

Hvad göres för höjandet af vår export på Ryssland? /

Petersson, C. E. W.

12 N Br.



National Library
of Sweden

Ekon.
Handl.
(1913)

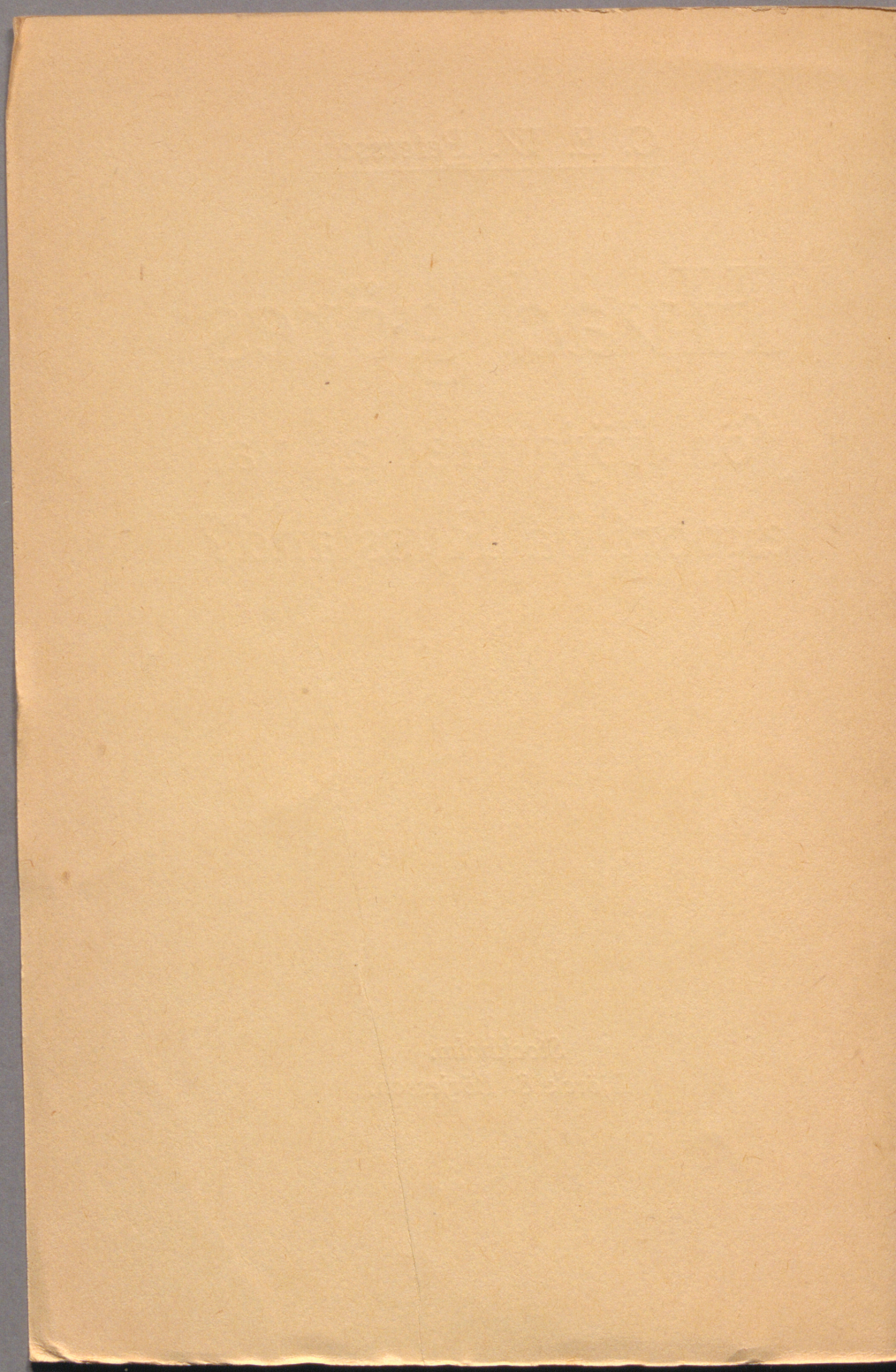
0

C. E. W. Petersson

Hvad göres för höjandet af vår export på Ryssland?

Stockholm.
Björck & Börjesson.

1913



C. E. W. PETERSSON

HVAD GÖRES FÖR HÖJANDET
AF VÅR
EXPORT PÅ RYSSLAND?

NÅGRA BETRÄKTELSE AF EN INTRESSERAD,

JÄMTE ETT FÖREDRAG AF

Dr. BERNHARD HARMS

PROFESSOR I NATIONALEKONOMI VID UNIVERSITETET I KIEL

MED FÖRF: S BEMYNDIGANDE ÖFVERSATT FRÅN TYSKAN



STOCKHOLM
BJÖRCK & BÖRJESSON



C. E. W. PETERSSON

STOCKHOLM
A. B. FAHLCRANTZ' BOKTRYCKERI
EXPORT PA RYSSLAND



STOCKHOLM 1913

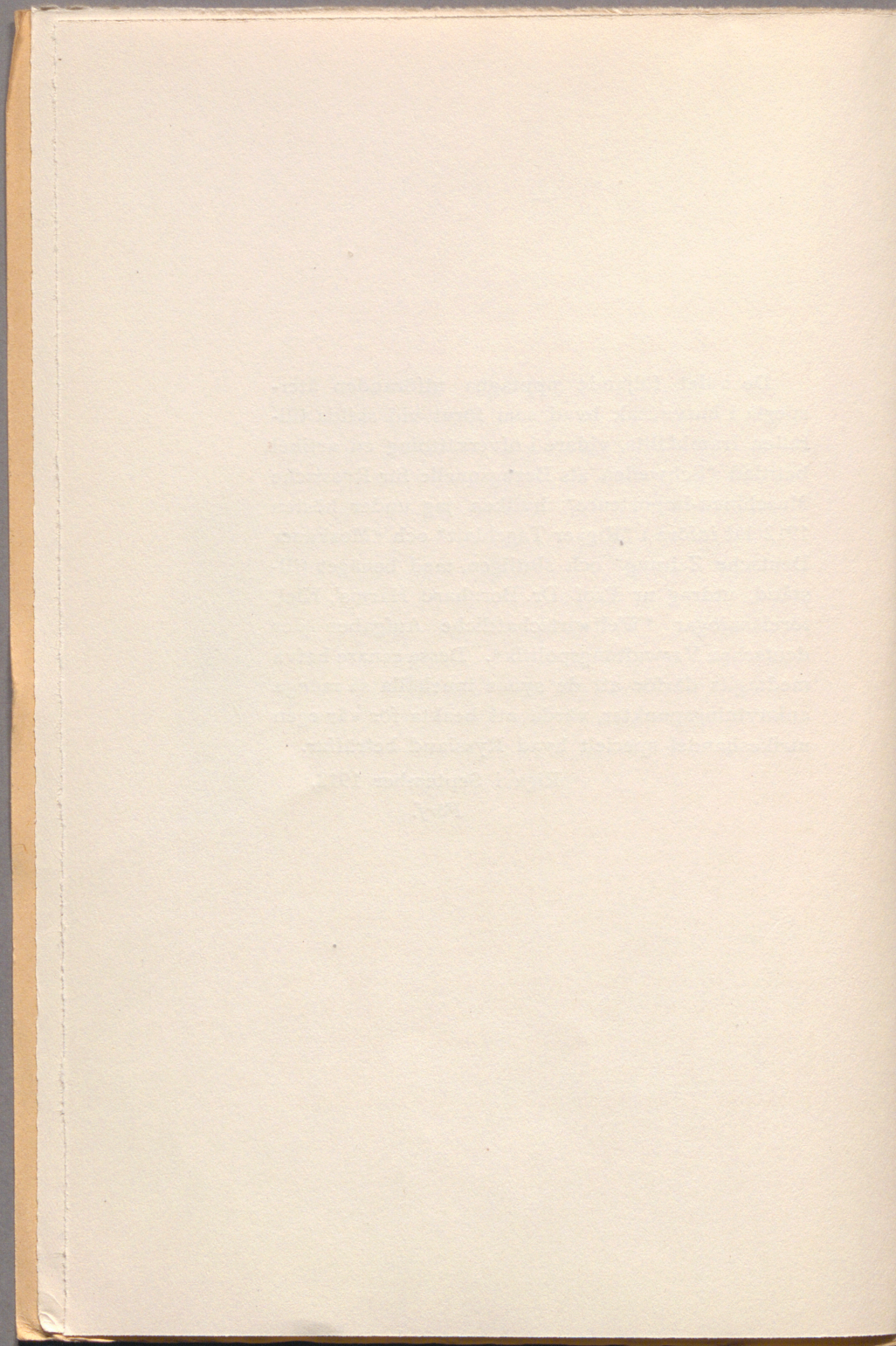
A.-B. FAHLCRANTZ' BOKTRYCKERI.



De i det följande upptagna utföranden åter-
spegla i hufvudsak hvad som förut vid skilda till-
fällen framhållits, vidare i öfversättning en artikel
betitlad "Schweden als Bezugsquelle für Russische
Maschinen-Importeure" hvilken jag under hösten
1912 lät införa i "Rigaer Tageblatt" och "Moskauer
Deutsche Zeitung" och slutligen, med benäget till-
stånd, utdrag ur Prof. Dr. Bernhard Harms', Kiel,
föreläsningar "Weltwirtschaftliche Aufgaben der
deutschen Verwaltungspolitik". Dessa senare hafva
medtagits därför att de synas innehålla så många
anknytningspunkter, värda att beakta för vår egen
utrikeshandel speciellt hvad Ryssland beträffar.

Riga i September 1913.

Förf.



År 1916 utgår handelstraktaten mellan Ryssland och Tyskland och verkningarna häraf kunna för Sveriges handel på Ryssland blifva betydande. För båda kontrahenterna gäller det att dessförinnan göra sig så oberoende af hvarandra som möjligt. Att man på ryskt håll härvid icke underskattar Sveriges betydelse framgår bl. a. af den berättelse, som under slutet af 1912 aflämnades af docenten I. M. Goldstein i Kejsarl. Ryska finansministeriet. Hr G. som af ministerpresidenten och finansministern Kokovtsoff blifvit i special-mission kommenderad att i utlandet studera den rysk-tyska handelstraktaten särskildt i relation till de nordiska länderna och de västeuropeiska staterna, framhöll med stöd af ett stort statistiskt material Rysslands afhängighet af Tyskland, såsom för Ryssland särdeles ogynnsam. För att kunna bekämpa Tysklands öfvervägande inflytelse på den ryska marknaden rekommenderade G. som synnerligen viktigt att befordra och stärka Rysslands handelsrelationer med Danmark, *Sverige*, Holland, Belgien och Balkanstaterna. Enligt G:s mening skulle intill tidpunkten för ett förnyande af den rysk-tyska handelstraktaten för Ryssland gynnsamma konjunkturer inträda, då Tyskland förmodligen hade att snart emotse en

industriell kris. Ryssland borde nu vid avslutandet af nya traktater inrymma de nordliga och västliga europeiska staterna särskilda fördelar

Frånsedt det tryck som Ryssland genom ut-sändandet af en dylik kommitté och offentliggörandet af dennas rapport redan nu synes vilja utöfva på Tyskland, innebär detta något för oss att observera. Såsom *själfständig tillverkande* konkurrent till Tyskland och Sverige på den ryska marknaden kan af de i docenten Goldsteins rapport anförda staterna endast Belgien i någon större mån ifrågakomma. Hvarken Danmark eller Holland, än mindre Balkanstaterna äro eller kunna af naturliga skäl inom afsevärd framtid blifva industristater. Den siffra Belgiens export till Ryssland utvisar öfverstiger väl betydligt hvad Sverige hittills ernått och för många år framåt kan hoppas uppnå, men i den för Belgien angifna statistiken upptages med säkerhet dels en myckenhet transitogods som belgiskt, dels väger importen av råkautschuck från Belgiska Kongo säkert mycket tungt. Ehuru betydande Belgiska företag investerat stora kapital i Ryssland i industriella företag, ofta ledda af belgiska affärsmän och ingenjörer, märkas exempelvis maskiner och verktyg af belgiskt ursprung rätt sällsynt på den ryska marknaden.

Vi skulle alltså kunna med ett visst mått af säkerhet föreställa oss att Sverige, hvad *importen* af för Ryssland nödvändiga industrialster beträffar, kunde bland de i docenten G:s rapport näm-

da staterna intaga *en framskjuten ställning* och än mera, att vi vid uppgörandet af de nya traktaterna borde på grund häraf kunna tillförsäkra oss fördelar.

Såsom af tillgängliga siffror framgår har vår export på Ryssland under det senaste quinquenniet mer än tredubblats. *Hvilka åtgärder ha vi vidtagit för att utnyttja denna för oss tillsynes fördelaktiga konjunktur, och kan det sägas att Ryssland såsom afsättningsort för svenska industrialster omfattas med tillbörligt intresse?*

Till besvarandet af denna fråga, anser sig broschyrutgifvaren icke kompetent. Hvad här närmast åsyftas är att framhålla några åsikter från en den största konkurrentnationens statsekonomska vetenskapsmän, och samtidigt att väcka mer intresse för den stora marknad som ligger oss alla "så nära och dock så långt, långt bort".

Enligt meddelande i "Deutscher Aussenhandel" (Tyska Handelsfördragsföreningens organ n:o 1, 1913) afhölls i *Kiew* under januari i år en kongress af delegerade från Ryska "Zemstvos" för att utarbета ett projekt till ny rysk-tysk handels-traktat. Kongressen sammankallades af ryska exportkammaren.

Enligt "Ryska Handelsunderrättelserna":

Den af ryska exportkammaren i gemenskap med Charkoffska (Harkov) landtbrukssällskapet föranstaltade handelsfördragskongressen, som afhålls i *Charkoff* den 2 till 7 april i år (1913) förtjänar i många hänseenden stort beaktande. I denna deltaga representanter för ett stort antal inflytelserika institutioner, särskildt från åtskilliga ministerier. Kongressen ämnar förelägga regeringen resultatet af sina rådplågningar

Jag anför detta för att påvisa vikten af dessa platser.

Följande artikel inflöt under senare delen af 1912 i "Rigaer Tageblatt" och "Moskauer Deutsche Zeitung". De i densamma anförda siffrorna äro i afrundade tal hämtade dels ur Rigaer Börsenkommittés statistik, dels ur Sveriges Verkstadsförenings tablå för 1911. I parentes sagdt är att beklaga att denna tablå, enligt hvad som meddelats på grund af bristande medel för ändamålet, icke vidare utgifvits; den utkom för 1911 synnerligen snabbt och frapperade genom sin klara och lätt öfverskådliga sammanställning.

»Schweden als Bezugsquelle für Russische Maschinenimporteure».

(Sverige som leverantör för ryska maskinimportörer).

Sverige, som inköpskälla för maskiner, särskildt för industri och landtbruk, har först under de senare åren blifvit bekant för den *ryske* importören. För denne var hufvudsakligast de *stora* kulturländerna leverantören; för lång tid stod England i spetsen tills slutligen Tyskland mer och mer eröfrade den ryska marknaden och under de senare decennierna framträdde Nordamerikas för-
enta stater. Att Sverige var ett kulturland med en på många områden framstående industri var

väl några större importfirmor bekant, men importen inskränkte sig till några specialområden: bättre verktyg, vissa kvalitetsstålsorter etc., ehuru under en period båtar och skeppsdelar rätt mycket beställdes vid svenska varf.

Äfven den svenske fabrikanten intresserade sig i allmänhet rätt litet för de ryska affärerna, ehuru det geografiska läget borde varit inbjudande till en mera utvecklad handel mellan de båda rikena. Under det svenska industrialster tillkämpade sig en rangplats i främmande världsdelar, ignorerades exporten till det närbelägna Ryssland och försumrades rätt ofta.

Emellertid gjorde det stadigt fortgående uppsvinget inom svensk industri ett upptagande af nya marknader till en nödvändighet och sedan några större svenska företag inom den tekniska industrien (telefoner, separatorer) lyckats i Ryssland finna ett fast och stort afsättningsfält, verkade detta sporrande på andra svenska industri-kretsar att upptaga den ryska marknaden, så mycket mera som en föranstaltad enquête gaf vid handen, att en förökad export är en existenssak för vissa grenar af den s. k. "verkstadsindustrien".

Svenska regeringen gör numera mycket för exportens höjande: än genom fördelande af stipendier för etablerande af svenska handelshus i utlandet, än genom subsidier till upprätthållande af reguljära sjöfartsförbindelser med bestämda hamnar o. s. v.; så betalas bl. a. för en reguljär förbindelse Stockholm—Riga en subsidie af kr.

60,000 per år. Denna förbindelse har väsentligt bidragit att underlätta importen af svenskt gods öfver Riga. Härför tala bäst några siffror:

År 1908 uppgick hela importen (från Sverige) till och öfver Riga till c:a 3 millioner kronor. År 1911 hade exporten till Ryssland redan nått ett omfång af c:a 20 millioner kr. Betrakta vi närmare på hvilka alster denna summa fördelar sig, så finna vi, att här af faller öfver 12 millioner på olika produkter af verkstadsindustrien och ställer sig ungefär som följer:

Separatorer och mejerimaskiner	c:a 4,100,000
Råolje- och fotogenmotorer	“ 2,300,000
Slätter och skördemaskiner	“ 1,000,000
Tröskverk och lokomobiler	“ 850,000
Träbearbetningsmaskiner	“ 700,000
Hästräfsor och hövändare	“ 600,000
Bergbör- och maskiner för grufvor, tegelbruk, stenbrott etc.....	“ 500,000
Maskiner och verktyg för metallbe- arbetning	“ 200,000
Plogar, harfvar och kultivatorer för åkerbruk	“ 175,000
Pumpar och kompressorer	“ 110,000
Pneumat. verktyg	“ 110,000
Elektriska hissar	“ 100,000
Ångturbiner	“ 40,000

Härförutom importerades verktyg, armatur, hyfvel-, slip och bormaskiner, olika redskap och maskiner för jordbruket såsom hackelse-, rotfrukts- och radsåningsmaskiner etc. och på det hela taget

kan sägas att *speciellt* de svenska *landtbruksmaskinerna* af olika slag hafva eröfrat sig en marknad i Ryssland*), som lofvar mycket för framtiden.

En annan importgren, hvarpå fästes ryska importörers uppmärksamhet, är införseln af färsk och salt sill och andra fiskarter.

Svensk gatsten och cement införes sedan många år med fördel till Ryssland.

Andra viktigare varor som Sverige sedan länge säljer till Ryssland äro de välkända gjutjärns- och stålmärkena, smidadt och valsadt järn, eldfast tegel och lera, fältspat, kvarts etc.

Det uppblomstrande ryska åkerbrukets behof af *konstgödsel* är i starkt stigande och de svenska fabriken af superfosfat hafva förskaffat sig så goda namn i Östersjöprovinserna och omliggande guvernement, att den ryske importören i denna branch måste rikta sitt ögonmärke på Sverige som ett af de förnämsta produktionsländerna.***)

En så rapid stegring är naturligtvis endast möjlig, därest de beträffande fabriken passa för

*) År 1909 importerade Ryssland landtbruksmaskiner för ca 40 milj. rubel. Tillverkningen inom landet öfversteg denna siffra med ca 2 milj. rubel.

**) (NB. Enligt Russian Year-Book var importen af superfosfat från Sverige:

år 1908	5,816 Pud (1 Pud = 16,4 kilogr.)
> 1909	61,624 >
> 1910	260,798 >

som man ser en högst afsevärd stegring.

Dessutom importeras stora mängder kainit, Thomas-fosfat och benmjöl, af det senare år 1910 ca 145,000 pud, hufvudsakligen från England. (*Kunna icke svenska firmor upptaga denna affär på Ryssland?*)

den ryska marknaden och det faktum att de ryska köparena i allmänhet synas tillfreds med sina köp från Sverige talar för, att Sveriges handel med det stora grannlandet går en storartad utveckling tillmötes. "History repeats itself" och de båda ländernas tidigaste historia faller inom handelsutbytets område. Ju mera Sverige utvecklar sig till en industristat och ju mera behovet af maskinell hjälp väckes hos det stora ryska folket, desto lifligare måste handelsförbindelserna mellan de båda länderna gestalta sig.

Båda länderna hafva intresse af närmare kommersiella förbindelser: den svenske producenten söker ett afsättningsfält och den ryske afnämaren kan vid sina inköp från Sverige i allmänhet räkna med att blifva betjänad med förstklassig vara och på ett kulant tillmötesgående. I Sverige har trustväsendet ännu icke vunnit insteg, hvarför i allmänhet en sund konkurrens existerar, som lämnar afnämaren en viss garanti att fullgoda fabrikat levereras. Vidare besitter Sverige naturliga hjälpkällor i sitt goda råmaterial och sina stora vattenfall, hvilka först under de senare åren exploateras i större utsträckning, såväl som i sin utbildade, modernt skolade arbetarestam.

Till underlättande af förbindelserna mellan ryska importörer och svenska fabrikanter hafva under senare åren flera svenska handelsföretag etablerats i St. Petersburg, Moskwa och Riga. Då de svenska verken ofta icke äro stora nog, att bedrifva en oafhändig export i större skala på

Ryssland är det att rekommendera, att före inledandet af handelsförbindelser först fråga specialister på området om anvisningar. Den af svenska staten understödda exportföreningen med säte i Stockholm står ryska reflektanter till förfogande med allmänna uppgifter om de rätta inköpskällorna o. s. v. och den af samma förening årligen utgifna industri- och exportkalendern innehåller äfven en speciell afdelning på ryska språket ...

Vid en resa i Ryssland hade jag nöjet träffa en Förenta Staternas "Deputy Consul" som under många år varit i konsulattjänst i Ryssland, alltså väl förtrogen med förhållandena inom detta land. Ett vänskapligt förhållande till denne under hans tjänstetid i Riga tillät mig frågan, hvilket land han ansåg bäst representeradt i *Ryssland* i *kommersiellt* hänseende. Jag väntade mig som svar "United States" men erhöll i stället: "In Russia, Germany decidedly Germany!" "Tyskland har i ryska riket ofta använt sig af sina s. k. Handels-sachverständige, hvilket på ett område så stort som Ryssland, där det alltså blir svårt å alla önskvärda platser erhålla, resp. underhålla passande konsuler, visat sig praktiskt."

Dessa handelsexperter tjänstgöra icke endast vid sitt lands beskickning eller konsulat och deras besök i hemlandet inskränkes icke till den tid som behöfs för att å departementet under några timmar mottaga intresserade. Enligt hvad som framgår af Tyska "Handelsvertragsvereins" inlaga till tyska utr.-dep. betonas särskildt vikten af de *resor* och *föredrag* handelsexperterna äro skyldiga hålla på olika platser *under sina besök i hemlandet*. Härmed ernås icke endast att hemmavarande exportörer och intresserade få tillfälle att erhålla

muntliga råd och anvisningar, men handelsexperten får själf tillfälle att inhämta nyheter om hemlandets industri och handel och att blifva möjligast à-jour härmed, innan han ånyo återvänder till sin post.

Den tyske handelsexperten som förra året besökte Sibirien skref i slutet af sin rapport:

“För de unga tyska handelspioniärer, hvilka i dag öfver det europeiska Ryssland söka intränga i det inre Sibirien, vore en starkare samhörighet med hemlandet önskvärd. En sådan basis för våra kommande affärer på Sibirien är värdefull och den ensamme förposten ofta viktigare än många politiska eftersträfvanden (“Bestrebungen”).

I Sibirien finnas flere unga svenska landsmän. *Hvad göra vi för att stärka sambandet med dem?*

Sibirien köper årligen svenska maskiner, redskap etc. till ett betydligt större värde än exempelvis hela vår export på Turkiet. *Ha vi råd att längre vara utan representanter på detta stora och viktiga område?*

I sammanhang härmed kanske några meddelanden beträffande specielt handeln med landtbruksmaskiner i Sibirien kunna vara af intresse. Det är i allmänhet icke bekant att Ryska regeringens ämbetsverk för agrarorganisation och landtbruk bedrifver en mycket omfattande handel med landtbruksmaskiner och redskap. I Sibirien är denna organisation kanske den största leverantören häraf.

Af mångahanda grunder är behovet af ett

förfullkomnad åkerbruksinventar särdeles stort i Sibirien och de Västasiatiska steppområdena: den enskilde landtbrukarens relativt stora jordbesittningar; nödvändigheten af att lägga upp stora foderförråd för vintern; den på grund af den tidiga vintern korta skördetiden; bristen på arbetskrafter — allt detta i förening med den sibiriske bondens relativa välstånd gör att Sibirien, på hvilket man i allmänhet har vant sig att blicka ned, för närvarande hvad beträffar förbrukningen af förstklassiga jordbruksinventarier, långt öfverstiger det Europeiska Ryssland. Det beräknas att man i Sibirien på en dessjatin land (dessjatin = c:a 1 har.) använder moderna åkerbruksredskap ungefär tre gånger mer än i det Europeiska Ryssland. Sibirien och steppområdet sysselsätter dussintals stora firmor, hufvudsakligen amerikanska, med handel i landtbruksmaskiner. Enligt en till synes tämligen tillförlitlig järnvägsstatistik infördes till Sibirien år 1912 för 25 millioner rubel landtbruksmaskiner och redskap öfver den Rysk-asiatiska gränsen.

Den ryska institution som har ordnandet af emigrationen till Sibirien om hand har äfven organiserat en storartad försäljning af landtbruksmaskiner i Sibirien. Det första nederlaget träffar man redan i Tscheljabinsk och återfinnas sådana inom hela Sibirien ända till Vladivostok och söderut räcker emigrationsförvaltningens handel intill Kinas gränser. År 1912 lär omsättningen hafva uppgått till 8,4 millioner rubel och såldes cirka 40,000

plogar, 26,000 slätter- och skördemaskiner, 7,000 sädesharpor och sortermaskiner, 3,500 tröskverk o. s. v.

Härvid är att märka att denna af regeringen understödda institution ingalunda arbetar så att den utestänger konkurrens för enskilda företag. Tvärtom arbetar den med god förtjänst, men den profit som företaget afkastar, användes till stor del för kulturella ändamål såsom underhåll af montörskolor, experimentalfält, växtförädlingsanstalter, utgifvande af lärorika broschyrer för landtbefolkningen o. s. v.

Sibiriens snabba framåtskridande i kulturellt hänseende kan i icke ringa mån tillskrifvas emigrationsförvaltningens arbete.

Hvad som i följande öfversättning af Tyska Handelsfördragsföreningens inlaga till tyska utrikesdepartementet framhålles beträffande nyttan och nödvändigheten af handelseexperter ("Handels-sachverständige") betonades redan i det betänkande, som afgafs af den svenska kommittén för ny organisation af diplomat- och konsulatväsendet i mars 1906 och hvarigenom hos oss infördes institutionen med handelsattachéer. Men då denna institution hos oss ännu icke blifvit till fullo beaktad, ej heller hvad speciellt Ryssland beträffar kommit till användning, kan det vara intressant skärskåda, hur densamma betraktas på sådant håll där man haft större tillfälle iakttaga dess verkningar och användt sig häraf äfven på europeiska länder.

Utdrag ur Tyska Handelsfördragsföreningens betänkande till utrikesdep. i Berlin om förbättrande och utvidgande af den tyska handelsattachéinstitutionen.

Berlin i augusti 1912.

För att klargöra denna för vår export så viktiga angelägenhet och underställa densamma ett allsidigt omdöme hafva vi först låtit föranstalta omfattande skriftliga förfrågningar såväl bland oss

närastående korporationer som bland ett stort antal enskilde.

Resultatet af dessa förfrågningar har förarbetats i detta betänkande.

Motsvara handelsattachéerna ett behof för den tyska utrikeshandeln?

De på den första och grundläggande frågan: "Om de tyska handelsexperterna motsvara ett verkligt behof för den tyska utrikeshandeln" ingångna svaren äro så godt som undantagsvis (med undantag af en enda firma) öfverensstämmande däri, att man i denna institution ser en af de viktigaste och mest lofvande inrättningarne till befrämjande af tysk export.

Det förtjänar att framhållas att denna uppfattning delas även af sådana firmor, hvilka tills dato icke haft anledning taga handelsattachéernas tjänst i anspråk, så att dessas åsikt icke kan sägas stå under inflytande af erhållna fördelar. Ej heller är det *mindre* industriella firmor, hvilka fälla detta gunstiga omdöme, utan uteslutande stora, betydande verk, hvilka redan förut antingen direkt eller genom förmedlare exporterat i större skala, ty *endast till sådana firmor hafva vi utsändt våra frågeformulär.*

De utlåtanden vi erhållit från fackföreningar och handelskammare äro utan undantag i samma anda.

Handelskammaren i Nürnberg skrifver: "Vi hafva endast haft goda erfarenheter och hört uteslutande lofvande omdömen."

Handelskammaren i Karlsruhe: "Våra firmor äro mycket belåtna. Mest utnyttjades de tillfällen som gåfvos till att erhålla informationer och konferenser genom personliga meddelanden."

Handelskammaren i Breslau: "Handelsexperterna hafva lämnat de af exporthandeln intresserade kretsarne värdefulla tjänster."

Detsamma inberätta fackföreningar och enskilda firmor som tillfrågats.

Man får emellertid icke vänta att den utsände handelsexperten skall ersätta den egna erfarenhet om land och folk som våra exportörer själfva böra besitta, ej heller att han skall bespara enskilda firmor ett utsändande af egna representanter eller onödiggöra det egna inhämtande af informationer o. s. v. Handelsattachén är i första rummet utsedd att tjäna sitt lands allmänna intressen, att fästa uppmärksamheten på nya afsättningsområden och möjligheter, att lämna snabba rapporter öfver förhållanden som beröra det beträffande området transport, bank- och kreditförhållanden, o. s. v. *)

*) Hvad Ryssland och särskildt de inre guvernementen beträffar böra meddelanden om *skördeutsikterna* tidigast möjligt komma våra af exporten på detta land intresserade till del. Den hemmavarande exportören eller fabrikanten kan då inrikta sitt arbete på sådana områden där en god skörd är att förvänta; han kan dit i tid utskicka sina kataloger, dit dirigera sina resande och koncentrera sig på detta fält. Han kan äfven i tid vidtaga åtgärder att skydda sig för förluster från de håll där en dålig skörd *kan* medföra tillfälliga svårigheter och samtidigt bedöma i hvad mån han bör tillmötesgå sådana kreditorer, som vid ett »dåligt år» begagna tillfället att begära förlängda krediter.

Håller handelsexperten sig och sina rapporter inom de riktiga gränserna, så behöfver icke befaras, att mindre, kapitalsvaga, för själfständig export odugliga firmor skola låta förleda sig till anknytande af direkta förbindelser med utlandet. Det bör tvärtom blifva hans plikt att varna härför.

Man har från några håll föreslagit att handelsexperterna, såsom brukligt i några länder, skulle anställas vid beskickningarne och icke vid konsulaten. Om vi bortse från några få undantag, så håller vår affärsvärld detta *icke* för tillrådligt. Och af tre grunder: först emedan det blefve nödvändigt att handelsattachéen då tager som sin uppehållsort hufvud- och residensstaden i betr. land hvilken icke alltid är hufvudhandelsplatsen.*)

Vidare är den diplomatiska atmosfären icke riktigt ägnad för köpmannen, hvars tid icke får upptagas af sällskapliga förpliktelser och slutligen — och detta synes oss viktigast — skulle handelsexperten på beskickningarne icke komma i så intim, personlig beröring med landets affärsvärld som vid ett konsulat är fallet. Vi rekommendera därför att fortblifva med det hittillsvarande systemet.

Kompetensvillkoren för handelsattachéerna.

I allmänhet afråda de tillfrågade från ett uppställande af bindande föreskrifter och bestämda examina såsom erforderliga. Ty särskildt för

*) I Ryssland är exempelvis Petersburg ingalunda den förnämsta platsen i kommersielt hänseende: Riga, Moskwa, Odessa, Kieff och Harkov kunna för vår framtida export på detta land spela en lika viktig roll.

dessa förordnanden fordras af den sökande vissa personliga egenskaper: en praktisk blick, medfödd kommersiell begåfning, fyndighet och energi — *personligheten* och icke examina måste vara det bestämmande. Det nu vanliga förhållandet att inhämta upplysningar från föregående anställningar anse vi icke för tillräckligt; alltför ofta kunna rent personliga grunder och missförstånd gifva anledning till ett ensidigt eller orättvist omdöme.

Om vi därför rekommendera att bortse från allt för fasta, inskränkande normer, så vilja vi därför icke underskatta betydelsen af en ändamålsenlig förbildning. I allmänhet betraktas en grundlig köpmansutbildning för tillräcklig och ett universitetsstudium och ännu mer en juridisk doktors-examen som önskvärda, men icke nödvändiga supplement. Man beklagar att många af de nuvarande "Sachverständige" besitta en allför ensidig teoretisk och akademisk utbildning, hvilken icke numera kan anses tillräcklig för de betr. posterna. Det anbefalles därför att handelsexperten skall vara en praktiskt utbildad köpman, som längre tid arbetat i ledande ställning i exportaffärer och som känner det land för hvilket han bestämmes genom personlig erfarenhet.

Dock bör han vara en "köpman med världsbildning". Af en sådan fordrar man i allmänhet högskoleexamen eller handelshögskola, framstående språkkunskaper, särskildt i engelska och franska, varukännedom, kunskaper i bankväsen samt flera års utländsk reseerfarenhet.

Vår fråga om en enbart teoretisk utbildning kan anses för tillfyllestgörande därest den sökan- de samtidigt kan åberopa en längre tids tjänst- göring vid en handelskammare eller annan där- med likställd korporation, besvaras af de flesta med nej. "*Köpmanspraktiken kan icke ersättas häraf.*"

Sedan någon tid hafva vid våra beskickningar attacherats "tekniska sakkunnige", d. v. s. tekniskt bildade tjänstemän inom väg- och vattenbyggnads- och järnvägs-kåren och sedan detta visat sig med- föra goda resultat vilja vi rekommendera, att vid sidan af *icke i stället för* handelsexperterna an- ställa tekniskt utbildade tjänstemän. Denna tanke har inom den enquête vi föranstaltat vunnit lifligt bifall. I öfvervägande antal rekommenderas att dessa tjänstemän skulle utsändas till stater som i tekniskt hänseende äro långt framskridna.

För att göra handelsexperternas verksamhet så fruktbringande som möjligt anbefalles att dessa skola stå i ständig och intim förbindelse med hemmavarande intressenter. Härför synes nöd- vändigt att de göra längre informationsresor i hemlandet, besöka större, viktigare industriella verk etc. Vi notera med tillfredsställelse att här- med redan gjorts en början. I allmänhet är för- farandet att betr. herrar vid sina hemlandsbesök mottaga intresserade på bestämda timmar å utr.- dep. eller å någon handelskammares kontor. Vi hålla detta icke för tillräckligt, om väl dessa till- fällen till erhållande af muntliga upplysningar

tacksamt begagnats af våra industriella. Från många håll skrifver man till oss, att man lägger den största vikt vid möjligheter till personliga öfverläggningar.

Tillökning i handelsattachéernas antal.

En rätt stor tillökning i handelsattachéernas antal framhålles från alla sidor såsom mycket önskvärd. Det framhålles med rätta att de här för erforderliga merkostnaderna böra betraktas som ett väl investerat kapital, hvilket kommer att inbringa rikliga räntor.

Den nu på stat anvisade summan af 300,000 mark måste minst fyrdubblas om de framdragna önskemålen skulle i någon mån kunna tillfredsställas, dock vore detta en utgift, som, rätt använd, icke står i något förhållande till den nytta som här af vore att vänta för den tyska utrikeshandeln.

Åsikten, att på detta område öfverlämna det mesta åt privatinitiativ, delas numera, med undantag för några exportförbund, af ingen tongifvande kooperation eller industri och ej heller af konkurrenter på världsmarknaden. Förenta Staterna, England, Frankrike och sedan kort äfven Ryssland hafva öfvergått till ett förhöjdt intresse för sin utrikesomsättning och till ett utvidgande af handelsattaché-institutionen.

I första rummet önskas en väsentlig förstärkning af handelsexperternas antal inom Europa, där för närvarande endast två sådana poster äro tillsatta: Petersburg och Bukarest. Såsom långt vik-

tigare platser än Bukarest framhållas de större industristaterna, särskildt de stater med hvilka vi hafva handelstraktater: Wien, Milano, Paris, Zürich, Brüssel, Antwerpen, Stockholm, Madrid, Lissabon, Konstantinopel. Ett ytterligare skäl härför är att våra konsulat inom nämnda stater med hvarje år alltmera öfverhoppas med göromål af hvarjehanda slag och i sådan mängd, att en aldrig så dugande konsul knappt är fullt vuxen desamma.

Till viss grad kunna handelsexperterna bjuda en, om också ofullkomlig ersättning för felande tyska handelskammare i utlandet.

För närvarande besitter Tyskland 640 honorära konsulat och endast 142 yrkeskonsuler och intager i detta afseende en dålig ställning jämfördt med andra större handelsstater. I England står förhållandet som 600: 210, i Förenta Staterna 299: 304, i Frankrike 633: 217.*) Dessa siffror tala ett tydligt språk. De visa huru önskvärd en starkare representation är för tillvaratagande af tyska intressen.

I många af de förenämnda områdena äro tyska handelsexperter redan i verksamhet, dock räcker icke en människas kraft till att bearbeta så stora och hvad beträffar förhållanden, seder och affärs-kutymmer vidtskilda områden som Kina, Brittiska Indien, Japan, Förenta Staterna och *Ryssland*. För Ryssland och Förenta Staterna borde exem-

*) För Sverige ställer sig, därest de envoyéer medräknas som samtidigt fungera som generalkonsuler, dessa siffror som 588: 33.

pelvis 3 à 4 handelsattachéer icke vara för mycket; för det europeiska Ryssland komme speciellt Moskwa, Warschau och Odessa i fråga

Af förestående framgår att man i det starkt framåtsträfvande Tyskland haft goda erfarenheter med handelsattaché-institutionen och uppskattar de fördelar för hemlandets industri denna bjuder. Speciellt är af intresse märka att man för Ryssland (där Tyskland dock på alla viktigare platser redan är företrädd genom af staten lönade konsul) önskar placera minst 4 handelsattachéer. Det är sant att vår export till Ryssland ställer sig i förhållande till Tysklands försäljning på Ryssland (*inbegripet Finland*) ungefär som 1: 10 (1910 var den ryska importen från Tyskland 202,524,000 rubel och enligt Dr Keys "La vie économique de la Suède" uppgick vår export till Ryssland till kr. 24,625,425 och till Finland 13,625,425 = kr. 38,565,414 eller i rundt tal c:a 20 millioner rubel.)

Men är det antagligt att denna siffra kommer att ökas, eller att vi ens få behålla denna omsättning, därest vi icke i likhet med våra konkurrenter representera oss på olika områden inom det stora riket? Att vi skulle härför kunna räkna

Man har i inlagan uttryckt sig något otydligt i detta fall. I denna framhålles den vida skillnaden i nationalekonomiskt hänseende mellan de uppräknade staterna. Denna ligger ju i klar dager men säkert menas, att redan inom *ett* af de nämnda stora länderna äro förhållanden och seder i många fall utomordentligt olika och mana därför till anställande af experter på flera håll inom samma beskickningsområde

Öfversätt. not.

på privata initiativ synes för vår del ännu oantagligare än i Tyskland. Vår industri är i allmänhet icke stor eller rik nog härtill och att vi skulle vara "initiativkraftigare" än tyskarne har ännu icke visat sig.

I det följande har inledningen till föredraget, som särskildt berör tysk befolkningsstatistik och icke i detta sammanhang ansetts af speciellt intresse från svensk synvinkel, äfvenså några andra delar af själfva texten af samma anledning, uteslutits.

Den Tyska förvaltningspolitikens världsekonomiska uppgifter; samtidigt ett bidrag till reformer inom konsulatväsendet.

Föredrag hållet af prof. d:r Harms i Tysk-Asiatiska Sällskapet.

... Att vårt åkerbruk af statsekonomiska och sociala grunder, trots den relativa minskningen i antalet personer som häri finna sin näring, icke kan högt nog uppskattas inom den tyska nationalekonomien och därför har anspråk på särskildt omhuldande, behöfver här lika litet framhållas, som att det är ett faktum att en af våra förnämsta uppgifter är, att genom passande åtgärder inom vår handels- och näringspolitik arbeta på en *förökning* af vår jordbruksidkande befolkning.

Befolkningsöfverskottet har under det sista halfårhundradet icke kunnat finna sin utkomst inom åkerbruket. Under årtionden voro vi tvungna exportera detta öfverskott, tills vi slutligen blefvo i stånd att exportera *varor* i stället för människor.

Och i samma mån vi kunde detta, kunde vi behålla vår befolkning inom landet. *Industri och handel* hafva möjliggjort Tysklands stora befolkning.

För att denna källa till vårt folks underhåll skall förblifva intakt är det nödvändigt att vi med alla till buds stående medel tillförsäkra oss en andel af världsmarknaden, ty den inhemska marknadens industriella behof kan icke sysselsätta dessa arbetaremassor. Tysklands export belöpte sig 1872 till 2,5 och år 1909 till 6,8 milliarder mark, hvaraf 4,2 milliarder voro fabrikat. Att än vidare möjliggöra denna sunda utvecklingstendens är för Tyskland lika viktigt som stödandet af jordbruksnäringarna. Och därvid måste betonas att vi måste hafva en anseelig del af världsmarknaden för att iståndsätta oss att kunna betala för de olika främmande råvaror vi behöfva för våra egna inhemska behof, äfvensom för de närings- och njutningsmedel vi äro nödsakade importera. Huruvida vi med tiden skola kunna fylla vårt eget behof af nötkreatur och animala produkter vill jag lämna därhän, men äfven om detta, som är att hoppas, kan blifva möjligt, så stiger samtidigt vår afhänghet till utlandet med hänsyn till spannmål och fodermedel. Att vi någonsin skola komma därhän att kunna själfva täcka *hela* vårt behof af agrariska produkter är en utopi...

Genomförandet af kulturidéer inom en stat förutsätter dess invånares välstånd, men detta är åter i hög grad beroende af näringslivets struktur.

Ett enbart åkerbruksidkande folk kan icke gifva staten de erforderliga medlen för nutida uppgifter, ty inom landtbruket äro bestämda gränser dragna för produktionsförmågan och rentabiliteten. Helt annat är förhållandet inom förarbetningen af råmaterial-industrien för hvilkens utveckling — förutsatt att afsättningsmöjlighet förefinnes — inga gränser finnas och där rentabiliteten växer, icke blott proportionellt till fabrikationens omfång utan också stiger progressivt därutöfver. Industriell verksamhet tillåter en snabbare omsättning af kapital, förskaffar högre inkomst och leder fortare till kapitalbildning än jordbruk. Som inkomst — d. v. s. skattekälla är alltså industrien öfverlägsen åkerbruket — ett viktigt faktum för staten.

Med den industriella verksamheten förbinder sig handeln, hvilken statsekonomiskt betraktad förskaffar de största värden, om densamma bedrifves international och befordrar det inhemska välståndet i mån som den deltagar i världshandeln. Samma är förhållandet med bankrörelse och ännu mer med skeppsfart, näringsgrenar som höja värdet af vår handelsbalans ju mera världsomfattande de blifva.

Af allt detta framgår, att det moderna Tyskland ser sig mer och mer bundet vid en världsomfattande handel och måste draga konsekvenserna däraf, d. v. s. *föra världshandelspolitik*.

Och härmed tillåter jag mig att öfvergå till mitt egentliga tema. Ett lands politik måste bäras af förståelse, icke endast af dem hvilka den i

hvarje särskildt fall angår, utan också af de bredare lagren af dess medborgare. — Speciellt är detta så i en konstitutionell stat. Att så redan skulle vara fallet, hvad beträffar Tysklands utrikespolitik, torde ingen kunna påstå. En framgångsrik politik förutsätter hos alla dem, hvilkas plikt det är att göra denna politik eller rådgöra i densamma, en noggrann kännedom om de fakta, i hvilka behöfver ingripas. Detta gäller icke endast för våra tjänstemän, utan också för vår folkrepresentation såväl som för alla intresserade och kommitterade i allmänna och enskilda uppdrag. Äfven här torde icke kunna sägas att denna förutsättning för en fruktbarande världspolitik redan är tillfinnandes. Däraf uppstå för oss i detta afseende uppgifter till hvilkas lösande vi måste ingripa, på det en kommande generation icke skall säga om oss, att en stor tid fann ett litet släkte. Stor och allvarlig är den tid i hvilken vi lefva och vi äro icke den enda nation, hvilkens lifsbedingungen hänvisa oss till världsmarknaden. England och Förenta Staterna, *men också många andra stater* befinna sig i samma läge och söka sig "sin plats i solen" med samma rätt som Tyskland. Här gäller det att kämpa i *den* rustning med hvilken vi i den högt utvecklade konkurrensen hafva utsikt till framgång. Att välja den rätta rustningen och att lära oss att riktigt använda densamma, bör vara vår ständiga omsorg — **vår** omsorg, ty efter en människoålder kan det kanske redan vara för sent.

Deras antal, hvilka äro kallade till arbete inom våra världsekonomiska uppgifter, är stort och att i dag tala om dem alla vore omöjligt. Jag vill därför endast behandla en särdeles viktig kategori: *Vår förvaltning!* Förvaltning är ett vidlyftigt begrepp och har jag för tillfället endast den del af rikets förvaltning för ögonen, hvilken berör vårt förhållande till utlandet. I första rummet rör det sig därför om hvad som faller inom ramen för utrikesdepartementets arbete. I utrikesdepartementet koncentrerar sig vår utrikespolitik. Att denna i och för sig har nationalekonomiska uppgifter af världs betydelse har jag förut påvisat.

På en viktig grundsatspunkt tillåter jag mig ytterligare hänvisa. Näringspolitiken har i alla tider bildat en integrerande beståndsdel af den allmänna politiken. Vi behöfva endast erinra oss medeltidens städer. Visserligen se vi också att de europeiska staterna i sina större schismer tidvis åsidosatte de ekonomiska intressena och läto leda sig af nationala, religiösa eller t. o. m. af personliga motiv. Ej sällan ställdes t. o. m. den nationalekonomiska politiken i den s. k. storpolitikens tjänst. Jag påminner mig såsom ett exempel härpå att Preussen i sin politik emot Österrike på 50- och 60-talet af politiska grunder styrde vår Zollverein in i frihandelns farvatten. Detta är i dag principiellt annorlunda.

“Storpolitiken“ står nu i näringspolitikens tjänst. Detta kan enligt min åsikt icke skarpt nog betonas. Måttstocken för bedömandet af vår utrikes-

politik finna vi i dennas positiva eller negativa återverkan på vårt näringslif. Detta må synas hårdt för mången diplomat af den gamla skolan, men är lika fullt ett oomstöttligt faktum.

Denna "återverkan på vårt näringslif" tillmäter därför icke våra diplomater rollen af "handelskommisser" utan säger endast, att vid alla aktioner i den högre politiken — om än på de mest olikartade områden — de alltid böra behålla dennas verkningar på näringslifvet för ögonen.

Med detta förstår man den realpolitik, som sedan århundraden ligger i blodet hos engelsmännen.

För Tyskland låter detta formulera sig ännu skarpare. Äro vi hänvisade till att exportera vår industris produkter för att kunna skydda vår existens, så kunna vi fordra, att vår utrikespolitik i anskaffandet och upprätthållandet af afsättningsområden skall se en af sina väsentligaste uppgifter.

Tjänsten inom utr-dep. fördelas på två kategorier: diplomati och konsulatväsen, hvarvid det senare med en något oklar rättsställning dels koordineras, dels subordineras den förra; konsulatväsendet har på vissa platser intagit en vidtgående själfständighet, lägger icke sällan ett sorts passivt motstånd mot diplomatien i dagen och föredrar i allmänhet att stå i direkt förbindelse med Utr.-dep.

Af särskild stor betydelse för båda kategorierna är naturligtvis valet af person.

Utrikestjänsten ställer i regel fordringar af spe-

ciel natur: tadelfri karaktär, taktfullt uppträdande, goda umgängesformer, människokänedom, oratorisk förmåga parad med konsten att kunna tiga, observationsförmåga, sinne för näringslivet, anpassningsförmåga o. s. v. Då så många egenskaper sällan finnas förenade hos en människa, får man icke förundra sig att många af tjänstemännen i utrikestjänsten icke nått idealtypen. Men jag tror det skulle vara möjligt att genom ett sorgfälligt urval kunna finna folk besittande flertalet af dessa egenskaper.

Till de medfödda egenskaperna och de teoretiska kunskaperna bör sälla sig ett positivt vetande. Det kan icke bortresoneras att den unge tjänstemannen ofta utsändes i ett tillstånd af ovetande, som icke sällan väcker medlidande. Man måste afvakta i hvad mån det nya reglementet för inträde på diplomatbanan kan åstadkomma en ändring till det bättre häri.

En grundlig juridisk utbildning på den internationala rättens område är en af fordringarna, men en annan heter: *Känedom om näringslivet. Detta är viktigt för båda grupperna men alldeles särskildt för konsulerna.*

För att dessa tjänstemäns verksamhet skall leda till önskad resultat, så måste de vara orienterade öfver det inhemska näringslivet, öfver exporthandelns väsen och betydelse, export teknik och statistik, öfver penning- och bankväsende, handelskutymmer och så vidare. Dessutom böra de icke vara främmande för varukänedom, så att

något sådant icke kan förekomma, som en gång hände mig nämligen, att en tysk konsul för mig demonstrerade fårull, hvilken i verkligheten var en bomullssort och en annan ung vicekonsul, förtroendefullt frågade mig, hvilket land har de största kokslagren. Jag talar här fullständigt allvarsamt hvilket ni torde förstå däraf, att i ett af de relaterade fallen en närvarande köpman vände sig till mig med orden: ser ni, sådant folk skickar man hit till oss.

Konsuln bör vara *intimt* förtrogen med näringslifvet och det ekonomiska läget inom sitt område. Såväl konsulsberättelserna och de informationer han har att lämna, som hans auktoritet gent emot sina landsmän, göra detta till en nödvändighet. Sådana kunskaper kunna endast ernås, därest konsul är längre tid bofast i sitt distrikt. Jag vill icke inlåta mig på den omtvistade frågan huruvida en konsul skall tillbringa hela sitt lif i ett visst land eller en bestämd världsdel. Grunder finnas, som tala både för och emot detta. Trots detta kan man fordra att i allmänhet en konsul stannar möjligast länge inom landet. Här för talar också att konsuln bör finna tillfälle att lära sig landets språk; den som exempelvis i Bombay och Calcutta icke förstår hindustaniska sitter, så att säga, på en förlorad post och vid ett längre uppehåll kan man äfven lära sig svårare språk.

Konsuln bör ofta företaga resor för att lära känna sitt distrikt. I utlandet är man allmänt af

denna öfvertygelse, ehuru man klagar öfver att tillräckliga medel för informationsresor icke stå till buds.

Vidare bör konsuln hafva till hands en omfattande litterär apparat, hvilket egentligen borde vara själfallet. Men i detta hänseende ser det sorgligt ut. I afsikt att benyttja detsamma besåg jag det s. k. "biblioteket" på generalkonsulatet i Calcutta och trodde knappt mina ögon. Ett sådant armod i bokförråd kan knappt beskrifvas och så står det till på de flesta platser. Konsulerna äro i allmänhet hänvisade till sitt privat-bibliotek. Hvarje byskola i Tyskland har ett bokförråd och då borde konsulaterna icke bilda något undantag, utan erhålla en årlig summa anvisad för biblioteksändamål.

Beträffande konsulsrapporterna vill jag tillåta mig ett omdöme endast öfver de officiella rapporterna, då jag icke känner Utr.-dep. aktstycken. — Skola konsulernas rapporter blifva af större värde så måste dessa innehålla mer af personliga observationer. — Konsuln måste i dessa se en af tyngdpunkterna af sin verksamhet. Vidare erfordras att publicerandet af dessa rapporter påskyndas så långt möjligt.

Slutligen några ord öfver lämnandet af upplysningar. Trots den mängd naiva frågor som ingå, synes mig detta vara en mycket viktig uppgift, hvilken tillfredsställande lösning emellertid förutsätter en noggrann kännedom om näringslifvet och handelsusancerna. Konsuln borde med förkärlek arbeta på denna gren af sin verksamhet, hvilken

bringar honom i beröring med hemlandets intresserade

En konsul har mycket viktiga uppgifter: han måste ingående orientera sig öfver sitt distrikts import och systematiskt undersöka i hvad mån möjligheter förefinnas för en tysk andel i importen. Det är självklart att detta förutsätter förtroendet med *tyska* förhållanden, dock är detta tyvärr sällan fallet. Det är ofta förvånansvärdt huru litet konsuln känner *det* landets näringslif, hvilket han representerar och dock är detta lika viktigt som kännedom om sitt konsulat område, ty först genom att sätta faktorerna därute och hemma i beröring blir han kompetent att leda sitt distrikts köpbehof in på bestämda banor. Förfogar han öfver denna sakkännedom, så kan han allt som oftast utöfva inflytande på sitt distrikts importörer och sitt hemlands industriutöfvare och härigenom befördra det tyska näringslifvet.

Till främjande af här kännetecknade uppgifter har tyska Utr.-dep. på senare tiden öfvergått till att anställa *handelsattachéer* vid de större konsulaten. Detta synes vara en klok åtgärd. Naturligtvis är här återigen personfrågan särdeles viktig. Här är hvarken enbart den praktiska ej heller ensamt den nationalekonomiska utbildningen tillfyllestgörande, utan en hälsosam blandning af teori och praktik alltigenom önskvärd. Ehuru mycket talar härför bör man dock akta sig att föredraga en köpman endast därför att han känner konsulatområdet och handelsvärlden inom detsamma. Allmänbildning och

kunskap om hemlandets näringslif äro här allra minst lika viktiga. I öfrigt gäller samma synvinkel som för konsulerna. Men för att institutionen med handelsattachéer skall få verkligt värde och göra sig betald, så måste den handhafvas annorlunda än nu är fallet. Handelsattachéen är för närvarande mer eller mindre en skrifvare, på hvilken man aflastar besvarandet af de flesta frågor sammanhörande med näringslifvet. Detta har medfört att handelsattachéen blifvit en kontorsmänniska — alldeles motsatsen till hvad han ursprungligen skulle vara. Handelsattachéen skall ut i praktiska lifvet, han skall icke resa undantagsvis utan ofta. Han skall stå i ständig kontakt med köpmännen, hvilkas förtroendeman han bör vara; han skall känna sig som en af dem och hafva rörelsefrihet gent emot konsulatet. Handelsattachéen skall lära känna land och folk och tillägna sig en i detalj gående sakkännedom i praktiska frågor. Då, men också först då, blir han vuxen sina uppgifter

— — — — —

Under det dessa rader nedskrifvas observeras i tyska riksregeringens organ "Norddeutsche Allgem. Ztg." följande:

"Förenta Staternas erbjudande om deltagande i världsutställningen i San Francisco har numera afböjts från tysk sida. Den af riksregeringen föranstaltade rundfrågan har gifvit vid handen, att den tyska industrien och andra intresserade kretsar

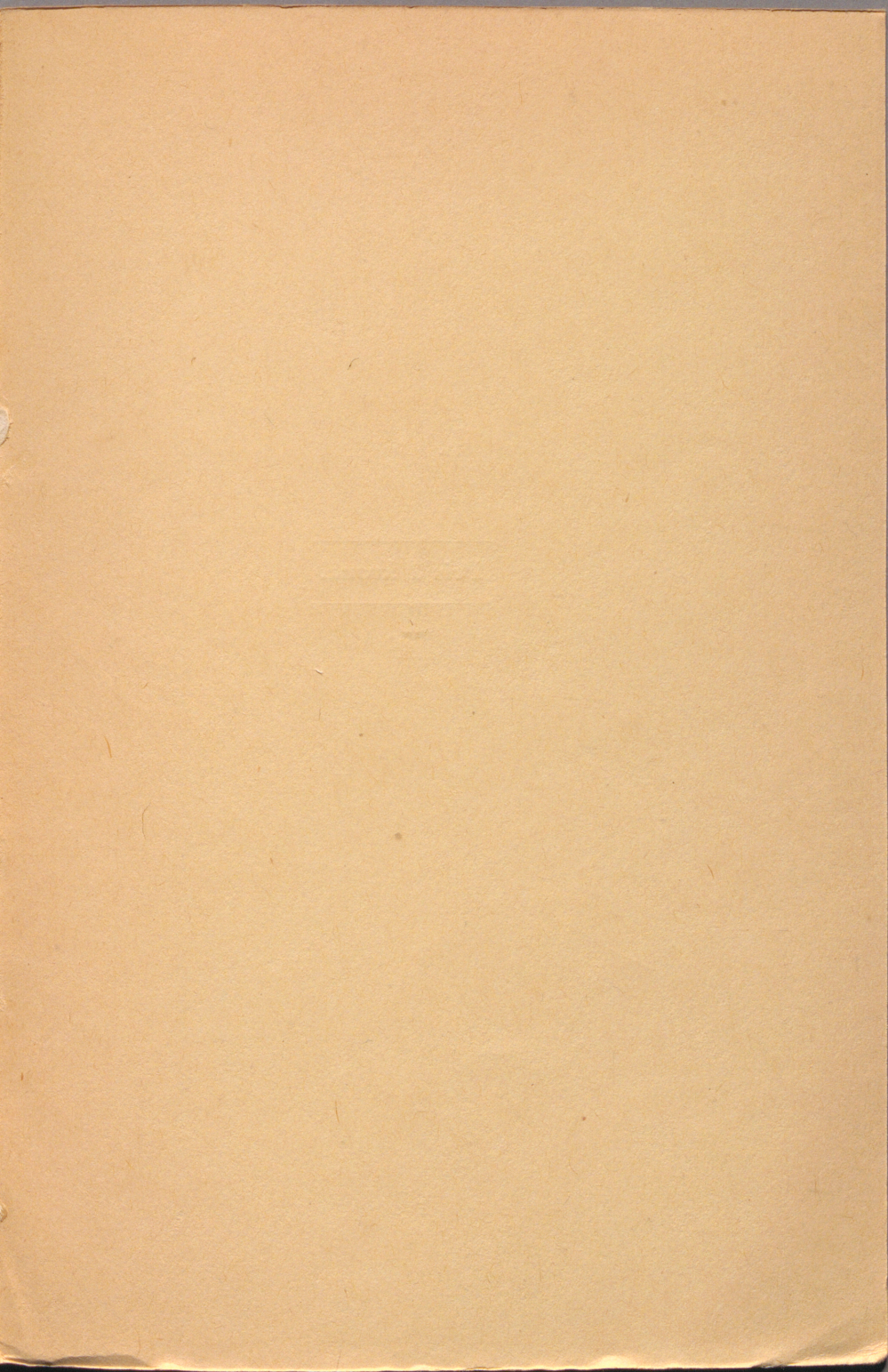
i öfvervägande flertal icke förvänta sig någon nytta af ett deltagande"

1913 års svenska riksdag beviljade det för våra förhållanden betydande beloppet af 600,000 kr. för Sveriges officiella deltagande i San Franciscoutställningen, men nedprutade 2,000 på en konsulslön i Ryssland. Det måste här ytterligare betonas att denna broschyr icke vill förmäta sig till någon som helst kritik, men den som är intresserad af våra affärers på Ryssland vidare utveckling frågar sig dock, om icke detta är något ojämnt fördelat.

. "gewaltige Nationen ringen"
"Um der Welt alleinigen Besitz".

I denna kamp kunna vi väl ej i större måtto deltaga, men ligger icke det antagandet nära till hands, att vi skulle kunna ernå större resultat för vår exporthandel på närmare håll och därför vill jag sluta med ännu ett citat:

"Warum in die Ferne schweifen,
sieh' das Gute liegt so nah'."



Pris 1 krona.
