

VOR EKSPORTHANDELS MULIGHEDER

Indlæg af Z. D. Lando og George Holch¹⁾.

Lando:

Et snapshot af Danmark viser os — et lille Land — en driftig Befolkning — Fattigdom paa Raastoffer til *Industrivarer* — Rigdom paa Raastoffer til *Landbrugsprodukter*.

Paa et tilsvarende snapshot af England har vi — det store tætbefolkede Land, der lige saa daarligt kan undvære Madvarerne, som vi kan klare os uden Kul og Metaller.

Jorden er et Overflødighedshorn, som bugner af Goder, der længes efter Forbrugere. — Nutidens Opfindelser har skabt ideelle Betingelser for Varefordeling. I den traadløse Efterretnings Kølvand følger Fugl-Flyver med Prøver, Kostbarheder og Delikatesser, og efter Flyveren jager Hurtigdampere med den tætstuede Last.

Hvorfor er der da Hindringer for den rigeste og mest uhæmmede Vareudveksling? Hvorfor bekæmper vi hinanden med Told, Kontingentering, Importforbud o. s. v.?

Levnedsmiddeltolden i England har andre Aarsager end i Tyskland. Tyskland styrer mod Selvforsyning som et Led i Krigsforberedelserne. Man taler nu ikke blot om Forsvarsvaaben, men ogsaa om Forsvarslevnedsmidler. Men den britiske Landmand kan under ingen Omstændigheder brødføde sit Land. England har Mad til ca. 140 Dage om Aaret, men Smør for Eksempel har det kun til 5 Ugers Forbrug. England har haft andre og dybere Grunde til at lægge Told paa Levnedsmidler.

England saa sine Kolonier svigte som Aftagere af Industriprodukter og har derfor maattet udnytte sin Stilling som Storkøber af Landbrugsprodukter til at vinde Handelsfordele hos Kolonierne. Den Tanke har været fremme i England, at det forenede Kongerige med sine Kolonier tilsammen skulde danne en Enhed, der økonomisk var sig selv nok — og ved Toldmure lukke alle os andre ude. Saa galt er det dog ikke gaaet endnu.

¹⁾ Grosserer, Konsul.

VOR EKSPORTHANDELS MULIGHEDER

Indlæg af Z. D. Lando og George Holch¹⁾.

Lando:

Et snapshot af Danmark viser os — et lille Land — en driftig Befolkning — Fattigdom paa Raastoffer til *Industrivarer* — Rigdom paa Raastoffer til *Landbrugsprodukter*.

Paa et tilsvarende snapshot af England har vi — det store tætbefolkede Land, der lige saa daarligt kan undvære Madvarerne, som vi kan klare os uden Kul og Metaller.

Jorden er et Overflødighedshorn, som bugner af Goder, der længes efter Forbrugere. — Nutidens Opfindelser har skabt ideelle Betingelser for Varefordeling. I den traadløse Efterretnings Kølvand følger Fugl-Flyver med Prøver, Kostbarheder og Delikatesser, og efter Flyveren jager Hurtigdampere med den tætstuede Last.

Hvorfor er der da Hindringer for den rigeste og mest uhæmmede Vareudveksling? Hvorfor bekæmper vi hinanden med Told, Kontingentering, Importforbud o. s. v.?

Levnedsmiddeltolden i England har andre Aarsager end i Tyskland. Tyskland styrer mod Selvforsyning som et Led i Krigsforberedelserne. Man taler nu ikke blot om Forsvarsvaaben, men ogsaa om Forsvarslevnedsmidler. Men den britiske Landmand kan under ingen Omstændigheder brødføde sit Land. England har Mad til ca. 140 Dage om Aaret, men Smør for Eksempel har det kun til 5 Ugers Forbrug. England har haft andre og dybere Grunde til at lægge Told paa Levnedsmidler.

England saa sine Kolonier svigte som Aftagere af Industriprodukter og har derfor maattet udnytte sin Stilling som Storkøber af Landbrugsprodukter til at vinde Handelsfordele hos Kolonierne. Den Tanke har været fremme i England, at det forenede Kongerige med sine Kolonier tilsammen skulde danne en Enhed, der økonomisk var sig selv nok — og ved Toldmure lukke alle os andre ude. Saa galt er det dog ikke gaaet endnu.

¹⁾ Grosserer, Konsul.

Danmarks Landbrugseksport er afhængig af, — ja, vi har næsten kun — to Markeder, England og Tyskland med England i højeste Grad paa Førstepladsen. Her er der endnu, om ikke Toldfrihed, saa dog Importfrihed over for Smør og Æg. Af vort Smør gaar de $\frac{3}{4}$ af Eksporten til England, godt $\frac{1}{5}$ til Tyskland. Men paa Grund af Tolden har vor Eksport staaet stille de sidste Aar, vi har ikke haft Andel i den Stigning, der er i det engelske Smørforbrug; det har vore Antipoder Ny Zeeland og Australien med deres truende Konkurrence hindret os i. Ja, de truer nu endog den Fortrinsstilling, vi saa længe har haft i Henseende til Prisen paa Smør. Tilførslerne fra den nordlige Halvkugle siges at have været for store, medens Ny Zeeland har reguleret Tilførslerne planøkonomisk og derved styrket sin markeds-mæssige Stilling. — Englænderne er desværre igen ved at lære at spise Margarine. Fabrikkerne har allieret sig og slaar paa Reklametrommen, hvad Smørsælgerne ogsaa skulde gøre.

Tyskerne, der som sagt, stiler mod Selvforsyning, mangler ikke blot $\frac{1}{5}$ af deres Smørforbrug, men ogsaa ca. Halvdelen af Fedtstoffer i det hele taget, saa vi tør regne med dem et Stykke Tid endnu. Paa det engelske Ægmarked føler vi os heller ikke trygge. Importreguleringer kan komme snart, og ingen kan sige, hvor vi saa skal dirigere vore husvilde Æg hen.

I Baconeksporten er vi prisgivne Kontingenteringens Ubarmhjertighed. Det sker, som i denne Tid, at England har kontingenteret for knapt, saa faar vi Lov at levere et Ekstrakontingent, og vi maa jo ogsaa glæde os over, at Kvotaen nu bliver 700 Svin om Ugen større end i Fjor, men ellers maa vort overflødige Flæsk — som iøvrigt ogsaa Kødets — ty til Opskæringsindustrien. Denne ret nye Industri er et Lyspunkt for vor betrængte Eksport. Storbyernes travle, selverhvervende Husmødre og de ugifte vil gerne købe Middagsmaden færdig i Daase. Producenterne maa sørge for, at der leveres standardiserede Kvalitetsvarer; vore usynlige Varer i Daasehylstret maa ikke gøre de synlige i Dritler, Baller og Kasser til Skamme. Naar alle danske Produkter kan møde samme Tillid, saa lettes Handelen i Pionerarbejdet. I Opskæringsindustrien skulde man naa hen til en ligesaa gennemført ensartet Kvalitet som den, der for Smør og Bacons Vedkommende har fundet sit officielle Præg ved Lurmærket.

Snart ser vi os imidlertid fortrængt fra eet Marked, snart fra et andet, fordi vedkommende Land selv tager Produktionen op og ved en Importtold lukker andre ude. For et Par Aar siden begyndte Grækenland selv at fremstille Osteløbe. Vore Eksportindustrier tvinges altsaa stadig til at spejde efter nye Afsætningsmarkeder til Erstatning

for de tabte. Eksporterhvervene maa gøre deres, ligesom Udenrigsministeriet gør sit, for at finde nye Afsætningsmuligheder og i det hele taget fremme vor Eksport, og de, som henvender sig i Erhvervs-kontoret, vil se, at den Mistillid, hvormed man ofte møder offentlige Institutioner, her er ganske ubegrundet. — Der er Smuthuller i den nære Orient og længere borte i Sydasien, man aner Muligheder paa det mørke Kontinent og mere end aner dem i Sydamerika. Til Venezuela gik først et Hold Emigranter, for nylig er gaaet en Leverance af Maskiner, Køleanlæg og Fiskeredskaber, der skal bruges til Modernisering af det venezuelandske Havfiskeri. Værdien beløber sig til flere Millioner Kroner, og man venter, at flere Ordre vil følge efter. Gik Osteløbe tabt i Grækenland, saa gaar nu til Gengæld frisk dansk Gær helt ned til Sydafrika og er allerede paa Vej til Australien. Der er Fremgang for vor Eksport af Dieselmotorer og Maskiner til Metalbearbejdning og Cementfabrikation, det samme gælder Kølemaskiner, Mejerimaskiner og elektriske Maskiner, hvorimod Olieindustrien en Tid har været i Tilbagegang.

Mangfoldigt er det Arbejde, der maa gøres, før en Vare vinder et Marked. — Eet er at producere en god Vare, et andet at vide, hvor den kan afsættes, og et tredje er at gøre det.

Først maa Eksporten rette sig efter Varens Art, d. v. s. dens Holdbarhed, der igen er bestemmende for den Afstand, hvor Afsætningsmarkederne kan ligge. Et Landbrugsprodukt, der er præpareret eller konserveret, faar en udvidet Aktionsradius: Tørmælk, en Vare, de fleste her i Norden rynker paa Næsen af, giver Raaemne for Tropebefolkningens Ispinde. Aftagermarkedets kulturelle Stade er afgørende for, hvor specialiseret dets Importører er. Af Markedets Art vil afhænge, om man kan bruge egne Lokalagenter, eller om man med større Fordel vil lade sig repræsentere af en Fællesagent eller Fællesrejsende.

Det er daarlig Økonomi, hvis Eksportproducenten vil gaa uden om Eksportgrossisten, ja, det kan hæmme selve Eksporten. Producenter i Landbrug og Industri kan nok opnaa direkte Forbindelse med det udenlandske Aftagerland, hvis Markedsforholdene saa nogenlunde ligner de hjemlige, men saa snart Eksporten er forbunden med ukendte Omstændigheder og Vanskeligheder, i Form af allehaande Formaliteter og Restriktioner, saa er det bedst at overlade Eksporten til en selvstændig Eksportør, der har gjort Salg af en Branchevare eller nogle samhörende Varegrupper til et eller flere Markeder til sit Speciale. Navnlig Varer, der sælges fra Lager (Lagervarer), sælges med størst Fordel af den specialiserede Eksportør. Forsøg, der har været gjort

af den mindre Industri paa selv at eksportere, har givet mange Skuffelser for den selv og tillige skadet Fageksportøren. Det er kun store Eksportvirksomheder, der selv magter at bygge en Eksportorganisation op efter købmandsmæssige Linier. Endvidere vil det, hvor det drejer sig om individuel teknisk Eksport, f. Eks. et helt Maskinanlæg til bestemt Brug, være naturligt, at Industrileverandøren selv træder i direkte Kontakt med Ordregiveren, hvor fjern han end maatte være.

De Erfaringer, der med saa stor Møje gøres af Eksportørstanden, er desværre ofte Genstand for et ganske utidssvarende Hemmelighedskræmmeri. Inden for det producerende Landbrug kommer hver lille Opdagelse, hvert lille Fremskridt, hele Standen til Gode, og saadan burde det ogsaa være inden for Handelen. Der er noget symbolsk ved de nye Detailforretningers store blanke Ruder, hvorigennem man ser ind i hele den lyse Butik. Lad kun ogsaa Engros- og Eksporthandelen foregaa bag Glasruder, saa kan de, der uddanner Handelsungdommen, samle Erfaringerne og gøre dem til oplysende Materiale for Handelserhvervets nuværende og kommende Udøvere.

Holch:

Naar vi taler om »Danmarks Eksportmuligheder«, maa man af Deres Udtalelser faa det Indtryk, at vor Hovedeksport, Landbrugsvarer, er kommet ind i Baner, der stadig maa føre ned ad Bakke, vel at mærke saa længe man planøkonomiserer i de to Hovedlande, England og Tyskland. Men hvor længe kan man planøkonomisere, inden man opdager Fejlen og vender tilbage til de frie Forhold. Det bliver Gætteværk; men det staar klart, at det indebærer en alt for stor Risiko for os vedblivende at klamre os til disse to store Markeder; ikke fordi jeg tror de i deres Helhed vil gaa tabt for os, men der er jo en Mulighed for, at de yderligere begrænses. Men hvor finder man nye Markeder for Landbrugseksporten, og hvilke andre Eksportartikler kan erstatte en tilbagegaaende Landbrugseksport.

Nye Markeder for Landbrugseksporten maa søges paa geografisk fjernere liggende Steder og med Varer, der er tilpassede efter disse Landes Klima o. s. v., og da disse Markeder hidtil har været smaa Aftagere, selv om Befolkningen er stor, er der Tale om at oparbejde og udvide dem, saaledes som Handelens Folk for ca. 60 Aar siden oparbejdede det engelske Marked. Men det vil være forbundet med store Udgifter at oparbejde saadanne fjernere liggende Markeder; det fordrer købmandsmæssig Dygtighed, Kreditgiven, Reklame og ikke

mindst en Udholdenhed, der nødvendigvis maa kunne regne med at bære økonomiske Frugter paa lang Sigt. Det vil føre med sig, at Eksportørerne maa have saadanne Aftaler med Landbrugsorganisationer og Producenter, at der ikke fra *den Side* paaføres dem en Konkurrence, der ødelægger deres paabegyndte Arbejde eller høster Frugten af deres Indsats. Saadanne Garantier findes i Udlandet næsten altid mellem Fabrikant og Eksportør og overholdes strengt. Grundet paa Mængdens Lidenhed vil det knibe for Eksportøren at bære de store Omkostninger for den enkelte Vare, indtil Varen er indarbejdet, og det er derfor nødvendigt for Eksportøren at se sig om efter andre Eksportartikler, der egner sig for hans Afsætningsmarked, f. Eks. Industrivarer her fra Landet og fra Nabolandene i Norden, saavel som Raavarer, der egner sig til Eksport.

Saaledes har Hamburg bygget sin Eksport op. Før Krigen købte Hamburgs Eksportører utallige Varer her i Norden, samlede dem i en eller to Havne og afskibede dem med egne Skibe til oversøiske Pladser, uden at man fra Sælgerens Side var vidende om det endelige Bestemmelsessted. Vor Købmandsstand og vor Skibsfart har i Kraft af vor geografiske Beliggenhed og Dygtighed Betingelser for at løse en tilsvarende Opgave, og vi gør det allerede paa mange Omraader.

Eksportindustrien har efter de sidste statistiske Oplysninger ført Bevis for, at den selv under de nuværende vanskelige Forhold kan afsætte en større og større Mængde til Eksport, og denne Eksport er — i langt højere Grad end Landbrugseksporten — fordelt paa et overordentlig stort Antal Lande. Industrivarernes Forskelligartethed er naturligvis medvirkende hertil. Nu ved jeg vel, at den store Industri vil mene, at den er stor nok til selv at kunne magte den købmandsmæssige Side, det skal jeg ikke komme nærmere ind paa her. Men det er jo heller ikke den store Industri, der skal gøres større i dette lille Land. Skal vi udvide Landets Industri, maa det blive den mindre Industri, der skal gøres større. Men denne mindre Industris Varer, der omfatter et stort Antal forskellige Arter, kan Fabrikanterne ikke selv indarbejde; dertil er Opgaven for svær og Omkostningerne for store. Disse Varer maa sælges af Eksportfirmaer, der finansierer dem, saaledes at Fabrikanten faar sine Penge kontant og dermed er ude af enhver Risiko ved Salget. Tænk blot paa, hvilken Situation »Vølund« kom i, fordi den troede at kunne være sin egen Købmand; og det var dog en af de store Industrier. En Fabrikant skal nok være Købmand, men han skal først og fremmest være Fabrikant, og han

skal forstaa, at det er at sikre sin Bedrift, naar han sætter Grossisten imellem sig og Salgsmarkedet.

Hjemmemarkedets Forbrug af danske Industrivarer regnes nu for dækket, selv om man her eller der kan finde paa noget nyt. Den største Del af denne Produktion sælges gennem Grossisterne, og det er kun naturligt. Lad os tage et Eksempel til Belysning af dette. En Grossist, der handler med Klæde, dækker sit Forbrug hos 5 danske Fabrikker, hver Fabrik leverer ham 5 forskellige Mønstre, det bliver 25 Mønstre, som Detailhandleren har at vælge imellem. Skal hver af de 5 Fabrikker sende Rejsende ud med 5 Mønstre, maa Resultaterne nødvendigvis blive alt for smaa til at bære de samme Omkostninger, som Grossisten, med den righoldigere Kollektion, har.

Men saaledes ligger det ogsaa for Eksporten. Eksportøren har et større Virkefelt, skaffer sig det større Udvalg og har en Stab af købmandsmæssig uddannede Sælgere og Agenter. Det glæder mig derfor ogsaa at høre, at man fra et teoretisk Standpunkt er af samme Mening paa dette Punkt.

Nye Impulser faar Industrien ofte gennem Købmændene; hvor mange gode Fabrikker er ikke opstaaet paa Initiativ fra Handelen, ofte lyder det, »kan De fabrikere denne eller hin Artikel saadan i Form, Kvalitet og til en rigtig Pris, kan jeg aftage et større Kvantum.« — Paa dette Punkt er det nøjagtig det samme mellem Eksportøren og Fabrikanten. Bedømmelsen af en Vares Salgbarhed er ofte et Spørgsmaal om Skøn, et Skøn, der bunder i købmandsmæssige Vurderinger af et Markeds fremtidige Udvikling.

Kan man hos en Eksportør, der i en Aarrække har arbejdet i Eksportbranchen i Udlandet, faa samlet Eksportartikler fra Landbrugsvarer, Industri og Transit, og man indstiller sig paa at indføre disse Varer til et bestemt Land, lad os sige Chile, vil man faa *det*, jeg vil kalde den *geografiske* Eksport, en Form, der anvendes meget i Tyskland, og den medfører i Reglen ogsaa Import gennem Eksportøren herhjemme af chilenske Produkter, der kan afsættes i hele Norden og andre Lande. De smaa Lande anses ikke for farlige at give Indpas i de oversøiske Lande; ingeniørmæssige og kulturelle Opgaver følger de kommercielle Veje og maa derfor samarbejde igennem Statens Repræsentanter. For nærmere at stedfæste dette System, saa er det det, som Det østasiatiske Kompagni begyndte med og udviklede, efterhaanden som man fik Kendskab til beslægtede Markeder.

Det andet System med at eksportere til en lang Række Lande fra samme Eksportør, anser jeg for mindre heldigt af mange Grunde, det var det, man under Krigen forsøgte ved at oprette to af hinanden

uafhængige Eksport-Kæmpeforetagender, der begge endte med store Tab. Men denne Fejl bør ikke stoppe nye Forsøg efter den anden Fremgangsmaade.

Er man enig med mig i den geografiske Eksports Tjenlighed, saa maa man ogsaa indse Nødvendigheden af at lade Eksportøren have flest mulige Antal Varer overladt af Fabrikanterne, og saa vil selv den største Industri være glad ved at overlade ham sine Fabrikater til Forhandling i dette Land. Mange Fabrikanter vil sikkert være glade for at kunne sælge deres Varer gennem Ø. K. og derved faa en købmændsmæssig Behandling sikret paa de Pladser, hvor Ø. K. har sine Interesser.

Den finansielle Side af den geografiske Eksport er for en *Eksportbank* baade en Sikkerhed og en Risiko. Risikoen ligger i den i eet Land bundne Kapital, Sikkerheden deri, at Banken bedre kan følge et enkelt Lands Forhold og Kundernes Bonitet, end hvis Eksporten er spredt paa mange Lande og Købere.

Det gør til Tider ondt at se, med hvilken Mangel paa Forstand man ødsler Værdier bort, fordi man forsøger at fuske paa Omraader, hvor kun Købmanden i Kraft af sin aarelange Uddannelse og medfødte Talenter kan gøre Fyldest. Købmandsskab er en Kunst, og kun den, der er ydmyg over for sin Gerning, kan forvente at blive en dygtig Købmand.

Sverige har i de senere Aar maalbevidst arbejdet sin Eksport op, stærkt støttet af en stor Eksportforening, for hvilken Landets højeste Personer er Protektorer. Man har *der* fra første Færd forstaaet Spørgsmaalets Betydning for hele Landets Udvikling.

De store Lande har moderniseret deres Eksportorganisationer under Vejledning af Handelskamrene, alle forsøger de i videst mulig Udstrækning at gøre Brug af Købmændenes Erfaringer. Nu er det ikke saa let at stampe en Eksportaand op af Jorden i et lille Land; men det er heller ikke min Mening, at dette kan gøres paa kort Tid. Det, der først maa forsøges, er en rationel Udnyttelse af de Kræfter, der har den for Eksport nødvendige købmændsmæssige Erfaring og Kendskab til eet eller flere Markeder, altsaa tage geografisk fat, som jeg nævnte før. Til dette Formaal maa Handelsorganisationerne alene eller sammen med andre danne en Eksportforening, hvis Opgave bliver mangesidet, men overlader selve Salget til Eksportørerne. En fornuftig Tilrettelæggelse — ved Oplysninger ude fra — af Assurance og af Skibsruiter, Finansiering, Toldforhandlinger, Oprettelse af oversøiske Handelskamre og meget andet er Opgaver, der er en saadan Forenings naturlige Arbejdsfelt. Finansieringen er ikke det mindst

vigtige, og man vil ved nærmere Undersøgelse af Spørgsmaalet sikkert ende i Ønsket om Oprettelsen af en Eksportbank, hvor alle Finanskræfter i Landet er interesseret, og hvorfor ikke lade »Statens Eksportkredit« gaa op i en saadan Bank. Eksportbanker i Udlandet virker paa mange Maader til Støtte af Eksporten ved at undersøge og billiggøre Finansieringen ved at muliggøre det for Eksportøren at ndnytte Renteforskellen mellem vor og de oversøiske Pladsers Rente, idet Forskellen kan være meget stor, jeg har set helt op til 6%, en Difference, som mange Gange er hele Fortjenesten for Eksportøren i de Artikler, hvor Konkurrencen er haard.

Speditørspørgsmaalet ved Omladninger og andet lignende Arbejde bør ordnes saaledes, at disse Speditørfirmaer bliver baade nationalt og økonomisk de fordelagtigske.

Opgaver vil der være nok af, og det vil tage Tid at bringe alle disse Faktorer ind i det rette Samarbejde, men Arbejdet maa gøres, og det med Støtte af vore bedste Mænd, vi er nødsaget til at finde naturlige Veje til Fremme af vore Industrier og til Beskæftigelse af vore unge Købmænd

Lando:

Naar vi taler om Arbejdsdelingen mellem Produktion og Afsætning, maa vi ikke glemme den Betydning, Andelsbevægelsen har og har haft for Produktion af Landbrugsvarer. Tænk blot paa Andelsmejeriernes Indsats i Smørproduktionen. Men hvad Afsætningen angaar, er Andelsforetagendet efter min Mening kun en anden Form for Formidling, hvor Risikoen ganske vist forbliver hos Producenten modsat den private Handel, der løfter Risikoen fra Produktionen over paa sine egne Skuldre. Skal Lederen af et kooperativt Salgsforetagende opfylde den frie Privathandels Funktion paa Markedet, maa han ligesom Købmanden kunne disponere uafhængigt af Producentrepræsentantskabers mere eller mindre ensrettede Direktiver, hvilket næppe kan siges at være Reglen.

Naar vi nu taler om vore Eksportmuligheder, saa ser vi for os to Opgaver: at bevare vore nuværende Markeder — og — at opdage nye. Jeg skal gerne indrømme, at i sidste Tilfælde gavner den enkelte Mands Initiativ Sagen bedst. Her, synes jeg, ligger en Opgave for vore Handelsorganisationer: at støtte unge Købmænd, der i Forvejen har Kendskab til et specielt Marked til at etablere sig med Eksport til dette Marked for Øje, eller til at rejse ud og undersøge nye Muligheder paa Stedet. Ungdommen har det ikke let i disse Restriktionstider. I den indenlandske Omsætning er det den sælgende

Fabrikant, der vil kvæle ham. I Importhandelen er Chancerne stærkt begrænsede, fordi de nu engang af Valutacentralen tilmaalte Kvanta navnlig maa forbeholdes de gamle Importører; der er altsaa kun Eksporthandel til smaa og store nye Markeder tilbage til den opvoksende Slægt inden for Engroshandelen, men Nød gør opfindsom, Nød skaber baade Opdagere, Opfindere og Pionerer.

Det er ikke ufarligt for Samfundet, hvis alle Opgaver ved Salget udføres af Sammenslutninger, lige meget om det er Producent- eller Kapitalsammenslutninger. Den store Middelstand, som er de nordiske Folks Styrke, bevares bedst ved, at de flest mulige i Samfundet arbejder sig frem til et selvstændigt Erhverv og ikke Livet igennem bliver staaende i de uselvstændige Meniges Geled, hvor de ikke kan udfolde det Initiativ, der ikke blot er til Gavn for dem selv, men ogsaa til Fremdrift for Samfundet.

Inden for Produktionen har Stordriften sine Fordele, fordi de faste Omkostninger falder for hver produceret Enhed, jo mere, jo større Mængde, der kan behandles med samme Omkostningsindsats; men i Fordelingsprocessen, der i sig selv er en Udstyknings- og Spredningsproces, maa man paa Forhaand tro, at flere tilpas store Egenhandlere giver den bedste Effektivitet.

Deres Forslag om Organisationernes Medvirken til Fremme af Eksporten har min fultede Tilslutning.

Til Deres Forslag om en Eksportbank vil jeg derimod sige, at den jo nok vilde faa store tekniske Vanskeligheder. Det vilde være svært for Banken at prøve Risikoen; for at kunne det, skulde Banken have nøje Kendskab til de paagældende Landes Afsætningsforhold — og Vanskelighederne øges, jo flere Steder, man skal finansiere Eksporten til. Banken kan dog ikke *alene* sætte sin Lid til den laansøgende Eksportørs Kreditværdighed. Og skal Bankens Mellemskomst hovedsagelig gaa ud paa at tage de opstaaede Eksportfordringer til Incasso med en mindre Belaaning i Form af Forskud, saa er det jo ikke andet end, hvad Bankerne allerede gør nu.

Den Støtte, som det offentlige i Form af Statens Eksportkredit yder Eksportørerne, kunde maaske nok forenkles og udvides til at omfatte flere Eksportforretninger. Under de nuværende Forhold kan Statens Støtte ikke undværes; det gælder blot om at finde den Form, hvorunder den enkeltes Initiativ og Ansvar bedst lader sig sammenkoble med Statens finansielle Deltagelse.

Holch:

Jeg er enig med Dem i, at Andelsmejeriernes Indsats i Produktionen af Smør er stor, ligesom Videnskaben og de store Godser fra første Begyndelse var banebrydende, før Andelsmejerierne blev oprettede.

Spørgsmaalet er, faar man den rigtige Pris frem, naar det er Producenterne, der skal manøvrere i det udenlandske Købermarked; er Salgsmetoderne de købmandsmæssig bedste, saa Køberkredsen udvides mest mulig. Der kan siges meget om dette Spørgsmaal, som maa vække til alvorlig Eftertanke.

Den selvstændige Købmand, der har sin Indkøbspris fastlagt, har et ganske andet Pres paa sig til at opnaa den bedst mulige Salgspris, end den Mejeridirektør, der handler for en Sælger-Organisation, der ikke engang kender sin Produktionspris. I det første Tilfælde ligger Hovedvægten hos Sælgeren, i det andet flyttes Tyngdepunktet mere over i, hvad Køberen vil give; det markeres maaske i Praxis kun ved en Nuance, men i Handel regner man med det, som i et diplomatisk Spil med Stemninger.

Jeg er fuldstændig enig med Dem i at bevare Mellestanden i Handelen; men jeg tror ogsaa paa den for Industriens Vedkommende; idet der findes mange Former for Industri, der ikke egner sig for Stordrift, det er disse, der maa hjælpes og udvikles.

Jeg forstaar, at De har nogle Betæneligheder ved en *Eksportbank*; men England, U. S. A. og Tyskland, for at tage Lande med stor Eksport, har haft megen Gavn af disse Banker. Bankerne har mange Maader at orientere sig paa og støtter Eksporthandelen paa mange Felter. Undersøger man det nærmere, forbavses man over den Nytte, de gør.

Hvad vi maa bestræbe os for, er at faa udnyttet alle Muligheder for vor Eksport paa bedste Maade, og her maa de unge have Albuerum til at dygtiggøre sig og overtage Arbejdet, naar deres Tid er inde; vi ældre kan kun forsøge at vise Vej og hjælpe til med de Erfaringer, vi har indhøstet. Det er godt Købmandsskab i Tide at sørge for Afløsere.
