezuela, Brasilien und Argentinien, um nur die wichtigeren Absatzländer zu nennen. Der bedeutende Anstieg unserer Exporte nach Panama hingegen dürfte eher auf eine regere Benützung des Freihafens von Colon in diesem Land, wo verschiedene Firmen Auslieferlager unterhalten, zurückzuführen sein.

Beeinflusst sind unsere Exporte aber auch durch die verstärkte Tendenz zum Schutz der einheimischen Industrie (Einfuhrbewilligungspflicht, hohe Zölle etc.).

Eine Diskriminierung der schweizerischen Exporte ist in keinem Land zu beklagen.

---

<sup>1)</sup> Anteil an der gesamtschweizerischen Ein- resp. Ausfuhr

3. In den meisten lateinamerikanischen Ländern ist die schweizerische Exportwirtschaft bereits recht gut vertreten. Wo dies nicht oder noch nicht der Fall ist, stehen die überall aktiv wirkende OSEC und die diplomatischen bzw. konsularischen Vertretungen noch vermehrt im Einsatz.

4. Ueber Dienstleistungsexporte, insbesondere im Bau- und Planungsbereich, stehen keine statistischen Unterlagen zur Verfügung. Es ist jedoch bekannt, dass namentlich Planungsfirmen in einzelnen Ländern sehr aktiv sind und auch zum Zuge kommen.

Beim eigentlichen Baugewerbe dürfte dies weniger zutreffen, weil das einheimische Bauwesen in den meisten Ländern selbst leistungsfähig ist, was die Konkurrenzfähigkeit drittländischer Firmen zumindest beeinträchtigt.

5. Einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen stellen nicht nur die in vielen lateinamerikanischen Ländern bestehenden, aktiven Auslandschweizerkolonien dar, sondern auch die bedeutenden schweizerischen Investitionen, die auf 3-4 Milliarden Franken geschätzt werden. Sie leisten nicht nur einen guten Beitrag zur Entwicklung der Wirtschaft und folglich den damit zusammenhängenden Problemen (Arbeitsplätze, Devisensituationen etc.), sondern sind auch dem schweizerischen Export förderlich.

Schliesslich seien auch noch die bedeutenden Finanzbeziehungen erwähnt. Unser Bankensystem gewährt u.a. Finanz- und Exportkredite (letztere ERG-gesichert), beteiligt sich angemessen an internationalen Solidaritätskrediten, ermöglicht die Plazierung von Anleihen (letzthin Brasilien und Mexiko). Die Schweizerbanken leisten damit, vielfach indirekt, einen nicht unwesentlichen Beitrag zur Exportförderung.

- 3 -

## Warenverkehr der Schweiz mit Lateinamerika

Gesamttotal Länderweise in Millionen Franken

Land	1974		1975		1976		1977	
	E	A	E	A	E	A	E	A
Mexiko	51,9	235,7	85,6	246,9	101,7	267,5	99,5	222,5
Belize	0	0	0	0,9	0	0,9	0	0,8
Guatemala	40,5	23,6	34,2	18,8	29,8	29,2	71,3	37,9
Rep. Honduras	18,0	6,7	8,6	4,5	21,2	5,8	39,3	9,9
Salvador	18,5	21,8	16,8	23,6	27,9	17,5	29,5	19,9
Nicaragua	14,4	14,5	6,0	13,0	14,6	12,7	37,7	16,3
Costa Rica	44,2	20,4	32,5	14,7	37,0	22,1	66,5	18,2
Panama	87,4	86,4	89,3	80,6	70,2	88,3	289,5	138,9
Kuba	15,4	48,2	10,5	71,4	12,4	24,4	19,1	62,4
Haiti	7,3	4,5	3,3	2,9	8,0	3,4	8,1	3,1
Dom. Republik	3,9	15,6	3,2	14,3	3,5	15,7	1,5	17,5
Kolumbien	46,2	108,3	57,9	92,1	62,8	78,8	73,7	98,2
Venezuela	7,8	165,1	10,4	215,0	8,7	246,2	18,7	298,5
Guyana	0	2,3	0	3,0	0	3,1	0	1,5
Surinam	0	0	0,8	3,2	1,0	3,5	3,1	3,1
Brasilien	178,9	558,0	181,5	566,8	166,1	538,7	230,7	426,9
Paraguay	14,4	4,9	8,0	5,1	6,2	4,5	6,1	7,6
Uruguay	24,7	19,5	23,4	21,4	21,4	19,8	16,0	21,9
Argentinien	125,7	265,6	71,0	212,6	115,4	176,4	158,7	259,4
Chile	15,2	39,6	15,6	33,4	10,8	37,7	35,4	58,9
Bolivien	1,1	18,2	0,7	19,4	1,7	27,4	1,9	28,1
Peru	54,6	124,7	41,5	136,9	59,5	96,9	56,6	76,0
Ecuador	20,6	29,6	17,6	36,4	16,9	41,6	34,9	73,0
<b>Total</b>	<b>793,3</b>	<b>1828,8</b>	<b>718,4</b>	<b>1836,9</b>	<b>796,8</b>	<b>1762,3</b>	<b>1297,8</b>	<b>1900,5</b>
Bahamas	16,1	6,1	22,6	5,0	13,4	4,3	11,9	3,2
Jamaica	0,7	11,2	0,6	12,3	0,6	6,8	0,8	6,2
Brit. Antillen	0,3	0,8	0,1	1,0	0,1	1,5	0,1	1,3
Barbados	0,3	1,3	0,5	1,2	0,6	1,2	0,7	2,1
Trinidad Tobago	2,0	2,3	1,7	4,5	4,8	5,7	1,8	4,6
<b>Total</b>	<b>812,7</b>	<b>1850,5</b>	<b>743,9</b>	<b>1860,9</b>	<b>816,3</b>	<b>1781,8</b>	<b>1313,1</b>	<b>1917,9</b>

- 4 -

Schweizerische E I N F U H R aus LateinamerikaGesamttotal (Millionen Franken)Aufteilung nach WarengruppenKapitel bzw. Position

		1974	1975	1976	1977
02	Fleisch, etc., Fleisch-	95,4	56,2	63,0	63,8
1602.10-30	konserven, -extrakte				
1603.01	und Säfte				
0406	Honig	9,7	4,9	6,2	5,4
0801.20	geniessbare Früchte	61,9	60,5	54,0	54,5
	(Bananen), etc.				
0901, 2102.01	Kaffee, Auszüge von	168,2	160,9	206,1	364,3
	Kaffee				
10	Getreide	28,2	17,4	38,4	45,7
1201, 1507	Oelsaaten, ölhaltige	-	7,6	5,0	5,6
	Früchte, Leinöl, etc.				
3301-03	ätherische Oele	-	2,3	3,8	4,5
1701.10-50	Zucker	7,2	1,4	1,5	2,1
18	Kakao und Zubereitungen	19,9	21,9	13,9	57,0
2301, 2304	Fleisch- und Fischmehl	20,4	16,7	18,9	11,0
	Oelkuchen				
24	Tabak	24,6	21,8	19,1	28,3
26, 73-83	Erze, unedle Metalle	37,4	12,2	8,9	9,3
	und Waren daraus				
28-40	chemisch-pharmazeuti-	15,8	17,5	18,3	21,3
	sche Produkte				
41-43	Häute, Felle, Leder	5,6	9,7	11,4	14,8
	und Waren daraus				
50-63	<u>Textilien, total</u>	101,0	75,3	106,3	118,7
	davon:				
- 5301.10-5305.12	Wolle, Kammzeug	33,5	19,2	27,6	32,9
- 5501	Rohbaumwolle	62,8	43,6	59,4	68,3
71	Edelsteine, Edelmetal-	121,2	182,0	155,0	393,2
	le und Waren daraus				
--	andere Waren	76,8	75,6	86,5	113,6
	<b>T o t a l</b>	<b>793,3</b>	<b>743,9</b>	<b>816,3</b>	<b>1313,1</b>

- 5 -

Schweizerische A u s f u h r nach Lateinamerika

Gesamttotal (Millionen Franken)

(Aufteilung nach Warengruppen)

Kapitel bzw. Position

		1974	1975	1976	1977
28-40	Chemikalien	795,4	676,2	684,4	690,0
50-63	Textilien	25,8	19,8	20,7	25,0
3-90, 92, 93	Metallwaren				
7105.10-7111.01	Maschinen u. Apparate	695,4	900,2	837,8	905,6
91	Uhren	261,7	193,3	160,6	178,9
--	übrige Waren	72,2	71,4	78,3	118,4
	<u>Total</u>	1850,5	1860,9	1781,8	1917,9

Antworten auf die Fragen der Geschäftsprüfungskommission  
des Nationalrates

---

F. - Trifft es zu, dass ausländische Botschaften der schweizerischen Wirtschaft wirksamere Hilfe geleistet haben als unsere eigenen Vertretungen?

A. - Diejenigen, welche eine derartige Behauptung aufstellen, verkennen zutiefst die wirtschaftlichen Realitäten, die Rolle der Botschaften und ihre Aufgaben.

Die Antwort auf diese Frage ist eindeutig nein.

Um uns davon zu überzeugen, sehen wir uns an, wie sich die Dinge in Wirklichkeit abspielen.

a) Grundsatz

Vorrangige Aufgabe eines jeden Handels- und Wirtschaftsdienstes einer Botschaft ist es, möglichst zahlreiche Beziehungen mit den Geschäftskreisen und der öffentlichen Hand des Ganstlandes zu knüpfen und zu pflegen, um Informationen zu sammeln und den Austausch von Gütern, Personen und Dienstleistungen zu vertiefen. Durch die starke Verflechtung der Schweiz mit der Weltwirtschaft können sich unsere diplomatischen und konsularischen Vertretungen diesem Grundsatz noch weniger entziehen als die anderen Staaten.

b) Rolle und Aufgaben der diplomatischen Vertretungen im Ausland auf wirtschaftlichem Gebiet

Nachdem der Grundsatz feststeht, geht es darum zu sehen, wie er in der Praxis angewendet wird.

Die Botschaften gewähren jenen Unternehmen Unterstützung, deren Kapital mehrheitlich aus dem Lande stammt, das sie vertreten. Sie bilden im übrigen einen Stützpunkt für Geschäftsleute - seien es Landsleute oder Ausländer -, die Interessen vertreten, welche die Hilfeleistung der Botschaft beanspruchen können. Es ist aus diesem Grunde

- 2 -

unvorstellbar, dass eine fremde Botschaft in einem Drittland einer schweizerischen Firma eine regelmässige Zusammenarbeit anbietet.

In diesem Zusammenhang ist es jedoch möglich, dass die Auslandsfiliale eines multinationalen Unternehmens, welches von schweizerischem Kapital beherrscht ist, sich an die Botschaft eines Landes wendet, wo sie ebenfalls einen wichtigen Sitz hat, um Informationen zu erhalten oder um in ihren Demarchen bei den nationalen oder lokalen Behörden unterstützt zu werden.

Bei der Erstellung von Projekten, an denen ein oder mehrere ausländische Partner beteiligt sind, drängen sich gelegentlich Kontakte mit Botschaften der betreffenden Staaten auf.

Nichts steht der Tatsache im Wege, dass ein Ausländer, der im Auftrag einer schweizerischen Firma arbeitet, mit der Botschaft seines Herkunftslandes für einen Meinungsaustausch Kontakt aufnimmt, von dem die von ihm vertretene Firma allenfalls profitieren könnte. Bei einer solchen Gelegenheit ist es möglich, dass er eine vollständigere Handelsdokumentation erhält als diejenige, welche ihm eine schweizerische Vertretung bieten kann, deren Bestand an Mitarbeitern, die sich mit Wirtschaftsfragen befassen, im allgemeinen vier- bis sechsmal geringer ist als jener vergleichbarer Staaten (Belgien, Niederlande, Österreich).

Das soeben Gesagte zeigt mit Deutlichkeit, dass diejenigen Fälle, wo fremde diplomatische Vertretungen der schweizerischen Wirtschaft in Drittländern helfen können, selten sind. Wie könnten sie ihr demzufolge eine wirksamere Hilfe leisten als unsere Botschaften?

c) Rolle und Aufgaben der diplomatischen Vertretungen  
in der Schweiz auf dem wirtschaftlichen Gebiet

Die in unserem Lande niedergelassenen diplomatischen Vertretungen bemühen sich in erster Linie, die Ausfuhren ihrer Staaten in die Schweiz zu fördern.

Seltener sind die Fälle, wo diplomatische Missionen unseren Markt erforschen, um geschäftliche Beziehungen mit Herstellern eines Produktes, an welchem sie besonders interessiert sind, zu knüpfen. Gewisse Missionen tun dies trotzdem, insbesondere jene von Staatshandelsländern. Wir haben Kenntnis von einigen Exportgeschäften, welche in Bern begonnen und sogar abgeschlossen wurden, ohne dass unsere eigene Mission im betreffenden Staat beigezogen werden musste.

Diese Fälle bleiben jedoch Randerscheinungen und sind ohne Bedeutung für das Gesamtbild. Dies bedeutet, dass selbst unter dieser Annahme das in der Frage vorgebrachte Argument weitgehend unbegründet ist.

+ + +

Im Anschluss an diese Ausführungen, welche die in der Frage enthaltenen Umschreibungen widerlegen, bedauern wir, dass sich eine bestimmte schweizerische Presse zum Sprachrohr derartiger Informationen gemacht hat. Diese Behauptungen sprechen schlussendlich eher gegen jene, welche sie verbreiten, und unterstreichen im übrigen den Mangel an Berufsgewissen, das sie veranlassen sollte, sich zur Sammlung von Material an die Quellen zu wenden, was ihnen gestatten würde, in voller Kenntnis der Sache zu schreiben. Auf diese Weise bildet sich schrittweise ein Klima des Misstrauens heran, welches weder den Interessen der einen noch der andern dient.

Sollten Sie ausführlichere Informationen über die Leistungen unserer diplomatischen Missionen auf wirtschaftlichem Gebiet wünschen, bitten wir Sie, Anhang I zu konsultieren.

...

- 4 -

F. - Trifft es zu, dass die Diplomaten, die aus der Handelsabteilung hervorgegangen sind, sich als aktiver erwiesen haben als die im EPD geschulten?

A. - Diese Frage missachtet die engen Wechselbeziehungen und ausgezeichneten Kontakte auf allen Stufen zwischen der Handelsabteilung und dem EPD.

Die Frage reiht sich ein in die zweifelhaften Behauptungen des "Blick" und der "Schweizerischen Handelszeitung" und neigt dazu, die fälschliche Vorstellung zu bestätigen, dass es zwei Wirtschaftsdiplomaten gibt, eine gute der Handelsabteilung und eine schlechte des EPD!

Die Wirklichkeit ist ganz anders. Fast sämtliche Finanz- und Wirtschaftsdienste unserer Botschaften sind mit Personal der diplomatischen und konsularischen Laufbahn dotiert, welches vom EPD in enger Zusammenarbeit mit der Handelsabteilung rekrutiert und ausgebildet wurde.

So gehören auch Vertreter der Handelsabteilung anlässlich der Aufnahmeprüfungen für junge Diplomaten zur Prüfungskommission. Sie prüfen in der Regel auch die Kandidaten in den wirtschaftlichen Fächern.

Die Handelsabteilung wird bei jeder Versetzung, welche wirtschaftliche Kenntnisse und eine wirtschaftliche Tätigkeit voraussehen, zu Rate gezogen. Im übrigen sind die Beamten mit Wirtschaftsaufgaben auf Auslandsposten vor allem der Handelsabteilung und erst in zweiter Linie dem EPD unterstellt.

Schliesslich ist es im Laufe einer Karriere nicht selten, dass Beamte des EPD einige Jahre in der Handelsabteilung verbringen. Zur Zeit sind beispielsweise zehn Beamte des EPD der Handelsabteilung "ausgeliehen", und sechs Beamte der Handelsabteilung sind in unseren bilateralen und multilateralen Missionen in London, Rom, Washington (2), Paris und Brüssel tätig.

Diese summarische Schilderung zeigt es: zwischen dem EPD und der Handelsabteilung besteht eine ständige Durchdringung, welche durch die wachsende Verpolitisierung der Wirtschaft unaufhörlich verstärkt wird. Diese Entwicklungen erfolgen im Interesse des EPD, der Handelsabteilung und der Beamten beider Verwaltungen.

Demzufolge sehen wir nicht, wie und auf welcher Grundlage die Diplomaten der Handelsabteilung von jenen des EPD zu trennen sind. Ihre Qualitäten sind gesamthaft vergleichbar, die Unterschiede - wenn sie vorhanden sind - rühren eher von den Personen als von den Institutionen her.

+ + +

F. - Wie beurteilen die beteiligten Departemente den Vorschlag, es sei unseren Diplomaten eine gründlichere wirtschaftliche Schulung angedeihen zu lassen?

A. - Schon seit einiger Zeit, d.h. schon vor der Rezession von 1974, zeigt sich das EPD offen für die Notwendigkeit, der wirtschaftlichen Ausbildung des diplomatischen und konsularischen Personals vermehrte Aufmerksamkeit zu schenken.

Diese Ausbildung lässt sich wie folgt aufteilen:

- a) Während der Ausbildungszeit von zwei Jahren, welche jeder Diplomatenanwärter vor seiner Ernennung zum Beamten absolvieren muss, ist folgendes vorgesehen:
  - Jene Anwärter, welche nicht über eine Hochschulausbildung wirtschaftlicher Richtung verfügen, werden vorzugsweise jenen Diensten der Zentrale zugeteilt, welche sich mit Wirtschaft befassen (Handelsabteilung, Integrationsbüro EPD/EVD, Finanz- und Wirtschaftsdienst EPD);
  - Alle Anwärter nehmen an einem ausführlichen Besuchsprogramm bei unserer Exportindustrie und ihren Spitzenverbänden teil;

- 6 -

- Während des nachuniversitären Semesters am Institut universitaire de hautes études internationales in Genf vertiefen die Anwärter ihre wirtschaftlichen Kenntnisse durch den Besuch von Vorlesungen und Vorträgen und durch die Abfassung von Stage-Arbeiten. Diese Arbeiten erfolgen ~~unter~~ der Anleitung von Fachleuten der nationalen und internationalen Wirtschaft (Bundesbeamte, Beamte des GATT, für Währungsfragen zuständige Beamte, usw.);
  - Während ihres einjährigen Aufenthaltes bei einer unserer diplomatischen Vertretungen machen sich die Anwärter dann konkret mit wirtschaftlichen und kommerziellen Problemen vertraut; diese Probleme reichen von der Exportförderung bis zur Wahrung der allgemeinen Wirtschaftsinteressen unseres Landes.
- b) Im Verlaufe der Karriere, nach der Ernennung zum Beamten, wird die Ausbildung weiterverfolgt:
- Das EPD organisiert zweimal im Jahr in enger Zusammenarbeit mit der Handelsabteilung und der Privatwirtschaft Seminare. Diese Seminare von jeweils einer Woche Dauer sind im wesentlichen der Wirtschaft und der Exportförderung gewidmet. Die Privatwirtschaft kann ihre Probleme und ihre Schwierigkeiten vortragen, unsere Beamten gleichzeitig die ihrigen. So ist ein besseres Verständnis für die Bedürfnisse der einen und der andern Seite entstanden. Nach Beendigung des vierten Seminars im kommenden Sommer werden 150 Beamte des EPD eine solche Schulung hinter sich haben.
  - Anlässlich einer Versetzung absolviert jeder Diplomat eine Reihe von Besuchen bei der OSEC, den Spitzenverbänden und jenen Industrien, welche in seinem künftigen Einsatzland tätig sind.

- Jeder mit Wirtschafts- und Handelsangelegenheiten betraute Mitarbeiter nimmt während seiner Ferien jeweils wieder mit der OSEC und den in seinem Residenzland tätigen privaten Kreisen Kontakt auf.
- Die jährliche Botschafterkonferenz findet seit 1975 mehr als je unter dem Zeichen der Exportförderung statt. Die interessierten Wirtschaftskreise unseres Landes sind eng daran beteiligt. Diese Konferenz erlaubt einen fruchtbaren Meinungsaustausch und gibt unseren Missionschefs die Gelegenheit, sich der Realitäten bewusst zu werden, denen unsere Exporteure gegenüberstehen.

Neben diese einzelnen Massnahmen zur Verbesserung der Ausbildung und der Weiterbildung im Verlauf der Karriere hatten sich tiefergehende Ueberlegungen gesellt, welche im Rahmen der Gruppe "Florian" ausgedrückt wurden. Diese im Jahre 1974 ernannte Arbeitsgruppe wurde sich der neuen Aufgaben bewusst, welche das EPD im Bereich der Exportförderung erwarteten. Die Empfehlungen der Arbeitsgruppe "Florian" haben den Willen des EPD, sich auf die gegenwärtige Situation durch eine unverzügliche Neuorientierung seiner Tätigkeit auf die von nun an vorrangigen Aufgaben einzustellen, deutlich hervorgehoben. So hat diese Gruppe u.a. folgende Empfehlungen erlassen:

- Schliessung mehrerer diplomatischer und konsularischer Vertretungen, deren Weiterbestand in bezug auf die Wahrung unserer Interessen im Ausland nicht mehr gerechtfertigt war;
- Verstärkung unseres Vertretungsnetzes im Ausland (siehe Details weiter unten);

- Konsolidierung des Personalbestandes verschiedener Vertretungen in Ländern, wo sich unsere wirtschaftlichen Interessen in den letzten Jahren verstärkt haben (siehe Details weiter unten).

Diese Empfehlungen sind konkret durch folgende Massnahmen realisiert worden:

a) Verstärkung unseres Vertretungsnetzes im Ausland

- 1973 erfolgte die Aufnahme diplomatischer Beziehungen mit den Staaten Bahrain und Katar, mit dem Sultanat Oman und den Vereinigten Arabischen Emiraten, wobei unser Botschafter in Saudi Arabien bei diesen Staaten akkreditiert wurde.
- 1975 wurde das Schweizerische Konsulat in Kuwait in den Rang einer Botschaft erhoben, sie wird von einem Geschäftsträger geleitet.
- Zwei Konsularagenturen wurden eröffnet, die eine in Manama (Bahrain), die andere in Dubai (Vereinigte Arabische Emirate).
- In Bagdad und Damaskus wurden residierende Botschafter ernannt.
- In Afrika wurden in Luanda und Maputo von Geschäftsträgern geleitete Botschaften eröffnet.
- Aufnahme diplomatischer Beziehungen mit Guyana, in dessen Hauptstadt der Gemeinsame Markt der Karibik (Caricom) seinen Sitz hat, und mit Papua-Neuguinea, dessen Entwicklungsprojekte gewisse Zweige der schweizerischen Investitionsgüterindustrie interessieren.
- Temporäre Anstellung von fünf ausserhalb des Departements rekrutierten Handelsräten. Der Entscheid wurde im Einvernehmen mit der Handelsabteilung, der Schweizerischen Zentrale für Handels-

förderung und dem Vorort getroffen. Diese Handelsräte sind in Abu Dhabi, Caracas, Lagos, Jakarta und Djeddah eingesetzt.

b) Verstärkungen des diplomatischen, konsularischen und Kanzleipersonals

- Verstärkungen im Jahre 1975

Algier, Djeddah, Kairo, Teheran, Kuwait, Moskau, Singapur, Guatemala.

- Verstärkungen im Jahre 1976

Algier, Bangkok, Abu Dhabi, Djeddah, Abidjan, Jakarta, Lagos, New York, Peking, Teheran, Tripolis, Dar es Salaam.

- Verstärkungen im Jahre 1977

Caracas, Düsseldorf, Kuala Lumpur, Salvador.

Aufgrund des Personalstopps in der Bundesverwaltung konnten diese Massnahmen nur durchgeführt werden, weil mehrere Vertretungen geschlossen oder deren Personalbestand reduziert wurde. Daraus ergab sich natürlich in der Folge die Notwendigkeit, auf gewisse Aufgaben zu verzichten, deren Lösung nicht mehr prioritären Charakter aufwies.

Andererseits wurde auf Empfehlung der Gruppe Florian daran gedacht, junge Mitarbeiter für eine Periode von zwei bis drei Jahren bei der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung oder bei den Spitzenverbänden der schweizerischen Wirtschaft einzusetzen, um bei solchen Organisationen praktische Erfahrungen über die konkreten Probleme unserer Exportindustrie zu sammeln. Diese Idee ist jedoch noch weit von der Verwirklichung entfernt. Beim vorhandenen Personal-mangel kann das Departement nicht daran denken, auf die wenigen in Frage kommenden Beamten zu verzichten.

- 10 -

Diese Entwicklungen zeigen, dass die Ausbildung unserer mit wirtschaftlichen Aufgaben betrauten Beamten so weit betrieben wird, wie es die Aufrechterhaltung eines beschränkten diplomatischen und konsularischen Apparates erlaubt, der vom Gesichtspunkt der Berufs- und Sprachkenntnisse her noch weitgehend polyvalent sein muss.

Zu einem anderen System überzuwechseln, würde eine starke Zunahme des diplomatischen und konsularischen Personals bedingen. Dies ist nicht vereinbar mit den Weisungen des Parlaments und dem Personalstopp.

Abschliessend sei noch daran erinnert, dass unsere diplomatischen und konsularischen Beamten im Ausland eine ganze Reihe neuer Aufgaben zu bewältigen haben, die sich aus den internationalen Beziehungen ergeben (Sozialpolitik, Landwirtschaft, Wissenschaft, Energie, usw.).

+ + +

Beilage No. 1Die Leistungen unserer diplomatischen und konsularischen Vertretungen im wirtschaftlichen Bereich

Es ist angezeigt, daran zu erinnern, dass das Politische Departement im Bereich des Aussenhandels nicht zuständig ist. Die Verantwortung für dieses Gebiet liegt bei der Handelsabteilung; diese besitzt jedoch keine Vertreter im Ausland. Hingegen stehen ihr die Dienste des Departements und insbesondere die Dienste der diplomatischen und konsularischen Beamten, welche im Ausland mit den Wirtschafts- und Handelsangelegenheiten betraut sind, zur Verfügung. Diese Beamten handeln aufgrund direkter Weisungen der Handelsabteilung und bilden ein Netz, welches alle Länder, mit denen wir Handel treiben umfasst. Sie verfolgen von Tag zu Tag die Entwicklung der Konjunktur im Ausland und informieren unsere Exportindustrie über die gesetzgeberischen Massnahmen, welche direkt oder indirekt als Bremse für die schweizerischen Exporte wirken können. Sie informieren über die Entwicklung der Wirtschaftslage im Residenzland; über die Wirtschafts-, Handels-, Finanz-, Fiskal- und Zollpolitik; über die Entwicklung und Struktur des Handelsaustausches im Residenzland; über die Abhaltung von Ausstellungen und Messen; über die Bemühungen zur Handelsförderung seitens der Konkurrenzländer, usw. Die Information der Exportindustrie findet auf dem Weg über die Handelsabteilung statt, welche in engem Kontakt mit den Spitzenverbänden der Wirtschaft wie z.B. dem Vorort, dem Schweizerischen Gewerbeverband, dem Schweizerischen Gewerkschaftsbund und dem Schweizerischen Bauernverband steht. Die erwähnten Beamten sind, kurz gesagt, gehalten - dies aufgrund von genauen Weisungen, welche zurzeit revidiert werden - unsere Behörden über alles zu informieren, was die Konkurrenzsituation unseres Landes auf den ausländischen Märkten beeinflussen könnte. Die Tätigkeit unserer diplomatischen und konsularischen Vertretungen erstreckt sich aber gleichzeitig auch auf das wichtige Gebiet der Exportförderung; hier haben auch die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung und die Schweizerischen Handelskammern im Ausland eine sehr aktive Rolle zu spielen.

- 2 -

Diese zuletzt erwähnte Tätigkeit wird überall auf der Welt ausgeübt, wo wir über offizielle Vertretungen verfügen oder wo unsere Vertretungen die Büros der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, welche einst in gewissen Ländern existierten, ersetzen. In dieser Eigenschaft informieren unsere diplomatischen Missionen und unsere konsularischen Posten die ausländischen Importeure über die von der schweizerischen Industrie angebotenen Möglichkeiten und unsere Exporteure über das Kaufpotentiel des Marktes im Residenzland. Gleichzeitig sind sie in der Lage, unseren Exporteuren bei ihren Vorsprachen bei Regierungsstellen (Handel, Finanz, Zoll, Importkontrollen) sowie zum Beispiel bei der Suche nach Vertretern Hilfe zu leisten.

Die Weisungen, von denen weiter oben die Rede ist, wurden im Jahre 1973 von der Handelsabteilung im Einvernehmen mit dem Politischen Departement ausgearbeitet. Sie stellen ein eigentliches Pflichtenheft der diplomatischen und konsularischen Vertretungen im wirtschaftlichen und kommerziellen Bereich dar. Sie definieren nicht nur die Verpflichtungen der Vertretungen gegenüber der Handelsabteilung, sondern gleichzeitig auch die Leistungen, welche unsere Botschaften und Konsulate zu erbringen haben, wenn schweizerische Unternehmen sich direkt an sie wenden. Es muss betont werden, dass diese Leistungen in zweierlei Hinsicht begrenzt sind.

In materieller Hinsicht sind unsere Vertretungen grösstenteils mit Arbeit überlastet, weil sie im Vergleich zu den Vertretungen anderer Industrieländer, welche über einen weit grösseren Beamtenapparat und über ein völlig verschiedenes System der Exportförderung verfügen - so zum Beispiel Oesterreich, das einen beträchtlichen Apparat, die Bundeswirtschaftskammer, dank einer Steuer auf dem Warenverkehr finanzieren kann - lediglich über einen bescheidenen Personalbestand verfügen. Unsere Vertretungen sind folglich im Allgemeinen nicht instande, Arbeiten von einem gewissen Umfang auszuführen, so zum Beispiel Marktstudien, für die sie nicht ausgerüstet sind. Es ist vielmehr Sache spezialisierter Firmen, solche Arbeiten zu übernehmen.



- 3 -

In formeller Hinsicht können unsere Vertretungen nicht wie eine private Handelsvertretung oder eine Handelskammer tätig werden, weil sie eine offizielle Stellung besitzen, welche in den Wiener Konventionen über die diplomatischen und konsularischen Beziehungen geregelt ist. So ist es ihnen zum Beispiel untersagt, sich mit eigentlichen kommerziellen Geschäften zu befassen. Ihre Leistungen können mit andern Worten nicht über eine Hilfe hinausgehen; diese Hilfe besteht aus der Beschaffung von Informationen über die geltende Gesetzgebung und über die Möglichkeiten des lokalen Marktes, aus der Anbahnung von Kontakten mit möglichen Importeuren und aus der Beschaffung von Informationen über die Zahlungsfähigkeit eventueller Kunden der schweizerischen Industrie. Zudem setzt unser liberales Wirtschaftssystem eine klare Abgrenzung zwischen der der Privatwirtschaft zufallenden Verantwortung und der Verantwortung der staatlichen Stellen voraus, wobei die Grenzen präzise festgelegt sind. So ist es nicht Aufgabe der diplomatischen und konsularischen Vertretungen, sich als Organe des Bundes mit Marktstudien für ein privates Unternehmen zu befassen oder aktiv beim Abschluss von Geschäften mitzuwirken, für welche die Verantwortung allein bei den betroffenen schweizerischen Unternehmen liegt. Diese Beschränkung beeinträchtigt übrigens keineswegs die wichtige Rolle, welche unsere Vertretungen spielen, indem sie eine permanente Präsenz im Ausland aufrechterhalten; diese Präsenz allein ermöglicht es ihnen, im gegebenen Moment unserer Exportindustrie an Ort und Stelle wirksam beizustehen.

Besteht eine genügende Dokumentation über die Exportmöglichkeiten nach den Regionen Mittlerer Osten, Afrika, Südostasien und Lateinamerika ?

Was staatliche oder halbstaatliche Stellen betrifft, wird Dokumentation zuhanden der Exportwirtschaft von der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung (SZH) zur Verfügung gehalten. Die Mitglied-Unternehmen der Zentrale sowie auch Nicht-Mitglieder können diese Dokumentation zum Teil unentgeltlich, zum Teil gegen Entgelt beziehen. Die Dokumentation der SZH wird gemäss den Bedürfnissen der schweizerischen Exportindustrie laufend ausgebaut und erneuert. Zurzeit besteht die Exportdokumentation der SZH aus folgendem:

"Documentation Générale":

Mehr als 1 Million Informationsdokumente über die ausländischen Märkte (zur Einsicht der schweizerischen Exportfirmen)

Quellen: Botschaften, Handelskammern, Banken, ausländische Wirtschaftsinstitute, abonnierte Publikationen

Internationale Ausschreibungen:

Wöchentliches Bulletin mit Projekten und Ausschreibungen aus aller Welt.

Wirtschaftliche Mitteilungen:

Aussenwirtschaftliche Nachrichten enthaltend Reglementation des Aussenhandels, Geschäftsmöglichkeiten, Veranstaltungskalender, Marktberichte.

Jährliche Bestandaufnahme der Wirtschaftssituation in allen Ländern in Nr. 1 der WM.

Länderdokumentationen:

Allgemeine wirtschaftliche Grundlagen mit Information über Produktion, Industrie, Aussenhandel, Präsenz der Schweiz etc.

Bestand: ca. 80 Bände; laufende Uebersetzung

Business Guides:

Praktische Ratgeber, hauptsächlich für unerfahrene Exportfirmen für den Einstieg in schwierige Märkte.

Bestand: 2, DDR und Sowjetunion, weitere Führer in Bearbeitung.

<u>Vertrauliche Mitteilungen:</u>	Vertrauliche Berichte über Marktveränderungen, die nur persönlich adressiert werden.
<u>Internationale Messen:</u>	Verzeichnis, Kataloge und Berichte über ausländische Messen und Ausstellungen zur Einsichtnahme.
<u>Vertreterkarteien:</u>	Zusammenstellungen der Adressen schweizerischer Firmenvertretungen in aller Welt. Sammlung von Vertretungsgesuchen aus allen Ländern.

Beim Aufbau und der à jour-Führung ihrer Dokumentation ist die SZH in erster Linie auf die Mitarbeit der schweizerischen Botschaften und Konsulate angewiesen, welche sie aufgrund von speziellen Richtlinien mit dem entsprechenden Informationsmaterial zu beliefern haben. Was die allgemeine Dokumentation betrifft, ist sie von den interessierten Unternehmen allgemein als zuverlässig beurteilt worden. Bemängelt werden hingegen die Informationen über Vertretungsmöglichkeiten und die öffentlichen Ausschreibungen in fremden Staaten.

Hinsichtlich der Vertretungsmöglichkeiten wird zuweilen geklagt, dass die auf den Vertreterlisten der SZH aufgeführten Adressen entweder überhaupt nicht, mit grossen Verzögerungen oder in undienlicher Art und Weise antworten.

Für die weitere Expansion der schweizerischen Exportwirtschaft ist diese auf effiziente lokale Partner angewiesen (Agenturen, Generalvertreter, Service-Firmen, Joint-venture-Partner, Lizenznehmer, Direktabnehmer usw.). Die schweizerischen Welthandelsfirmen oder lokal angesiedelte Generalagenturen schweizerischer Nationalität vermögen nur punktuell neuen Firmen den Zugang zu verschaffen, da sie meist ausgelastet sind. Das Anlegen und Führen von Karteien mit wirklich effizienten und rasch reagieren-

- 3 -

den Vertretern setzt indessen voraus, dass das Botschafts- und Konsulatspersonal, welches die SZH mit den entsprechenden Adressen beliefert, auch über die nötige Zeit verfügt, um sich die entsprechenden Verbindungen mit in Frage kommenden Personen zu verschaffen. In gewissen Ländern (meist OECD-Länder) gibt es gute Auskunfteien, Banken, lokale Handelskammern u.a.m., was die Transparenz erleichtert. In den neuen Märkten (OPEC-Länder und Entwicklungsländer der 4. Welt) sind die Aussenvertretungen darauf angewiesen, sich die notwendige Marktübersicht durch Informationen, Unterlagen und persönliche Verbindungen selber zu verschaffen, was eine zeitaufwendige und mühsame, mit den übrigen Aufgaben der Botschaften und Konsulate deshalb oft nicht zu vereinbarende Feldarbeit bedeutet. Es wird geprüft, was in dieser Richtung weiter unternommen werden kann. Die Möglichkeiten sind im Hinblick auf die Personalknappheit auf den Aussenposten jedoch beschränkt, umsomehr, als die Pflege eines Verteternetzes wie dargelegt, äusserst arbeitsintensiv ist. Die beste Lösung stellt zweifellos das Einstellen von lokal rekrutierten Kräften dar und zwar hinsichtlich der Sprache, der Kosten und nicht zuletzt auch der Kontinuität, da normalerweise das Botschafts- und Konsularpersonal nach wenigen Jahren versetzt wird und nie so lange auf einem Aussenposten bleibt, dass es eine auf langjährige Erfahrung fussende Landes- und Markterfahrung aufbauen kann.

Was die Ausschreibungen betrifft, wird etwa kritisiert, dass die Informationen darüber mit einer solchen Verspätung den schweizerischen Interessenten zur Kenntnis gebracht werden, dass diese auf die Geschäftsmöglichkeiten nicht mehr nützlicherweise reagieren können.

Auch diese Kritik ist in gewissen Fällen nicht unbegründet. Dies ist jedoch nicht darauf zurückzuführen, dass die Aussenvertretungen, auf welche sich auch in diesem Falle die SZH stützen muss,

schleppend über Ausschreibungen informieren. Vielmehr verhält es sich in zahlreichen Fällen so, dass im Zeitpunkt der Publikation einer Ausschreibung der entsprechende Auftrag praktisch schon vergeben ist, oder dass die Ausschreibungsfristen zugunsten gewisser der Ausschreibungsbehörde bereits bekannter Unternehmen absichtlich kurz gehalten werden. Die Grossunternehmen halten daher an wichtigen Plätzen des Weltmarktes wie z.B. im Mittleren Osten eigene spezialisierte Vertretungen, die mit den notwendigen Mitteln ausgestattet sind, um die Vergabe von Grossaufträgen bereits im Anfangsstadium der Projektierung zu beeinflussen. Auch hier ist es eine Frage des Personals und der verfügbaren Zeit, gegebenenfalls auch der Spezialisierung auf gewissen technischen Gebieten, ob die Mitglieder der schweizerischen Aussenvertretungen den Zugang zu den entscheidenden Informationen erhalten. Im Rahmen der Exportseminarien für die Mitarbeiter der schweizerischen Botschaften und Konsulate wird das Problem der Erfassung der Ausschreibung zu einem möglichst frühen Zeitpunkt jeweils sorgfältig behandelt.

Hingegen ist zu sagen, dass die von der Exportwirtschaft sehr oft geforderte Unterstützung der Botschaften mit Marktforschung und Marktanalysen, oft sogar für spezifische Produkte, diese personell und vor allem sachlich überfordern würden. Es gibt aber Länder, in denen bei lokalen Marktforschungsinstituten Branchenanalysen erworben werden können oder in denen lokale Marktforschungsinstitute produktespezifische Analysen durchführen können. Es braucht dazu aber Fachleute, und wenn es sich um hochentwickelte technische Güter (vor allem Investitionsgüter und Teile derselben) handelt, können solche Analysen erfahrungsgemäss sogar nur durch intime Kenner des Produktes, d.h. die Verkaufsingenieure, Produktespezialisten und Verkäufer erstellt werden. Selbstverständlich ist das Personal der Botschaften im Rahmen ihrer Möglichkeiten bereit, Exporteure mit solchen lokalen

- 5 -

Marktforschungsorganisationen in Kontakt zu bringen, was in hochentwickelten Märkten kein Problem darstellt. In den OPEC-Märkten und weiteren Märkten der vierten Welt ist dies aber selten möglich, so dass der Exporteur persönlich mit den ihm von der Botschaft vermittelten potentiellen Partnern oder Verbrauchern die Marktchancen seines Produktes an Ort und Stelle abklären muss.

K o r r i g e n d u m

zum deutschen Text "Bericht des Eidg. Politischen Departementes  
und des Volkswirtschaftsdepartementes über  
die seit dem Herbst 1974 getroffenen Export-  
förderungsmaßnahmen"

---

Zum Abschnitt: "Können für die Jahre 1974 bis 1977 Angaben über  
unsern Gütertausch mit dem Mittleren Osten,  
Afrika, Südostasien und Lateinamerika gemacht  
werden?"

Ziffer 1, zweitletzte Zeile:

anstelle von "mit den Regionen und entwickelten Ländern"  
ist zu lesen: "mit den Regionen und einzelnen Ländern"

Ziffer 2, Absatz 2:

Der erste Satz muss wie folgt lauten:

"Die schweizerischen Ausfuhrzahlen lassen nicht erkennen, bei  
welchen Ländern nach der Einfuhr aus der Schweiz eine sofortige  
Wiederausfuhr stattfindet, bei welchen Ländern es sich also  
lediglich um Transitstationen handelt."

Ziffer 3, Absatz 2:

Der Satz "Die OPEC-Staaten und die Entwicklungsländer weisen  
also beide eine rund über das Doppelte über dem  
Durchschnitt liegende Zuwachsrate auf"

muss lauten:

"Die OPEC-Staaten und die Entwicklungsländer weisen  
also beide eine dem Durchschnitt gegenüber beinahe  
doppelte Zuwachsrate auf."

### Beilage III (Afrika)

Dieses Kapitel ist durch die Ausführungen betreffend die folgenden Länder zu ergänzen:

#### Libyen

Der Zugang zu diesem Markt ist schwierig. Trotzdem haben unsere Exporte 1977 ein erfreuliches Niveau erreicht, nämlich ca. 190 Mio. Schweizerfranken; zwischen 1974 und 1977 beträgt die Zunahme 79 %, wobei allerdings die Ausfuhren im Jahre 1977 gegenüber denjenigen von 1976 um 1,6 % im Rückstand sind.

#### Tunesien

Die schweizerischen Exporte nach diesem Land haben 1977 mit 42,4 Mio. Schweizerfranken eine neue Rekordzahl erreicht. Die Zuwachsrate gegenüber 1976 beträgt volle 30,5 %.

1976 ist mit Tunesien ein neues Handelsabkommen abgeschlossen worden, welches das frühere von 1961 ersetzt. Die Schweiz hat Tunesien im weiteren einen Mischkredit von 40 Mio. Schweizerfranken gewährt, welcher für den Ankauf von schweizerischen Investitionsgütern bestimmt ist.

#### Nigeria

Nigeria weist die grösste Bevölkerungszahl aller afrikanischen Länder auf. Jeder 5. Afrikaner ist Nigerianer. Potentiell ist Nigeria eines der reichsten Länder. Dank dem Einkommen aus dem Erdöl ist Nigeria in die Lage versetzt worden, sich an den Ausbau seiner Infrastruktur zu machen, um in Zukunft eine führende Nation in Afrika zu werden. Heute besitzt das Land indessen noch keinerlei moderne Industrie. Der ambitiöse dritte Entwicklungsplan (1975 - 1980) macht Nigeria für die Schweiz zum interessantesten afrikanischen Markt.

Bis 1972 waren die Schweizerausfuhren verhältnismässig bescheiden (1971: 93 Mio. Schweizerfranken, 1972: 75,8 Mio. Schweizerfranken). 1977 betragen sie indessen bereits rund 392 Mio. Schweizerfranken,

womit Nigeria zum bedeutendsten schweizerischen Absatzmarkt in Afrika aufgerückt ist. Es ist damit zu rechnen, dass diese für die Schweiz günstige Tendenz in den Jahren 1978/79 anhalten wird, da zwischen schweizerischen Unternehmen und nigerianischen Kunden gegenwärtig eine Anzahl von Geschäften ausgehandelt wird. Zu diesen gehören zwei Hotels, eine grosse Zementfabrik und zwei Papierfabriken, bei denen die Maschinen von der schweizerischen Industrie gestellt werden. Ein beträchtlicher schweiz. Einsatz ist auch auf dem Sektor Elektronik (Hard- und Software) festzustellen. Andere Verträge betreffen Elemente eines Stahlwerkes, geophysische und landwirtschaftliche Studien, eine Stromzählerfabrik und Autobahnbauten.

Alle diese Transaktionen erscheinen wie bereits erwähnt in der schweiz. Handelsstatistik nicht, da es sich um Dienstleistungen handelt. Sie zeugen aber wie die erfreuliche Entwicklung der Güterexporte von den sich intensivierenden Wirtschaftsbeziehungen mit diesem Land. Ungefähr 100 Schweizerfirmen sind übrigens dort bereits vertreten. Seit Ende 1976 machte diese schweizerische Präsenz den Einsatz eines Handelsdelegierten notwendig, welcher der Botschaft in Lagos zugeteilt wurde.