Zeitschrift: Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 22 (1915)

Heft: 1-2

Artikel: Russland als Absatzgebiet

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-627096

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Nr. 1/2. XXII. Jahrgang Januar 1915

MITTEILUNGEN ÜBER TEXTIL-INDUSTRIE

Adresse für redaktionelle Beiträge, Inserate und Expedition: **Fritz Kaeser, Metropol, Zürich.** — Telephon Nr. 6397
Neue Abonnements werden daselbst und auf jedem Postbureau entgegengenommen. — Postcheck- und Girokonto VIII 1656, Zürich

Nachdruck, soweit nicht untersagt, ist nur mit vollständiger Quellenangabe gestattet

Russland als Absatzgebiet.

Ueber die Möglichkeit des Exportes unserer schweizerischen Industrien in der Zukunft werden jetzt schon Stimmen laut und bringt die „N. Z. Z.“ unter der Rubrik „Handel und Verkehr“ hierüber interessante Abhandlungen. Unser Land und unsere Industrien, die durch den Krieg so stark in Mitleidenschaft gezogen werden, müssen jetzt schon vorarbeiten, um früh genug die zwischen den frühern Abnehmern abgerissenen Fäden wieder anzuknüpfen und für verloren gegangene Gebiete neuen Absatz zu finden.

Von diesem Gesichtspunkt aus wird Rußland als zu bearbeitendes Gebiet für unsere Industrien hervorgehoben und ist interessant, was ein Einsender über dieses „Land der Zukunft“ in Nr. 40 der „N. Z. Z.“ geschrieben hat. In diesem Artikel wird hier, in Kürze gefaßt, Folgendes ausgeführt: „Mag die Entscheidung des Krieges fallen wie sie will, das Land der Zukunft bleibt Rußland, weil infolge seiner ungeheuren Dimensionen der größte Teil des Landes nicht in Mitleidenschaft gezogen wird. Der Fall eines Sieges Deutschlands wird vielfach als für den schweizerischen Außenhandel ungünstiger beurteilt als der Fall des russischen Sieges. Bei einer objektiven Betrachtung kommen wir gerade zum gegenteiligen Schluß. Denn es ist doch zu überlegen, daß ein siegreiches Deutschland besseres zu tun haben wird, als, wie es das gezwungenermaßen vor dem Kriege tat, den Export nach fremden Ländern in der bisherigen Art, unter Schädigung der Inlandkonsumenten, wie insbesondere mit der Gewährung von Exportprämien der verschiedensten Formen oder mit dem Verkauf von Waren im Ausland unter dem Inlandpreis zu forcieren. Wir sehen im Ausland nur den Effekt der deutschen staatlichen und privaten Exportmaßnahmen, in Deutschland aber selber weiß man sehr wohl und besser als im Ausland, daß der deutsche Steuerzahler und Konsument jene Vergünstigungen, die dem Export gewährt werden, aus seiner Tasche zahlen muß. Das wird für ein siegreiches Deutschland ebenso aufhören, wie das Ueberlaufen fremder Länder durch deutsche Untertanen, die in der zu eng gewordenen Heimat ihr Brot nicht mehr finden. Der Krieg, wie er jetzt geführt wird, ist ein Krieg um Kolonien, weshalb in Deutschland das richtige Gefühl herrscht, daß mit Rußland kein Interessengegensatz besteht. Bekommt aber ein siegreiches Deutschland die nötigen Kolonien, so wird es seinen Ueberfluß an Leuten und den Ueberschuß seiner industriellen Produktion viel vorteilhafter im eigenen Hause unterbringen als im Ausland. Deutschland wird ein weniger großes Interesse an seinen ausländischen Handelspositionen haben, es wird eher zum Abbauen als zum Vordringen geneigt sein. Dagegen würde es im Falle des Unterliegens erst recht im Auslande mit seinen Mitbewerbern auf wirtschaftlichem Gebiet erbittert kämpfen müssen und erst recht gefährlich werden, weil es ohne den Besitz deutscher Kolonien, um sich zu erholen und nachdem es sich erholt haben wird, um den Preis jeglichen Opfers auf die Betätigung im Ausland angewiesen ist.

Die Kriegschancen sind aber für die innern Verhältnisse Rußlands von sekundärer Bedeutung, — abgesehen von den politischen Verhältnissen, deren Gesundung auf eine zum Nachgeben geneigte Regierung angewiesen ist. Der Ausgang des Krieges wird die Volkswirtschaft, die allerdings von den innerpolitischen Verhältnissen beeinflußt werden kann, anspornen oder hemmen, wie er aber sei, ein Vorwärtsschreiten wird er nicht hindern, und der Reichtum an bisher brach liegender Kraft der Nation und an unerschlossenen Kräften der Natur wird in Rußland vor jedem andern Land jeden wirtschaftlichen Schaden ausheilen.

Die Einwohnerzahl des europäischen Rußland wird gegenwärtig auf 135 Millionen geschätzt, doch ist noch für Millionen Raum, das Land kann seine Produktion, seinen Innen- und Außenhandel noch in die Milliarden erhöhen; seine Bedürfnisse aber wachsen im Verhältnisse. Es ist überflüssig, über den Reichtum Rußlands an Feldfrüchten, vom Getreide bis zur Kartoffel und Rübe, zu sprechen. Weniger schon ist im Ausland sein Tabak- und Weinbau bekannt, die sich dem des übrigen Europa an die Seite stellen dürfen. Im Bergbau und im Hüttenwesen (Metalle, Naphtha, edle und halbedle Steine) leistet Rußland bereits Großes, aber nichts im Verhältnis zu dem, was noch im Boden steckt. Die Eisenbahnen sind zwar gut ausgebaut, aber wie nirgends sonst in Europa erweiterungsfähig. Der Binnenhandel ist wegen der Größe und Verschiedenheit des Landes ganz gewaltig, außerhalb Rußlands aber fast unbekannt, da wir in unsern kleinen Verhältnissen gewohnt sind, ein Land nach seinem Außenhandel zu beurteilen, und diesen allein zu beachten. — Alles aber ist so reichlich vorhanden, daß der in Westeuropa geschulte Pächter schon in Jahren mittleren Erträgnisses, wie dem diesjährigen, das Doppelte des Pachtzinses herausschlägt, daß in Gewerbe und Handel verdient wird, was der Europamüde vor fünfzig Jahren in Nordamerika verdiente, daß Kapitalanlagen in Industrie und Handel im Durchschnitt fast das Doppelte wie bei uns abtragen, so daß der Zinsfuß für erste Hypotheken schon vor dem Krieg auf 6—7 Prozent stand. Dazu will ein günstiges Geschick, daß Rußland dem Unheil dieses Krieges die Befreiung vom Schnaps zu verdanken haben wird. Die Folgen der Sistierung des Branntweinverkaufs machen sich jetzt schon in Werkstatt und Bureau privater und öffentlicher Betriebe durch Erhöhung der Arbeitskraft und bessere Ausnützung der Arbeitszeit bemerkbar, der Wohlstand erhöht sich durch bessere Verwendung der Ersparnisse, und nicht weniger gewinnt die Familie.

Was ist nun der Russe in Rußland, wie sieht er aus und wie lebt er? Man reise hin! Der Russe ist nicht der vom Zar getretene Hund, er ist auch nicht ein roher Kosak (die Kosaken sind ausschließlich und in besonderer Weise „auf den Mann dressiertes“ Militär, das als Volksstamm in abgetrennten Gebieten lebt, und für das zivile Leben nicht in Betracht kommt), heute findet man auch den vor dem Kriege überall angetroffenen, seine Gaben im Schnaps- oder Champagnerrausch vergeudenden Betrunkenen nicht mehr. Der Russe ist ein ruhiger und verständiger, dabei sehr „larger“ Mensch, er ist, — was für den Ausländer sehr wertvoll ist —, zu jedem freundlich, weil er den Neid nicht kennt, den einzelne Zeitungen seit Jahren ohne Erfolg großzuziehen sich bemühen, und der bei einigen unserer ersten Kulturnationen so erschreckende und abschreckende Orgien feiert. Der Mensch ist ebenso „large“, wie er verdient (obwohl er nicht ohne

Arbeit verdient). Dieses Volk fühlt sich noch im Zustand der jungen, lebenskräftigen und -frohen Nationen, die leben und leben lassen, die Geld verdienen, nicht um es zu thesaurieren, sondern um es zu gebrauchen und zu genießen. Nach Beschreibungen des Lebens auf dem Land und in den Städten Argentiniens zu schließen, müßte das Leben in Rußland jenem gleichen. Der Volkscharakter des Russen, seine „gute Art", haben das für den, der nicht in Rußland war, Unfaßbare bewirkt, daß es Schweizer in Rußland gibt, die, nachdem sie in Frankreich und in England, früher dem Lande der größten individuellen Freiheit, gearbeitet haben, Rußland als das freieste Land erklären.

Inbezug auf die räumliche Entfernung der Schweiz von Rußland stehen ungefähr gleich Länder wie Spanien, Belgien, die Niederlande, Dänemark, Schweden, Bulgarien, Rumänien, Serbien. Und doch ist unser Handel mit allen diesen Ländern, an deren Bevölkerungszahl gemessen, bis zu zwölfmal größer als unser Handel mit Rußland (mit Bulgarien dreimal, mit Rumänien zwölfmal), von einem Vergleich nach der Größe der Gebiete nicht zu sprechen, der uns zeigen würde, daß wir nach Bulgarien fast zwanzigmal, nach Serbien noch achtmal mehr einführen als nach Rußland. Vollends aber erscheint es, daß wir in Ländern wie Brasilien und Argentinien noch das Doppelte und Zehnfache einführen im Verhältnis zu dem, was wir Rußland verkaufen. Eine Vergleichung mit dem Volksvermögen ließe die Unterlassung der Schweiz nicht entschuldbar erscheinen. Man spricht mit besonderer Vorliebe von den Aussichten Argentiniens und Brasiliens, seit die Goldberge der Vereinigten Staaten als abgebaut angesehen werden; die Aussichten sind auch günstig, denn die wirtschaftliche und politische Depression, die dort vor kurzem eingesetzt hat, zeigt schon unleugbare Keime der Besserung. Warum aber nach überseeischen Ländern gehen, warum dorthin exportieren, warum dort fabrizieren lassen, wo wir alles, was wir dort suchen, vor unserer Türe haben? Die Nähe und die leichte Verbindung mit Rußland, im Eisenbahnwagen, brieflich und telegraphisch leicht und billig erreichbar, hat für die Schweiz auch den nicht zu unterschätzenden Vorteil, daß, wer sich dort niederläßt, trotzdem für die Schweiz und deren Produktion nicht verschollen und verloren ist, wie er seinen Verwandten, seinen Freunden erreichbar bleibt: er bleibt mit seiner Heimat verbunden, jener wurzelschlagenden Ausläufern der Schlinggewächse gleich, die, doppelt im Boden verankert, im gegenseitigen Kräfteaustausch verharren."

Der Einsender dieser interessanten Mitteilungen über Rußland schließt mit folgenden beachtenswerten Ratschlägen: „Die künftige wirtschaftliche Stellung der Schweiz zu Rußland kann jetzt schon vorbereitet werden, und sie sollte es, die Erlernung der Sprache, wo das notwendig ist, und die Auswahl der Personen mit eingeschlossen. Hier ist Friedensarbeit, ein Aufbauen inmitten der Zerstörungswut der Nationen; hier ist Neuland für die Schweiz, die ja für alle militärischen Anstrengungen einen direkten Entgelt nicht bekommt."

Diese Erörterungen haben von anderer Seite Ergänzungen erhalten, die darauf hinweisen, mit welchen Schwierigkeiten die Ausdehnuug des Handels mit Rußland verbunden ist. So schreibt in Nr. 65 der „N. Z. Z." ein Industrieller zur Aufklärung und Wegleitung für Firmen, die den Export nach Rußland bis anhin noch nicht betrieben haben, folgendes:

„Daß Rußland ein großer Konsument der Fabrikate unserer Industrie ist und unser Absatz dorthin eventuell noch enorme Ausdehnung gewinnen kann, unterliegt keinem Zweifel. Aber ich wünsche auch die Aufmerksamkeit darauf zu lenken, daß es für dieses Arbeitsfeld nicht nur geeigneter, konkurrenzfähiger Artikel usw. bedarf, sondern ganz besonders auch großer Vorsicht und eines gewissen Glückes, denn es herrschen da noch nicht in jeder Beziehung die besten und geordnetsten Verhältnisse, um diesen Handel als leicht, profitabel und ohne bedeutendes Risiko bezeichnen zu dürfen. Mit welchen Schwierigkeiten und unter Umständen Verlusten dieses Geschäft mehr als viele andere verbunden ist, weiß noch lange nicht jeder. Mancher hofft, bei Aufnahme neuer Absatzgebiete vorteilhaftere und sicherere Organisation treffen zu können als andere, was ihm ja wohl auch gelingen mag, weshalb sich jeder selbst klar werden muß, ob ihm die Ausdehnung seines Geschäftes nach diesem Lande konveniert oder nicht. Hauptbedingung ist entschieden eine vorsichtige Organisation hinsichtlich Reisen, Agenturen und Kundschaft. Ich weiß aus eigener und anderer Erfahrung, wie schwer es ist, trotz allen Auskunftsmitteln das Richtige zu treffen und wie man sich selbst mit besten Arrangements noch sehr täuschen kann sowohl in den Vertretern als auch in der Klientel. Es kann einem begegnen, daß je nach Umständen gewisse Vereinbarungen nicht eingehalten werden, weil man im Lande wohl weiß, daß der fremde Lieferant in Anbetracht der langwierigen und teuren gerichtlichen Schritte diese lieber unterlassen wird.

Selbstverständlich gibt es auch in Rußland sehr zahlreiche durchaus seriöse und solide Käufer usw.; indes braucht es eben ganz besondere Chance, um an solche heranzukommen. Ein Uebelstand ist der, daß vielfach sehr langes Ziel beansprucht wird, so daß es schon oft vorgekommen ist, daß durch unerwartete Ereignisse auch sogenannte kapitalkräftige Firmen während der Dauer des Engagements in Zahlungsschwierigkeiten gekommen sind. Wer das Geschäft auf nur kurzes Ziel oder gegen Aushändigung der Dokumente machen kann, wird viel mehr Gewinn an seinem Unternehmen finden als solche, die sich auf lange Kredite einlassen, wie dies eben, wenigstens in der Textilwarenbranche, je länger je mehr verlangt wird. Im Handelsteil der „N. Z. Z." hat man im vorletzten und letzten Jahr massenhafte, sehr bedeutende Fallimente russischer Firmen lesen müssen, meist aus dieser Branche. Wer sich für die Sache besonders interessiert, möge sich nach St. Gallen an eine Stickerei- und Stoff-Fabrikanten wenden, die nach Rußland arbeiten, da wird er viel pro und contra vernehmen können. St. Gallen exportiert stark nach Rußland, zum Teil mit ansehnlichem Gewinn, vielfach auch mit erheblichen Verlusten, zumal gewisse Firmen, wie ich höre, sogar noch franko verzollt liefern und der Kundschaft auf ihr Verlangen den hohen Zoll von 100 Prozent und mehr kreditieren, was natürlich das Risiko vergrößert.

Wenn daher mit Recht gesagt wird, daß in Rußland viel zu verdienen sei, so muß dem gegenübergehalten werden, daß das nur bei großer Vorsicht auf die Dauer möglich ist. Die Vertreter sind vielfach bloße Provisionsjäger, die nur ihre Interessen wahren, aber nicht diejenigen der Fabrikanten, weshalb man sich ja genau über die zu engagierenden Repräsentanten erkundigen soll, ganz besonders bei Firmen, die von ihnen vertreten werden. Bei Fallimenten ist man natürlich fast ausnahmslos von den Advokaten abhängig, und da gibt es (wie übrigens auch an andern Orten!) sonderbare Typen, die es verstehen, die Sache möglichst in die Länge zu ziehen und für sich das beste Geschäft zu machen. Ein Seidenindustrieller hat mir vor einiger Zeit erklärt, wie ein Fabrikant, der nie habe nach Rußland arbeiten wollen, sich von einem Freund habe bewegen lassen, ein erstes Geschäft im Betrage von 30,000 Franken zu machen. Er tat es auf, wie er meinte, gute Auskunft hin; aber leider sei diese erste Transaktion mißglückt, denn es kam zu einem Falliment. Nach langer, mühsamer Arbeit kam schließlich eine Quote von 10 Prozent heraus, also 3000 Franken, wogegen der Advokat eine Rechnung von 3500 Franken stellte, so daß der Lieferant zu den 30,000 Franken noch weitere Fr. 500 nachzusenden hatte, da der Anwalt absolut darauf bestand.

In andern Branchen mag dieses Geschäft ja vorwiegend erfreulicher ausfallen, je nach den Preisen, Zahlungsbedingungen usw. Aber jedenfalls empfehle ich auch da reifliche Ueberlegung und große Vorsicht, falls man sich in dieses Geschäft einzulassen entscheidet. Der eine und andere wird, ich zweifle nicht, Satisfaktion im russischen Geschäfte finden,

jedenfalls dann, wenn er an die richtigen, zuverlässigen Leute gelangt und gute, in den Preisen nicht gar heruntergeschundene Artikel führt."

Zur Illustration der Ausführungen des letzterwähnten Einsenders seien die kürzlich publizierten „Millionen-insolvenzen im Moskauer Handels- und Industriebezirk" hier noch aufgeführt. Der Moskauer Fabrikantenverein hat eine Statistik über die Zahlungseinstellung von Handelshäusern aufgestellt. Im November 1914 haben im Moskauer Rayon 248 Firmen die Zahlungen eingestellt. Für 192 Firmen liegen Daten über den Umfang der Zahlungsverpflichtung vor. Die Passiven dieser 192 bankerotten Firmen belaufen sich auf 23,896,000 Rubel. Die Verpflichtungen der übrigen 56 Firmen werden auf 4,5 Millionen Rubel geschätzt. Der Gesamtsumme von 28,4 Millionen Rubel von Passiven für den Monat November stehen 28 Millionen Rubel Passiven im Oktober gegenüber. „Rußkoje" Slowo behauptet, daß sich trotz dieser hohen Zahlen im Moskauer Rayon die Konkurse im Vergleiche zum Vorjahre vermindert hätten. Im November 1913 hätten die Konkurse 37 Millionen Rubel betragen. Dagegen habe sich die Zahl der Konkurse im Norden und im Ural vermehrt. Die Hauptzahl der Konkurse betrifft die Textilindustrie. Die Quintessenz der vorstehenden Mitteilungen wird wohl die sein, daß Rußland als „Land der Zukunft" unser nachhaltigstes Interesse verdient, daß dagegen alle zu unternehmenden Schritte mit aller Umsicht und Vorsicht verbunden sein müssen.

Zoll- und Handelsberichte

Handelsbeziehungen zu den englischen Kolonien.

Die Handelsbeziehungen der Schweiz zu den englischen Kolonien werden durch den Freundschafts-, Handels- und Niederlassungsvertrag mit Großbritannien vom 6. September 1855 geregelt, dessen Artikel IX und X den Angehörigen der beiden Vertragsstaaten die Meistbegünstigung zusichern und war in der Weise, daß die schweizerischen Erzeugnisse in Großbritannien und seinen Kolonien mit keinen höheren Zöllen belastet werden dürfen, als diejenigen eines andern fremden Landes. Für die Erzeugnisse des Mutterlandes sind in den Kolonien besondere Begünstigungen zulässig, und es werden solche tatsächlich auch gewährt. Seit Abschluß des genannten Handelsvertrages haben sich die britischen Kolonien mit vorwiegend weißer Bevölkerung wirtschaftlich in außerordentlicher Weise entwickelt und es ist ihnen auch das Recht der Selbstverwaltung zugestanden worden; sie stellen auch eigene Zolltarife auf und beanspruchen infolgedessen auch zollpolitisch volle Handelsfreiheit. In diesem Bestreben sind aber die Kolonien durch die aus früherer Zeit stammenden Meistbegünstigungsverträge Großbritanniens gehindert und sie verlangen daher, daß das Mutterland durch eine Revision dieser Verträge ihnen die wünschenswerte Handlungsfreiheit sichere. Die englische Regierung will diesem Begehren entsprechen und sie hat sich auch an den schweizerischen Bundesrat gewandt, um auf dem Wege einer freien Verständigung, und ohne Kündigung des bestehenden schweizerisch-britischen Vertrages vom 6. September 1855, den Kolonien zu einer selbständigen Stellung zu verhelfen. Mit Frankreich, Dänemark, Schweden und Columbien sind solche Vereinbarungen, die den Kolonien die Befugnis zum Rücktritt der Meistbegünstigungsklausel einräumen, schon getroffen worden, und zwischen Frankreich und Kanada ist auch schon ein besonderer Handels- und Tarifvertrag abgeschlossen worden, in dessen vollen Mitgenuß bekanntlich auch die Schweiz gelangt ist und zwar dank der Bestimmungen der schon erwähnten Artikel IX und X des Vertrages aus dem Jahre 1855.

Wie der Bundesrat in einer Botschaft „betreffend eine Zusatzübereinkunft zum Freundschafts-, Handels- und Niederlassungsvertrage mit Großbritannien vom 5. September 1855" vom 21. Dezember 1914 an die Eidgenössischen Räte ausführt, konnte er sich nicht verhehlen, daß das Verlangen der Kolonien mit Selbstverwaltung, ihre kommerziellen Vertragsverhältnisse selbst zu bestimmen, in sich verständlich ist. Es unterliegt keinem Zweifel, daß die britische Regierung im Falle einer Ablehnung dazu schreiten würde, den schweizerisch-britischen Vertrag zu künden, was jederzeit auf 12 Monate geschehen kann und daß die Schweiz, um einen neuen Vertrag zu erhalten, dem Wunsche der Kolonien Rechnung tragen müßte. Großbritannien hat in neuerer Zeit keine Handelsverträge mehr abgeschlossen, die ohne weiteres auf die Kolonien anwendbar wären.

Die schweizerische und die britische Regierung haben sich nach längeren Verhandlungen nunmehr dahin geeinigt, eine Zusatzübereinkunft zum Vertrag von 1855 abzuschließen, deren Inhalt dahin geht, daß die den Handel betreffenden Artikel IX und X des Vertrages für sich gekündet werden können, und zwar beidseitig, sowohl von der Schweiz, als auch von den Kolonien Kanada, Australischer Bund, Neuseeland, Südafrikanische Union und Neufundland; dabei ist eine Kündigungsfrist von 12 Monaten zu beobachten Die Zusatzübereinkunft kommt demzufolge eigentlich auf dasselbe heraus, wie wenn die Schweiz mit den Kolonien einen separaten Meistbegünstigungsvertrag in Handelssachen abgeschlossen hätte.

Für die schweizerische Exportindustrie ist diese Zusatzübereinkunft, die übrigens noch der Genehmigung durch die Eidgenössischen Räte bedarf, von nicht zu unterschätzender Tragweite, da sie den Kolonien freie Hand gibt, den schweizerischen Erzeugnissen die Meistbegünstigung zu gewähren oder zu verweigern; sie wird überdies wahrscheinlich zum Abschluß von besonderen Handelsverträgen mit jeder einzelnen Kolonie führen. Die in mehreren Kolonien vorherrschende schutzzöllerische Tendenz einerseits und die Verpflichtung der Kolonien, der Einfuhr aus dem Mutterlande besondere Begünstigungen einzuräumen anderseits, lassen aber für künftige Verhandlungen erhebliche Schwierigkeiten voraussehen.

Die Eingangszölle für Seidenwaren in den betreffenden Kolonien, die alle Wertzölle sind, stellen sich zurzeit wie folgt (wobei in der oberen Kolonne der Vorzugszoll für englische Erzeugnisse, in der unteren der Zoll, den die schweizerischen Erzeugnisse zu tragen haben, figurieren; Neuseeland und Neufundland kennen für die Seidenwaren keinen Vorzugszoll für die englische Einfuhr):

	Kanada	Südafrika	Australien	Neuseeland	Neufundland
Seidengewebe	17½ Proz. 20 „	12 Proz. 15 „	10 Proz. 15 „	20 Proz.	44 Proz.
Seidenbänder	22½ „ 25 „	12 „ 15 „	15 „ 25 „	20 „	44 „

Laut einer Mitteilung des Britischen Vizekonsulates in St. Gallen, hat der Australische Staatenbund kürzlich den Zoll auf Seidengewebe von 15 auf 20 % erhöht.

Schweiz. Gebühren bei Ausfuhrbewilligungen. Zur Deckung der bedeutenden Kosten der Ausfuhrkontrolle wird von jetzt an in der Schweiz eine Gebühr von Fr. 5.— für jede Ausfuhrbewilligung mittels Postnachnahme erhoben. Ausgenommen sind kleine Postsendungen von geringem Werte. (Schw. Handelsamtsbl. Nr. 6 1915.)

Ursprungszeugnisse bei der Ausfuhr nach Großbritannien. Sendungen nach dem Vereinigten Königreich, deren Wert 25 Lst. übersteigt, müssen von Ursprungszeugnissen begleitet sein (vgl. „Mitteilungen" November 1914). Die Gebühr für die Beglaubigung dieser Ursprungszeugnisse durch das Englische Generalkonsulat betrug bisher, ohne Rücksicht auf den Wert der Warensendung, Fr. 6.40. Durch eine neue Verfügung der englischen Regierung ist nunmehr angeordnet worden, daß bei Sendungen im Wert von weniger als 100 Lst. die Beglaubigung kostenlos zu erfolgen hat. Bei Sendungen im Wert von 100 Lst. und mehr verbleibt es bei der bisherigen Gebühr von Fr. 6.40 (5 Shilling).

Ursprungszeugnisse dürfen nun auch „to order" als Empfänger ausgestellt werden, vorausgesetzt, daß auf den Zeugnissen genügende Details für die Bezeichnung und Kenntlichmachung der Waren angegeben werden.