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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 60 (1953)

Heft: 10

Rubrik: Handelsnachrichten

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: 08.12.2025

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

tikel, mit der nichts anderes erreicht wird als die Wiederherstellung des Zollschutzes, wie er in der Vorkriegszeit bestand. Die Schweiz ist im Zustand der fortschreitenden Unterbewertung der Nylonstrümpfe zum größten Abnehmer amerikanischer Strümpfe geworden und hat damit ihre eigene Industrie gefährdet. Es ist darauf aufmerksam zu machen, daß kein anderes Land mit eigener Strumpfindustrie dem Nylon so leichten Zutritt gewährt wie die Schweiz. Auch in Amerika wird man wissen, daß die Einfuhrhindernisse anderer Länder, die bis zum Einfuhrverbot oder der gänzlichen Devisenverweigerung gehen, viel schwerer zu überwinden sind als der erhöhte schweizerische Zollansatz, der aber immer noch tiefer ist als der amerikanische Zoll. Das heißt nicht, daß die von der Schweiz vorgenommene Zollerhöhung erfreulich ist, sie darf indessen nicht dramatisiert und vom Ausland nicht zum Anlaß *sachlich unbegründeter Gegenmaßnahmen* genommen werden. Es wäre allerdings auch eine etwas verständnisvollere Sprache der schweizerischen Uhrenindustrie für die Belange der Textilindustrie am Platze. Der in der welschen Uhren-Presse veröffentlichte Hinweis, daß der Bundesrat vor einigen wenigen Wirkereien kapituliert und damit das «Schicksal der mächtgen Uhrenindustrie auf das Spiel gesetzt habe», beweist nicht gerade viel Wohlwollen für andere Branchen, ganz abgesehen davon, daß ein solch gereizter Ton mit dem weitgehenden staatlichen Schutz der Uhrenindustrie nicht unbedingt vereinbar ist.

Heute bestellt — gestern geliefert. — Trotz der ins Auge springenden Unlogik dieses Satzes trifft dieser doch den Kern der Sache. Mit absichtlicher Uebertreibung soll in diesen knappen Worten die gegenwärtige Situation auf dem Absatzmarkt gekennzeichnet werden, wie sie uns immer wieder von den Webereien und Manipulanten geschildert wird. Wir möchten unsere Ausführungen mit einer Feststellung der deutschen Knopfindustrie einleiten, die in ihrem Mitteilungsblatt letzthin folgendes schrieb:

«Alte traditionelle kaufmännische Grundsätze und Gewohnheiten sind über Bord geworfen worden und finden heute in den seltensten Fällen noch Anerkennung, so daß es für viele nicht ganz einfach ist, sich mit der «Umwertung aller Werte» abzufinden und der neuen Lage Rechnung zu tragen. Das hat nicht immer etwas mit Nichtwollen, sondern eher mit Nichtkönnen zu tun, weil es an den notwendigen materiellen Voraussetzungen fehlt.
Es hat zum mindesten den Anschein einer maßlosen Uebertreibung, wenn wir sagen, daß die Versandabteilung einer Knopffabrik heute manchmal mehr dem Ladentisch eines Einzelhandelsgeschäftes gleicht, über den dem Kunden die vielgerühmten «Apothekerdosen» gereicht werden. Jeder Wunsch des Kunden ist dem Lieferanten heilig, und was bleibt da anderes übrig, als auch die bereits Gewohnheitsrecht gewordenen kleinsten Eil- und Blitzbestellungen pflichtgemäß zur Ausführung zu bringen. Welchen Vorstellungen von einer Knopffabrik mag man wohl manchmal begegnen? In den Lehrbüchern der Wirtschaftswissenschaften findet man jedenfalls als eines der wichtigsten Merkmale für den Begriff der fabrikatorischen Fertigung die Serienproduktion, und dieser Funktion einer Fabrik sollte doch bei der Auftragserteilung auch entsprechend Rechnung getragen werden.»

So wie der industrielle Unternehmer bereitsteht, die ihm zugedachte Aufgabe der Bedarfsdeckung vermittels der Mengenproduktion zu erfüllen, so haben der Handel und die Konfektion ebenfalls bestimmte volkswirtschaftliche Verpflichtungen zu erfüllen, deren sinnvolle Funktion sicherlich nicht darin besteht, lediglich Briefträgerdienste auszuüben. Wohlgemerkt, die verschiedentlich angebrachte Kritik gilt keineswegs für den Handel und die Konfektion schlechthin, sondern die Erinnerung an diese Pflichten sei nur denen ins Stammbuch geschrieben, die es wirklich angeht.

Wer sich die Mühe nimmt, einmal über die betrieblichen Vorgänge in einer Weberei gewissenhafte Ueberlegungen anzustellen, wird selbst in der Lage sein, zu errechnen, welcher Zeitverlust und welche Mehrkosten mit der Erledigung einer Vielzahl kleiner und kleinster, kreuz und quer durch die gesamte Kollektion laufender Aufträge verbunden sind. Dazu kommen dann noch die besonderen Spesen des Kunden, der aber anscheinend oft lieber diese zusätzliche Belastung in Kauf nimmt als das Risiko normaler Saisondispositionen, die dem Fabrikanten eine rationelle, kontinuierliche Fertigung ermöglichen.

Es soll nicht verkannt werden, daß jede Wirtschaftsstufe ihre geschäftlichen Sorgen hat, wobei die verschiedenen Abnehmerkreise keine Ausnahme darstellen. Aber man sollte sich doch auch auf dieser Seite einmal etwas mehr mit den Nöten des Fabrikanten vertraut machen, der eine doppelte Last zu tragen hat, nämlich die des Rohstofflagers und die des Fertigwarenlagers, die ihm neben der Sorge um die Beschäftigung zusätzlich aufgebürdet wird.

Die Dispositionsfreudigkeit läßt zu wünschen übrig, und es kommt oft vor, daß man erst angesichts des Verkaufserfolges auf Grund der Muster des Fabrikanten sich zu einer Bestellung entscheidet. Dann muß oft in höchster Not geholfen und die Weberei auf den Kopf gestellt werden, wenn der Artikel nicht gerade vom Lager greifbar ist. Daß heute überall scharf kalkuliert werden muß, ist inzwischen allgemeingültiger Grundsatz geworden, dem sich niemand entziehen kann. Aber ob es deswegen notwendig ist, die Lieferung kleinster Metragen in Auftrag zu geben, weil eben für die Ausführung des eigenen Auftrages nicht mehr benötigt wird, dürfte doch als übertriebene Sparsamkeit bezeichnet werden, die zu Lasten des Lieferanten geht. Und die Moral von der Geschichte, die wir wiederum dem Mitteilungsblatt der Arbeitsgemeinschaft der Knopfindustrie entnehmen und die auch für die Weberei zutrifft:

«Fabrikanten sind auch Menschen, die etwas Verständnis für ihre eigene Lage erwarten. Es muß nicht sein, daß die Versandabteilung der Geschäftigkeit eines Ameisenhaufens gleicht, wodurch zwar der Eindruck einer rasanten Umsatzgeschwindigkeit vorgetäuscht wird, während in Wirklichkeit mühsame und kostspielige Kleinarbeit unnötigerweise geleistet wird, die in keinem Verhältnis zum wirtschaftlichen Erfolg, höchstens unter dem Gebot des Kundendienstes steht.»

Handelsnachrichten

Staatliche Exportförderung in einigen Textilländern

F. H. In letzter Zeit beschäftigt man sich vermehrt mit der durch die Exportförderungsmaßnahmen beeinflussen internationalen Konkurrenz. Jedes Land beruft sich auf das «Dumping» des andern und leitet das Recht ab, immer neue Exportförderungs-Methoden zu entwickeln, wodurch die Wettbewerbsverhältnisse ständig weiter verfälscht werden. So hat zwischen den europäischen Exportstaaten ein eigentlicher Wettkampf um die wirksamste staatliche Exportförderung eingesetzt. Für die schweizerische Textilindustrie bietet diese Entwicklung nicht zu unterschätzende Gefahren.

Ein Vergleich der von den wichtigsten Ländern getroffenen Exportförderungsmaßnahmen und ihrer Auswirkungen auf die Preisgestaltung ist außerordentlich schwierig, da die angewandten Methoden sehr unterschiedlich sind. In einem Land stehen die steuerlichen Maßnahmen im Vordergrund; ein einem andern Land werden Erleichterungen für die Export-Finanzierung und Versicherung bevorzugt; in einem dritten Land sind eigentliche Export-Subventionen an der Tagesordnung. Auf währungspolitischem Gebiet spielen Prämien-Systeme und Devisenabgabevorschriften verschiedenster Art eine besondere Rolle.

Die nachfolgende Darstellung der von den wichtigsten Textilländern erlassenen Maßnahmen auf dem Gebiete der Exportförderung basiert auf dem durch die Zürcherische Seidenindustrie-Gesellschaft gesammelten Material aus Pressenotizen und Bankberichten sowie auf die Schrift des Dr. Bräker über «Direkte Exportförderungsmaßnahmen konkurrierender Länder», herausgegeben durch die Bundesauskunftsstelle für den Außenhandel.

In *Westdeutschland* sind die Exportförderungsmaßnahmen nicht derart weit ausgebaut wie in andern Ländern. Immerhin sind sie bedeutend weitreichender als in der Schweiz. Einmal sind die Erleichterungen zu erwähnen, welche den Exporteuren in der Verwendung ihrer Dollarerlöse gewährt werden. Ferner werden zum Export gelangende Waren weitgehend von der Umsatzsteuer befreit, und im Export tätige Unternehmen können Erleichterungen in Form von steuerfreien Rücklagen oder eines Gewinnabzuges in Anspruch nehmen. Während es sich bei den steuerfreien Rücklagen nur um eine Steuerverlagerung handelt, die wohl den einkommens- bzw. körperschaftspflichtigen Gewinn vorübergehend ermäßigt, in den zehn auf die Bildung der Reserve folgenden Jahren aber gleichmäßig mit gewinnerhöhender Wirkung wieder ausgeglichen wird, handelt es sich beim Gewinnabzug um eine echte Steuerersparnis. Der Gewinnabzug beträgt zurzeit 1% des Ausfuhrwertes für den Händler, 3% für den Hersteller und 4% bei der Lohnveredlung. Gewisse Erleichterungen greifen ferner für die im Export tätigen Unternehmen auch bei der Wechsel- und bei der Versicherungssteuer Platz.

Oesterreich kennt kein eigentliches Exportförderungs-Gesetz, das eine Ausfuhrvergütung für Fertigwaren, Rückvergütung gewisser Steuern, Bewertungsfreiheit durch Zulassung vorzeitiger Abschreibungen und die Uebernahme einer Bundeshaftung, die sich sowohl auf das Fabrikationsrisiko als auch auf das Kreditrisiko für mittelfristige Ausfuhrgeschäfte erstreckt, vorsieht.

In *Italien* sind die Exportförderungsmaßnahmen verhältnismäßig wenig ausgebaut, was wohl mit der bisher starken Gläubigerstellung dieses Landes innerhalb der Europäischen Zahlungsunion zusammenhängen dürfte. Wenn die Regierung bisher sogar eine generelle Rückvergütung der Umsatzsteuer bei Exporten abgelehnt hat, so scheinen die Bestrebungen doch dahin zu gehen, in absehbarer Zeit Textilien in diese Warenliste aufzunehmen. Für Exporte von Garnen wird im übrigen die sogenannte Fabrikationssteuer vergütet. An sich besteht auch die Möglichkeit, Einfuhrzölle für Waren, die in irgendeiner Weise verarbeitet zum Export gelangen, zurückerstattet zu erhalten. Vor dem Parlament liegt zurzeit ein Gesetzesentwurf zur Einführung der seit 1940 nicht mehr angewandten staatlichen Exportrisikogarantie, welche ähnlich ausgebaut ist, wie die schweizerische Exportrisikogarantie.

Bei der Beurteilung der Exportförderungsmaßnahmen *Großbritanniens* ist zu berücksichtigen, daß die Zoll-Präferenz-Abkommen wohl den wichtigsten Bestandteil der britischen Exportförderung darstellen. Dazu kommt eine staatliche Exportkreditversicherung, welche im Gegensatz zur schweizerischen Lösung auch das Kunden-Risiko deckt.

Die Exportförderungsmaßnahmen *Frankreichs* sehen vor allem eine steuerliche Begünstigung vor, die — wenn überhaupt ein Vergleich möglich ist — von allen europäischen Staaten den größten Umfang annimmt. Aus Frankreich nachweislich exportierte Waren von verschiedenen Spezialsteuern befreit. Diese Rückvergütung verbilligt den Exportpreis gegenüber dem Inlandspreis um rund 20%. Darüber hinaus werden dem französischen Exporteur die Sozial- und Fiskallasten rückvergütet. Für Textilien beträgt z. B. diese Rückvergütung der Sozial- und Fiskallasten 8,72% des Fakturawertes.

Neben den steuerlichen Maßnahmen spielt die Exportversicherung für die Förderung des französischen Exportes eine besondere Rolle. Im Vordergrund steht dabei die staatliche Preisgarantie, die dem französischen Fabrikanten erlaubt, Exportabschlüsse zu festen Preisen zu tätigen, indem der Staat das Risiko der Steigerung der Materialpreise und der Löhne während der Produktionsperiode übernimmt. Die Exportversicherung deckt im übrigen alle auch durch die schweizerische Exportrisikogarantie übernommenen Risiken, und versichert daneben die Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers. Besondere Bedeutung haben schließlich die Finanzierungsmaßnahmen, welche eine Staatsgarantie für die von Banken gewährten Kredite zur Vorfinanzierung von Exportgeschäften vorsehen.

Diese keineswegs auf Vollständigkeit Anspruch erhebende Zusammenstellung der wichtigsten Exportförderungsmaßnahmen einiger Textilländer zeigt mit aller Deutlichkeit, daß die offene oder versteckte Politik der Exportsubventionierung gewisser Staaten schon einen bedeutenden Umfang angenommen hat. Es wäre deshalb sehr zu wünschen, wenn internationale Organisationen, wie das GATT oder die OECE sich gelegentlich auch mit der Frage der Exportförderungsmaßnahmen befassen würden, um eine internationale Verständigung zu erzielen, die es ermöglichen sollte, auf die verschiedenen Stimulierungsmittel und getarnten Kunstgriffe zu verzichten, wobei allerdings die große Verschiedenartigkeit der Steuerverhältnisse, die im Konkurrenzkampf eine große Rolle spielen, kaum unberücksichtigt bleiben können.

Bemerkungen zur Handelspolitik. — In den letzten Mitteilungen wiesen wir auf den bevorstehenden Ablauf des

Abkommens mit Frankreich

hin. Erfreulicherweise ist es inzwischen unsern Behörden gelungen, für saisonbedingte schweizerische Gewebelieferungen und andere Textilsendungen Vorschußkontingente zu vereinbaren, zu deren Lasten Ende Oktober Einfuhrlizenzen ausgestellt werden sollen. Dadurch wird es möglich, ohne Rücksicht auf weitere Verzögerungen in den französisch-schweizerischen Wirtschaftsverhandlungen, rechtzeitig Modellcoupons für die Haute Couture sowie Krawattenstoffe und Carrés für das Weihnachtsgeschäft zu liefern. Unsern Unterhändlern Dank und Anerkennung für ihren Erfolg!

Ein erfreuliches Ergebnis konnte die schweizerische Verhandlungsdelegation in den

Wirtschaftsbesprechungen mit Holland

erzielen, gelang es doch, für die noch kontingentierten Textilien befriedigende Kontingente zu vereinbaren. Im Vergleich zu andern europäischen Textilexportländern wird die Schweiz von den Holländern handelspolitisch bevorzugt. Der Konkurrenzkampf auf dem holländischen Markt ist jedoch sehr hart und es wird große Anstrengungen kosten, die vereinbarten Kontingente voll auzunützen.

Von großer Bedeutung für verschiedene Zweige der Textilindustrie, deren Erzeugnisse noch nicht auf der deutschen Freiliste stehen, sind die Verhandlungen über einen

neuen Handelsvertrag
mit der Bundesrepublik Deutschland,

die am 19. Oktober in Bern beginnen. So müssen neue Kontingente für Stickereien, Tülle und verschiedene andere Textilien vereinbart werden. Da erfreulicherweise beide Verhandlungspartner liberal eingestellt sind, sollten die schweizerischen Exportwünsche erfüllt werden können. Es ist beabsichtigt, ein fortschrittliches Zahlungsabkommen und eine langfristige Vereinbarung über den

Warenverkehr abzuschließen. Möge der neue Handelsvertrag mit Deutschland die alte, bewährte Tradition mehrjähriger und großzügig liberaler Vereinbarungen, wie sie in der Zeit des freien Welthandels üblich waren, wieder aufleben lassen!

Unerfreuliche Aspekte bieten wiederum die handelspolitischen Verhältnisse mit verschiedenen

Staaten des Ostblocks.

So ist das Scheitern der mit Polen im Laufe dieses Sommers aufgenommenen Wirtschaftsverhandlungen zu verzeichnen. Die schweizerischen Exporte werden sich daher nach einer autonomen Regelung unserer Behörden abwickeln. Die bisher stets schlecht ausgenützten Textilkontingente stehen deshalb nicht einmal mehr auf dem Papier. Auch mit Bulgarien halten sich die Handelsbeziehungen in engen Grenzen.

Während sich die bilateralen Verhandlungen der Schweiz mit den westeuropäischen Ländern, abgesehen vom Sonderfall Frankreich, günstig entwickeln, bereitet die Entwicklung unserer

Aktivität gegenüber der Zahlungsunion

unsern Behörden wachsende Sorgen. Als bekannt wurde, daß die Schweiz im August einen Ueberschuß von 107 Millionen Franken erzielt habe, wodurch der Bundesvorschuß an die Zahlungsunion auf 743 Millionen Franken anstieg, brach im Bundeshaus zu Bern geradezu eine Panik aus, muß man doch bei weiterem Anhalten unserer Aktivität mit der vorzeitigen Erschöpfung unserer Quote rechnen, was die Bewilligung einer weitern Rallonge durch die eidgenössischen Räte erforderlich macht. Dieser Ausweg ist indessen nur nach Ueberwindung verschiedener, eher gefühlsmäßiger Gegenargumente zu beschreiten, die der Erhöhung des Bundeskredites an die Zahlungsunion in der öffentlichen Meinung und wohl auch im Parlament entgegengehalten werden. In einer Tageszeitung wurde kürzlich sogar behauptet, die Schweiz verschenke Millionen an das Ausland! Aber auch unsere Exporteure als solid rechnende Kaufleute und Industrielle beginnen sich zu fragen, was denn mit den in der Zahlungsunion investierten Bundesmillionen geschehen wird, wenn diese Institution beispielsweise Ende Juni 1954 liquidiert und durch ein freieres Verrechnungssystem ersetzt werden sollte. Diesen Bedenken sei nur kurz entgegengehalten, daß es sich um einen kursgesicherten und verzinsten Kredit handelt, der zwar nur zu einem Bruchteil durch die Gold- und Dollarreserven der Zahlungsunion gedeckt ist (immerhin besser als nichts!) und sich bei Auflösung dieser Institution vorwiegend zu einem Bundesguthaben gegenüber Frankreich und Großbritannien umwandeln würde. Diese beiden Länder sind indessen gegenüber der Schweiz zahlungsbilanzmäßig stets stark aktiv, so daß die Amortisation dieser Kredite keine unüberwindlichen Schwierigkeiten bereiten sollte. Ferner wird der Bund aus der Auszahlungsabgabe von ½% und aus den Ueberschüssen der Verrechnungsstelle bis Mitte 1954 fast 50 Millionen Franken einnehmen, die ihm als Risikoausgleich für allfällige Verluste aus seiner Kreditgewährung dienen. Eine wesentliche Vermehrung der Clearingeinzahlungen ließe sich weifellos durch die Dekretierung der Einzahlungspflicht gegenüber den Fremdarbeitern in der Schweiz und den in OECE-Ländern reisenden schweizerischen Touristen erreichen. Dies hätte allerdings die Einrichtung einer scharfen Devisenkontrolle an der Grenze zur Folge, gegen welche sich unser Volk wohl mit Recht wenden würde. Somit werden wir uns die Wahrung unserer alten Schweizer Freiheit an der Grenze halt auch etwas kosten lassen müssen.! ug.

Handelspolitische Fragen der schweiz. Baumwollindustrie

Die Paritätische Kommission der schweizerischen Baumwollindustrie hat, wie es im Quartalsbericht Nr. 15 dieser Institution heißt, in letzter Zeit wiederholt darauf hingewiesen, daß die gegenüber den *lateinamerikanischen Ländern* bestehenden Einfuhrschwierigkeiten für schweizerische Textilien beseitigt oder doch wesentlich gelockert werden müßten. Zur Illustration dieser Notwendigkeit sei festgestellt, daß Lateinamerika allein im Jahre 1947 für 96 Millionen Franken Gewebe und Stickereien aus der Schweiz kaufte; 1952 betrug die Einfuhr nur noch 26 Millionen Franken. Diese Zahlen zeigen deutlich, wie sehr sich die von den lateinamerikanischen Regierungen eingeführten Diskriminierungen auf unsere Exportindustrie ausgewirkt haben.

Auch der Ferne Osten bietet für die Baumwollindustrie wenig erfreuliche Aspekte. Indien hat beispielsweise seine ohnehin stark protektionistischen Einfuhrzölle auf Gewebe weiter erhöht; diese betragen heute für schweizerische Baumwollgewebe 100 Prozent des Einfuhrwertes und mehr. Die Baumwollindustrie erwartet, daß eine schweizerische Handelsdelegation nach Indien sowie allenfalls nach Pakistan und Australien entsendet wird, um durch direkte Besprechungen die dem schweizerischen Export entgegenstehenden Schwierigkeiten zu beseitigen.

Durch einige handelsvertragliche Vereinbarungen mit westeuropäischen Ländern konnte die Exportlage der schweizerischen Baumwollindustrie wesentlich verbessert werden. Das bis Ende 1953 verlängerte schweizerisch-britische Warenabkommen liberalisierte die Erzeugnisse der schweizerischen Baumwollindustrie, von wenigen Ausnahmen auf dem Gebiet der Stickereien abgesehen; demzufolge können in Großbritannien Baumwollerzeugnisse ohne mengenmäßige Beschränkung eingeführt werden. Norwegen andererseits liberalisierte die Erzeugnisse der schweizerischen Baumwollindustrie ebenfalls, und entsprechend einem schweizerisch-schwedischen Notenwechsel können diese Erzeugnisse auch in Schweden ohne Beschränkung eingeführt werden.

Steigende deutsche Gewebeausfuhr. — Die Exporte von deutschen Seiden-, Rayon- und Perlongeweben beliefen sich im 2. Quartal 1953 auf 15,7 Millionen DM. Davon entfielen 1,6 Millionen DM auf Seidengewebe und 1,4 Millionen DM auf Perlongewebe. Gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres konnten die deutschen Exporte um 50 % gesteigert werden. Im Vergleich zum 1. Vierteljahr 1953 ist die Ausfuhr nur leicht zurückgegangen.

In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, daß die Ausfuhr von schweizerischen Seiden-, Rayon- und Nylongeweben im 2. Quartal des laufenden Jahres unter Abzug der nicht von der Seidenstoffweberei fabrizierten Honan- und Cordgewebe 17,5 Mill. Franken betrug. Die Exporte unserer Industrie liegen somit nur noch wenig über denjenigen der deutschen Konkurrenz. Ferner ist hervorzuheben, daß die Wertzunahme gegenüber dem 2. Quartal 1952 für die Schweiz nur 16 Prozent betrug. Die deutsche Konkurrenz ist somit für die zürcherische Seidenindustrie ein ernstzunehmender Faktor geworden, und zwar nicht nur für unsere Verkäufer und Exporteure, sondern notgedrungen auch für die Arbeiterschaft, deren Löhne in der Schweiz schon heute höher sind als in Deutschland. ug.