

Bankgeschäfte, insbesondere des Kontokorrent-, Diskont- und Lombardgeschäftes, der Effektengeschäfte. Alle modernen, banktechnischen Vorgänge werden an Hand von zahlreichen Beispielen veranschaulicht, so insbesondere auch die Zins- und Provisionsberechnung und die Kreditbeurteilung an Hand von Bilanzen, die in ein bestimmtes Schema gezwängt werden. Der dritte Teil versetzt den Leser hinein in das lebhafteste Getriebe der Berliner Börse. Wir sehen plastisch, wie an der Börse gehandelt wird, wie die Kurse zustande kommen, wie der Kurszettel zu lesen ist, wie per Kasse, per Ultimo gehandelt wird, was bei Spekulationsgeschäften zu beachten ist, was Zeitgeschäfte mit beschränktem Risiko sind u. ä. m. Das vorzügliche Buch kann allen denen, die sich über das moderne Geldwesen näher unterrichten wollen, nur warm empfohlen werden.

Internationales Export- und Messe-Lexikon. Verlag für Exportliteratur G. m. b. H., Leipzig. Preis 20 Mark. — Das vorliegende Export- und Messe-Lexikon, dessen Herausgabe quartalweise erfolgt, stellt einen wertvollen Führer durch die zahlreichen deutschen und ausländischen Messen und Ausstellungen dar, dem aktuelle praktische Ratschläge für die Handhabung der Ausfuhr beigegeben sind. Das Buch kann allen Firmen, die an den Messen und Ausstellungen, sowie an der Ausfuhr interessiert sind, empfohlen werden.

Arbeitgeberschutz im Betriebsrätegesetz. Von Dr. jur. Walter Hüsing, Dortmund. Selbstverlag. Preis 19,50 Mark. — Das Buch enthält einen Kommentar zum Betriebsrätegesetz, den Wortlaut des Gesetzes, den Text der Wahlordnung und ein Sachregister. Der Kommentar zeichnet sich dadurch aus, daß er ganz vom Standpunkte des Arbeitgebers aus geschrieben ist und alles dasjenige in umfassendem Maße enthält, was für die Auslegung des Betriebsrätegesetzes für den Arbeitgeber in Betracht kommt. Ein besonderer Vorteil des Kommentars besteht auch darin, daß eine große Anzahl Entscheidungen im Wortlaute angeführt sind. Die besondere, eigenartige Anordnung ermöglicht eine schnelle Übersicht. Die Arbeitgeber, sowohl diejenigen, die eine größere Anzahl von Arbeitnehmern beschäftigen, können sich über die für sie in Betracht kommenden Bestimmungen an Hand des Buches schnell unterrichten.

HANDELSNACHRICHTEN

Neuer Zolltarif in den Vereinigten Staaten von Amerika. Das neue Zolltarifgesetz, das Ende Juli 1921 in den Vereinigten Staaten vom Parlament angenommen wurde, bringt eine Reihe wichtiger Änderungen über die Behandlung von Einfuhrgütern gegenüber den bisherigen Bestimmungen. Angesichts der nicht unerheblichen Ausfuhr des deutschen Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwarengewerbes nach den Vereinigten Staaten sei der Kern des neuen Gesetzes wiedergegeben:

Sekt. 307. Alle Einfuhrwaren sollen, soweit dies möglich, zur Bezeichnung der Herkunft mit Marken, Stempeln, Brandzeichen oder Aufschriften in englischer Sprache und an deutlich sichtbarer Stelle versehen sein. Alle Packungen mit Einfuhrwaren sollen zur Bezeichnung der Herkunft und der Menge des Inhaltes mit Marken, Stempeln, Brandzeichen oder Aufschriften in englischer Sprache versehen sein; sie dürfen vor Anbringung dieser Zeichen dem Empfänger nicht ausgehändigt werden. Zuwiderhandlungen gegen diese Vorschrift haben Strafen bis zu 5000 Dollar oder Gefängnis bis zu einem Jahre oder beide Strafen zugleich zur Folge.

Sekt. 102. **Warenwert.** Wenn nicht durch Gesetz etwas anderes bestimmt ist, bezeichnet der Ausdruck „Wert“ (value), wo er in jedem auf die Bewertung und Klassifizierung von Einfuhrwaren bezüglichen Gesetze verwendet ist, den Preis am Ausfuhrtag, zu dem ähnliche und konkurrierende Waren in den Vereinigten Staaten verkauft oder zum Großverkauf in den üblichen Umschließungen, Umhüllungen oder Behältern, einschließlich aller Kosten, Auflagen und Spesen angeboten werden. Wenn dieser Wert nicht zur Zufriedenheit des Schätzers (appraising officer) festgestellt werden kann, soll der Verkaufs- oder Verbrauchswert der Einfuhrware in den Vereinigten Staaten, mit Umschließungen, Umhüllungen oder Behältern zur Grundlage genommen werden. Bei Festsetzung des Verkaufspreises sollen die Schätzer den Verkaufspreis oder die Herstellungskosten ähn-

licher Erzeugnisse in den Vereinigten Staaten in Betracht ziehen, die nicht in üblichen Engros mengen verkauft oder im gewöhnlichen Handel oder überhaupt nicht verkauft werden.

Sekt. 403. Einfuhrwaren gelten als gekauft (purchased) im Sinne dieses Gesetzes, wenn der Preis oder Betrag, der von einer Person in den Vereinigten Staaten einer Person eines anderen Staates oder deren Agenten oder Vertreter in den Vereinigten Staaten zu bezahlen ist, zur Zeit der Ausfuhr der Ware oder vorher bestimmt oder vereinbart ist.

Sekt. 404. Eine Ware gilt als in anderer Weise dann durch Kauf im Sinne dieses Gesetzes eingeführt, wenn sie vom Auslande nach den Vereinigten Staaten verschifft wird, ohne daß der zu zahlende Preis vorher vereinbart oder festgesetzt wurde.

Sekt. 481. Ausgenommen in den vom Gesetz vorgesehenen Fällen sollen alle Waren bei der Einfuhr von einer beglaubigten Faktura begleitet sein. Kann eine solche nicht beigebracht werden, so ist eine Scheinfaktura (pro forma invoice) oder eine Kostenaufstellung vorzuweisen. Wenn der Zolleinnehmer glaubt, das Fehlen einer beglaubigten Faktura mache die richtige Abfertigung unmöglich, so kann er die Einfuhr mit einer Scheinfaktura unter der Bedingung gestatten, daß der Importeur eine vom Staatssekretär zu bestimmende Sicherheit für Beibringung einer beglaubigten Faktura innerhalb sechs Monaten und für höheren Eingangszoll leistet.

Sekt. 482. Die beglaubigten Fakturen sind in dreifacher Ausfertigung auszustellen und sollen den Eintrittshafen nennen; sie sind vom Verkäufer zu unterschreiben, wenn ein Kauf vorliegt, oder vom Hersteller oder Eigentümer der Ware, wenn die Waren in anderer Weise verschifft werden.

Sekt. 484. Für Waren, die infolge Kaufes verschifft werden, soll die Faktura den Verkaufspreis enthalten und alle Unkosten angeben, ferner wann, wo und von wem die Ware gekauft wurde, den Namen des Käufers und etwaige Rückzölle oder Ausfuhrvergütungen für die Ware. Alle Fakturen müssen in den Maßen und Gewichten des Ausfuhrlandes oder denjenigen der Vereinigten Staaten ausgestellt werden; sie sollen eine richtige, vollständige und genaue Beschreibung der Waren und der Packungen, Umschließungen und Umhüllungen enthalten, sowie den Namen, unter dem sie im Ausfuhrlande bekannt sind.

Sekt. 491. Bei jeder Einfuhr von Waren im Werte von über 100 Dollar ist eine Deklaration auszustellen, deren Form vom Staatssekretär bestimmt wird und die vom Eigentümer, vom Importeur und vom Empfänger oder dessen Agenten zu unterschreiben ist.

Sekt. 495. Wenn die endgiltige Abschätzung einer Einfuhrsendung, die einem Wertzoll unterliegt, den deklarierten Wert übersteigt, soll zum gesetzlichen Zoll ein Zuschlag von 1% der Endabschätzungssumme für jedes Prozent erhoben werden, um das diese Summe höher ist als der deklarierte Einfuhrwert.

Zur Lage des Uhren- und Juwelenmarktes in Spanien. Wie wir von zuverlässiger Seite erfahren, ist die Lage des Uhrenmarktes in Spanien gegenwärtig als ungünstig zu bezeichnen. Dies ist einmal darauf zurückzuführen, daß die Uhrengeschäfte im allgemeinen noch ziemlich gut mit Ware versorgt sind, daß der Taschenuhrenmarkt von der schweizerischen Konkurrenz weitgehend beherrscht wird und schließlich auf die starke Erhöhung der spanischen Einfuhrzölle sowie den Gold- und Valutaaufschlag. Durch die letzte Zollerhöhung wurden Uhren in so starkem Maße betroffen, daß in dem neuen Zollprojekt bereits wieder eine Herabsetzung vorgesehen ist. Der Goldaufschlag beträgt bei einer Entrichtung des Zollbetrages in spanischem Silbergeld oder in Noten der Bank von Spanien für den Monat September 1921 49,09%. Der Valutaaufschlag (für Länder mit niedriger Valuta), auch Erhöhungskoeffizient genannt, beträgt gegenwärtig 70% für Uhren aus Deutschland.

Etwas besser gestaltet sich die Absatzmöglichkeit für Einzelteile von Uhren, da man in dieser Beziehung, um die zahlreichen Uhrmacherwerkstätten in Spanien mit den nötigen Ersatzteilen zu versorgen, die Zollsätze nicht so stark wie für fertige Uhren in die Höhe geschraubt hat.

Die Lage auf dem Juwelenmarkt ist in Spanien ebenfalls sehr ungünstig. Die Verkäufe haben in letzter Zeit stark nachgelassen, so daß sich z. B. verschiedene Juwelengeschäfte Barcelonas veranlaßt sahen, den Ausverkauf mittels großer, verlockender Reklameplakate anzukündigen. Die herrschende allgemeine Krise und der Mangel an Geldmitteln dürften die Hauptfaktoren für die ungünstige Lage des Juwelenmarktes sein. Hierzu kommt, daß die hohen Forderungen der Goldarbeiter in