

## Afsætningsorganisationen for Tropeprodukter.

Af Erik Lyngø.

### **Eksportørerne af Plantageprodukter.**

#### *a. Eksportørernes Stilling ved Køb af Plantageprodukter.*

Som anført i Artiklen i sidste Nummer<sup>1)</sup> bestaar der ikke nogen særlig bedriftsmæssig Specialisering mellem Eksportørerne af de Indfødtes Produkter og Eksportørerne af Plantageprodukterne: paa Indkøbssiden er der imidlertid betydelige funktionsmæssige Forskelligheder i Eksportfirmaernes Betydning alt efter Varernes produktionstekniske Oprindelse.

Medens der for de Indfødtes Money Crop i mange Tilfælde er en lang Indkøbskæde og mange tekniske Behandlingsprocesser i Forbindelse med Handelsvirksomheden, bliver Forholdet anderledes for de Produkter, der kommer fra de under europæisk Ledelse staaende Storplantager. Produkterne udbydes straks i store Mængder, en stor Del af de behandlingsmæssige Funktioner bliver foretaget i Forbindelse med Produkternes Dyrkning paa selve Plantagen, og Plantageselskaberne er oftest enten saa kapitalstærke eller saa kreditværdige, at de kan skaffe sig de til Produktion og Drift nødvendige Midler uden af den Grund at komme i hjælpeløs Afhængighed af deres Aftagere. Plantageselskaberne bliver af disse Grunde i Reglen i Stand til at komme direkte i Forbindelse med Eksportørerne — eventuelt gennem en Salgskommissionær, en Mægler eller en Markedsforanstaltning — ja, kan endog optræde som deres egen Eksportør, d. v. s. gennemføre en saakaldt direkte Eksport. Hvor der indskyder sig en særlig Eksportørstand, bliver dens Funktioner paa Indkøbssiden i Reglen ret begrænsede, idet den oftest forefinder Varerne paa Udskebningspladsen i den Stand og de Mængder, som de skal videreføres i.

Selv store Selskaber, der har en veludbygget Afsætningsorganisation, sælger imidlertid ofte til Eksportørerne, og for saa vidt Grunden hertil ikke maa søges paa Salgssiden — altsaa særlig i Eksportørernes Tilknytning til visse Aftagergrupper — maa der i selve Varernes Natur og i Afsætningsbetingelserne ligge vigtige Foranledninger til i mange Tilfælde at benytte særlige Eksportfirmaer som Formidlere.

<sup>1)</sup> »Opkøbsorganisationen for Tropeprodukter«, S. 70—114.

## Afsætningsorganisationen for Tropeprodukter.

Af Erik Lyngø.

### **Eksportørerne af Plantageprodukter.**

#### *a. Eksportørernes Stilling ved Køb af Plantageprodukter.*

Som anført i Artiklen i sidste Nummer<sup>1)</sup> bestaar der ikke nogen særlig bedriftsmæssig Specialisering mellem Eksportørerne af de Indfødtes Produkter og Eksportørerne af Plantageprodukterne: paa Indkøbssiden er der imidlertid betydelige funktionsmæssige Forskelligheder i Eksportfirmaernes Betydning alt efter Varernes produktionstekniske Oprindelse.

Medens der for de Indfødtes Money Crop i mange Tilfælde er en lang Indkøbskæde og mange tekniske Behandlingsprocesser i Forbindelse med Handelsvirksomheden, bliver Forholdet anderledes for de Produkter, der kommer fra de under europæisk Ledelse staaende Storplantager. Produkterne udbydes straks i store Mængder, en stor Del af de behandlingsmæssige Funktioner bliver foretaget i Forbindelse med Produkternes Dyrkning paa selve Plantagen, og Plantageselskaberne er oftest enten saa kapitalstærke eller saa kreditværdige, at de kan skaffe sig de til Produktion og Drift nødvendige Midler uden af den Grund at komme i hjælpeløs Afhængighed af deres Aftagere. Plantageselskaberne bliver af disse Grunde i Reglen i Stand til at komme direkte i Forbindelse med Eksportørerne — eventuelt gennem en Salgskommissionær, en Mægler eller en Markedsforanstaltning — ja, kan endog optræde som deres egen Eksportør, d. v. s. gennemføre en saakaldt direkte Eksport. Hvor der indskyder sig en særlig Eksportørstand, bliver dens Funktioner paa Indkøbssiden i Reglen ret begrænsede, idet den oftest forefinder Varerne paa Udskebningspladsen i den Stand og de Mængder, som de skal videreføres i.

Selv store Selskaber, der har en veludbygget Afsætningsorganisation, sælger imidlertid ofte til Eksportørerne, og for saa vidt Grunden hertil ikke maa søges paa Salgssiden — altsaa særlig i Eksportørernes Tilknytning til visse Aftagergrupper — maa der i selve Varernes Natur og i Afsætningsbetingelserne ligge vigtige Foranledninger til i mange Tilfælde at benytte særlige Eksportfirmaer som Formidlere.

<sup>1)</sup> »Opkøbsorganisationen for Tropeprodukter«, S. 70—114.

Efter Varernes Natur bliver der ved Tropeprodukterne som ved andre Varer af landbrugsmæssig Oprindelse kun sjældent Mulighed for at skabe en speciel Efterspørgsel efter den enkelte Producents Varer og for Skabelse af den Goodwill, som Mærkebeskyttelsen ellers betyder. Varerne mister som Regel hurtig deres Individualitet og fremtræder som et samlet Tilbud af en almindelig Handelsvare. De udbudte Produktionsmængder maa alene reguleres ved Svingninger i Markedsprisen, selvom denne paa Grund af den meget lange Produktionsperiode, Vejrligets Indflydelse og den store Afstand mellem Producent og Forbruger ofte kun paa længere Sigt kan bringe et Balanceforhold mellem Produktionsomkostninger og Salgspriser og paa kortere Sigt giver mange store og pludselige Udsving. Problemet for Producenterne bliver derfor dels at finde det Marked, der under Hensyn til de forskellige Tilbringningsomkostninger giver det højeste Udbytte, dels — og især — at vælge det gunstigste Tidspunkt for Salgets Afslutning. Undertiden vil Producenterne derfor benytte sig af en gunstig Priskonstellation til Lokosalg i Troperne, til andre Tider vil de sende Varerne usolgt af Sted til Aftagermarkederne i Haab om, enten at Prisniveauet for Varen stiger i Løbet af Sejltiden, eller at en særlig gunstig Pris paa en bestemt Plads i Aftagerlandene vil give dem en Ekstrafortjeneste sammenlignet med Salg i Produktionslandet. Men der vil paa Grund af Varens almindelige Handelskarakter ikke paa Forhaand kunne gives nogen særlig vægtig Grund for at stille mod en direkte Eksport ved de tropiske Massevarer hverken med Hensyn til opnaaelige Priser eller afsættelige Mængder; tværtimod vil Spekulanterne paa Markederne i Troperne og de industrielle Forbrugeres egne Indkøbsorganisationer ofte drive Priserne i Produktionslandene saa meget i Vejret, at Storproducenternes skønsnæssige Vurdering af det bedste Marked vil falde ud til Tropemarkedets Fordel, det vil sige hurtigst mulig Afvæltning af Prissvingningsrisikoen.

I samme Retning virker Valutarisiko og Transfereringsomkostninger. Plantageselskaberne har Brug for store Beløb i den lokale Montsort til Arbejds lønninger, Materialer, Afgifter o. s. v. og ved at sælge paa lokale Markeder undgaas Valutarisikoen; samtidig spares Omkostninger ved at veksle Beløbene frem og tilbage, og disse Besparelser vil oftest være af reel Natur, idet de særlige Eksportører, der samtidig ogsaa er Importører, vil kunne kompensere Valutatilgodehavender og Valutagæld inden for deres egen Forretning.

Reglen er saaledes den, at de europæiske Plantageselskabers Stilling overfor Køberne er ret stærk, saaledes at de efter Markedskonstellatio-

nen er i Stand til at vælge de Salgsbetingelser, det Marked og den Køber, som i en given Situation synes at ville give det største Udbytte.

b. *Eksportørernes Forhold til deres Kontrahenter i Aftagerlandene.*

Udviklingen er gaaet i den Retning, at det tropiske Produktionsomraade fra at udgøre en Del af den samlende Handelsorganisation efterhaanden omfatter ikke blot hele Opkøbsorganisationen, men undertiden ogsaa »Centralmarkedet« og en Del af Distribueringsorganisationen. Tendensen mærkes tydeligst ved de Varer, der sælges paa de organiserede Lokomarkeder, nemlig ved Verdenshandelens Auktionsvarer. I de oktrojerede Handelskompagniers Dage maatte det europæiske Hovedsæde for Kompagniet organisere Salget af en hel Skibsflaades brogede Last af Tropeprodukter paa en Auktion, hvor Varerne blev tilbudt, saaledes som de kom frem af Skibsrummet; kun faa, meget kapitalkraftige Købmænd paa Pladsen optraadte som Købere, men til Gengæld overtog den enkelte Køber oftest større Kvanta af Varer, end der normalt fandtes i en enkelt Skibslast. Auktionerne blev saaledes en Del af den samlende Handel, og først Køberne paa Auktionerne optraadte som Fordejlere. Efterhaanden som Skibsladningerne voksede baade i Størrelse og Antal, og Sortimentet i det enkelte Skibsrum blev mere homogent, splittedes samtidig det gamle Køber-Oligarki; selv Købmænd og Fabrikanter af Mellemstørrelse kunde ved Hjælp af Mæglere optræde som Købere paa de organiserede Markeder, og saaledes kom selve Markedsforanstaltningen til at danne et meget vigtigt Trin ned i Fordelingsorganisationen. Som næste Fase i Udviklingen ser man de organiserede Markeder rykke fra Aftagerlandet til Produktionslandet. Undertiden sker den endelige Sortering i Tropeomraadet; Kommissionærer eller særlige Indkøbskontorer foretager Udvalget for industrielle Forbrugere eller Fordelingsgrossister i Aftagerlandene, saaledes at Varen, naar den forlader Troperne, allerede er individualiseret i Lastrummet parat til at blive udleveret til sin distribuerende Ejer efter Udlosningen fra det oceangaaende Skib. Altsaa en stadig geografisk Udvidelse af Fordelingsorganisationen i Retning af Produktionens Udspring.

Som man vil have forstaaet af Eksportørernes Stilling i det tropiske Produktionslands Handelsorganisation, er denne Udvikling dog foreløbig ikke gaaet videre, end at Opkøbsorganisationen, naar der ses bort fra Kommissionsopkøbene paa de organiserede Lokomarkeder i Troperne, holder op ved det oversøiske Produktionslands Grænse; med andre Ord at Opkøbshandelen for Tropeprodukterne stort set falder sam-

men med Handelen i Produktionslandet. Det er i Troperne stadig det almindelige, at det er Aftagerne, der — modsat den sædvanlige Regel i Afsætningen — optræder som de aktive ved Eksportens Gennemførelse. De industrielle Aftagerlande indtager stadig en meget vigtig Rolle baade som prisdannende Markeder og som finansierende Formidlere af Afsætningen, og paa Grund af Tropelandenes Afhængighed af de tempererede Landes Energiudfoldelse vil denne Dominering ikke blive let for Troperne at vælte af sig.

Aftagerlandenes Betydning for Handelsforbindelsen mellem Produktionsland og Aftagerland fremgaar af de tropiske Eksportfirmaers Afhængighedsforhold til deres europæisk-nordamerikanske Kunder. De selvstændige Eksportører har kun et snævert Virkeomraade. I Østen har de store Plantageselskabers Managing Agents enten Hovedkontor eller Filialkontor i en af de vesterlandske Hovedstæder, og de øvrige Arter af Eksportører — Indkøbskommissionærerne paa de organiserede Markeder eller de industrielle Forbrugeres og Fordelingsgrossisters Indkøbsafdelinger — understreger Tropelandenes økonomiske Passivitet ved Eksportorganisationen. Kun i det sydamerikanske Tropebælte synes de selvstændige Eksportører i de senere Aar at vinde frem til større Betydning, og deres Udvikling hænger nøje sammen med Distancehandelens Udvikling for en Række tropiske Produkter, der efterspørges i Standardkvaliteter og ret store Mængder af en Række middelstore Aftagere paa de Pladser af anden eller tredje Rang, som tidligere kun gennem de store europæiske Stapelpladser kunde komme i Forbindelse med de oversøiske Lande. For de industrielle Raastoffer betyder de selvstændige Eksportfirmaer kun meget lidt, og det samme gælder for de »Kolonialvarer«, der uændret gaar ind i Forbruget, men omsættes paa Lokomarkeder i Troperne; ogsaa her er det næsten kun Indkøbskommissionærer eller særlige Indkøbsfilialer for europæiske Firmaer, der optræder som Eksportører.

Hvor der opstaar selvstændige Eksportfirmaer i Troperne, sker der en Ændring i Eksportorganisationen i den Retning, at disse skaber en fuldt udbygget Salgsafdeling, hvorfra Disponeringen af Varerne finder Sted, og hvor Tilpasningen efter det enkelte Aftagerlands og de enkelte Kunders Ønsker saa vidt muligt foretages. Selvstændigheden giver sig blandt andet Udtryk i Salgskonditionerne; medens Eksporten af den brasilianske Kaffe saaledes for ca. 15 Aar siden saa godt som udelukkende foregik paa Fob-Konditioner til de europæiske eller nordamerikanske Kontrahenter, der var Moderorganisation for Eksporthusene, er der nu opstaaet en hel Klasse selvstændige Eksportører, der

sælger paa de eksportfremmende Cif-Konditioner. Disse Eksportørers Aftagere er Grossister, som ikke staar i noget ejermæssigt Tilknytningsforhold til Eksportørerne; men Eksportørerne kommer i Forbindelse med deres Købere gennem Agenter paa Aftagermarkederne, og Forretningsafslutningen ordnes pr. Distance med de moderne Kommunikationsmidlers Hjælp.

I alle andre Tilfælde maa Eksporthusets og Importhusets Opgaver ved Tropeprodukternes Overførsel til Aftagermarkedet imidlertid betragtes som en udelelig Enhed, og da Initiativet i disse Tilfælde udgaar fra Importøren, vil det være mest hensigtsmæssigt at betragte Eksporten fra Produktionslandet som en Import til Forbrugslandet.

## A. Organisationen paa Aftagermarkedet.

### 1. Karakteristik af Aftagermarkederne.

Tropelandenes geografiske Partnere i den internationale Arbejdsdeling er de tempererede Lande, hvor de varme Landes Klimamonopol skaber en naturlig Efterspørgsel efter Tropernes Produkter. De tempererede Lande har som Udvekslingsbasis de Produkter, som skabes af en teknisk trænet Arbejderstab under gunstige Betingelser med Hensyn til Klimaforhold og tekniske Hjælpemidler, og som efterspørges i Troperne til Mildning af Klimaets Ubehageligheder for Menneskene og til Udvikling af Tropelandenes naturlige Rigdomme. Aftagermarkederne for Tropeprodukter bliver desuden særligt koncentreret i de tempererede Landes tætbefolkede Industriomraader; her er Købekraften og Købehøvet størst, og samtidig er Kapitalakkumuleringen saa voldsom, at der kan finde en Kapitaleksport Sted til de kapitalsvage Tropeomraader, dels som Modydelse for de modtagne Varer, dels som Investering i ny Tropeproduktion. Foruden ved Aftagerlandenes store Købekraft og koncentrerede Efterspørgsel bliver Importen af Tropeprodukter desuden karakteriseret ved Aftagernes store Aktivitet ved Organiseringen af Importhandelen fra Troperne. Aftagerne er de aktive ved Produkternes Afsætning, og Producenterne maa i Reglen nøjes med Priskonstellationerne ved deres Overvejelser af, hvilke Produkter de skal producere.

I Enkeltheder afhænger Afsætningsorganisationen derudover af Varnes Art og Anvendelse: Varer, der omsættes i store Mængder uden særlige Krav til deres kvalitetsmæssige Beskaffenhed, afsættes paa en anden Maade end Varer, der bringes paa Markedet enten i ensartede Standardkvaliteter eller i specielt tilpassede Individualkvaliteter; Varer, der gaar direkte til Forbruget, gaar ad en anden Handelsvej end Varer, der skal videreforarbejdes, foruden at Afsætningen til store og kapitalkraftige Aftagere sker anderledes end til smaa og kapitalsvage Købere.

## 2. Lokohandel og Distancehandel.

### a. Stapelpladsernes aftagende Betydning.

Oprindelig var al Handel Lokohandel; Købmanden bragte selv sine Varer til den Plads, hvor han ventede at finde villige Købere, og Varernes materielle Overdragelse fandt Sted, efter de var taget i Øjesyn og som oftest mod samtidig Modydelse fra Køberens Side. Efterhaanden koncentreredes Fjernhandelens Omsætning paa visse Pladser, og efter de store Opdagelser udviklede der sig ligefrem et Monopol for visse Havnepladser som London, Liverpool og Amsterdam for Omsætningen af de store oversøiske Kompagniers Produkter; her skabtes der for Omsætningen af Kompagniekspeditionernes Varer Handelsformer, der paa korteste Tid kunde bringe de højest mulige Priser hjem for de udbudte Varer. Auktionsformen blev den sædvanlige Handelsform for Af sætningen af de saakaldte »Kolonialvarer«, der stødvis og uregelmæssigt kom frem paa Markedet, og hvis Kvalitet først kunde bedømmes, efter at Varerne havde forladt Skibsrummet; for Valget af den offentlige Markedsforanstaltning virkede desuden, at Sælgerne, Kompagniemændene, ikke var særligt handelskyndige, men derimod saa meget mere beflittede paa at være i Stand til at kunne tilbagevise eventuelle Beskyldninger om Underhaandssalg til favoriserede Kredse.

I sidste Halvdel af det 19. Aarhundrede opnaaede disse Auktionssalg for de oversøiske Raastoffer deres højeste Blomstring, og de store Havnebyer i Europa — først og fremmest London — oplevede deres Glansperiode som Fordelings-, Stapel-, Speditions- og Finansieringspladser for det europæiske Marked. Men Udviklingen bar allerede med hurtige Skridt bort fra den gamle Handelsorganisation.

Paa den ene Side banede Distancehandelen sig Vej. Retssikkerhedens Udvikling formindskede Risikoen for Røveri og Bedrageri, Transportvæsenets Forbedring med Hensyn til Hastighed og Sikkerhed gjorde det muligt for Købere at forvente Varernes Ankomst til en bestemt Tid og i samme Stand som afsendt, Varekvaliteternes Standardisering især ved Sortering og Blanding muliggjorde Salg efter Prøve eller efter Beskrivelse, og endelig muliggjorde Efterretningsvæsenets Udvikling Fremsendelse af Meddelelser og Forelse af Forhandlinger over lange Afstande inden for kortest mulig Tid. Alt virkede i Retning af at undergrave Lokosalget paa den konkrete Markedsplads.

Paa den anden Side svandt de gamle Stapelpladseres Betydning som eneste Lager- og Fordelingspladser, dels fordi den stigende Købekraft i de enkelte lokale Aftageromraader muliggjorde direkte Afskibninger selv af de meget store Ladninger, dels fordi der opstod en Udvidelse

og dermed en Spredning af det industrialiserede Efterspørgselsomraade først over det meste af Europa, siden til Nordamerika og Japan og endelig saa smaat ogsaa til den sydlige Halvkugle. For de nye Markeder kunde de gamle Stapelpladser af transportmæssige Grunde ikke blive de naturlige Fordelingscentre eller Lagerpladser, og selv deres finansielle Hegemoni truedes af de nye industrielle Konkurrenter, først og fremmest af de Forenede Stater. Da disse Tendenser forstærkedes ved Verdenskrigen 1914—18 og efter denne fremskyndedes af bevidste Frigørelsestendenser fra fremmede politiske Omraaders Handelsformidling, var det ikke underligt, at de gamle Stapelpladseres Betydning gik tilbage, og at Lokohandelen paa de organiserede Markeder ogsaa fra den Side fik et haardt Slag.

For visse Varer holdt Lokohandelen sig imidlertid mere haardnakket end for andre.

Ved Landbrugsprodukterne var det baade kvalitets- og mængdemæssigt vanskeligere at tilpasse Produktionen efter Forbrugets Rytme end for de montanindustrielle Raastoffer. Det skyldtes fra Tilbudssiden den lange Produktionsperiode og det sæsonmæssige Udbud, Produktionsresultatets klimatiske Afhængighed, Produktionens geografiske og bedriftsmæssige Spredning samt Produktionsprocessernes kalkulationsmæssige Indfiltrering. Fra Efterspørgselssiden opstod Vanskelighederne især ved, at Forbruget for visse Varers Vedkommende var meget lidt paavirkeligt i sine mængdemæssige Reaktionen af Prisændringer. For de tropiske Landbrugsvarer i Særdeleshed gav den store Afstand et uundgaaeligt Interval mellem Produktion og Forbrug; den lange Sørejse vanskeliggjorde Beregningen af det nøjagtige Tidspunkt for Varernes Ankomst til Aftagermarkedet; Kvaliteter, der var standardiserede ved Afsendelsen, ændrede sig ofte under Transporten; Kontrahenternes Soliditet kunde blive rystet, og endelig kunde hele Ladninger gaa tabt under Sørejsen. I Tropelandenes første Tid kom dertil yderligere Transporternes Sjældenhed, der gjorde det nødvendigt efter hver Ekspedition at danne Markedsprisen paa ny. Ved nogle af de typiske »Kolonialvarer« som Krydderier, Tobak, Te og Kakao udgjorde endelig de flygtige Smags- og Duftessenser en saa væsentlig Del af Vurderingsindholdet, at de efterspurgtes mindre efter deres Substans end efter deres Bi-Egenskaber. Saaledes maatte Stapelpladserne og Lokohandelen have en naturlig Plads i disse Produkters Afsætning, og hvor politisk Magt over det tropiske Produktionsomraade og hævdvunden Handelskultur ved Vareomsætningen forenedes om at støtte et gammelt Lokomarked, beholdt det ofte en dominerende Plads i Handelen med disse Varer.



Eftersom Verdenshandelen udvikler sig, betyder Handelen med disse særlige Kolonialvarer imidlertid stadig relativt mindre, og dermed svinder ogsaa Betydningen af den særlige Lokohandel, som er karakteristisk for Handelen med nogle af disse Produkter. For en væsentlig Del af de egentlige Kolonialvarer som Sukker, Kaffe og Kakao har Distancehandelen allerede trængt Lokohandelen stærkt tilbage, og for andre Tropeprodukter, især de industrielle Raastoffer som Kautsjuk eller Frø og Frugter til Oliepresning, foregaar Handelen næsten udelukkende pr. Distance, i første Tilfælde paa Basis af Standardkvaliteter og Typeprøver, i det andet Tilfælde paa Basis af kemiske Analyser efter Ankomsten.

Saaledes vinder altsaa ogsaa i Handelen med Tropeprodukterne Distancehandelen stadig frem, selvom man ikke maa glemme, at Lokohandelen altid vil have et vist Leverum, saa længe Transportmidlerne ikke er fuldkomne, og Produktionsrytmen ikke kan tilpasses nøjagtigt efter Forbrugsrytmen. Nogle Steder skal Forraadene fra Høst til Høst oplagres, nogle Gange gaar en Ladning tabt, eller en Produktion skal pludselig udvides. Men Lokohandelen bliver ved mange Varer ikke den udelukkende Salgsform, men en valgfri Afsætnings- eller Indkøbsmaade efter Priskonstellationer, stedbestemte Kvalitetskrav og Kalkulationsovervejelser.

#### b. *Cif-Salgets Betydning i Handelen med Tropeprodukter.*

Særlig i Kornhandelen naaede Standardiseringen af det landbrugsmæssige Raastof allerede paa et tidligt Tidspunkt en saa høj Fuldkommenhed, at man ikke blot handlede Standardkvaliteter efter Beskrivelse paa Børserne, men ogsaa tilpassede den effektive Distancehandel til Benyttelsen af disse. For Tropeprodukternes Vedkommende udviklede der sig efterhaanden Typekvaliteter og Distancehandel dels for de Varers Vedkommende, som i Forbindelse med Produktionen underkastes en industriel Forbehandling til Udvinning af det efterspurgte Stof — Kautsjuk og Sukker hører til denne Gruppe — dels for saadanne Varer, hvis Produktion naaede et saadant Omfang i bestemte Produktionsomraader, at man ved Sortering eller Blanding til enhver Tid kunde levere alle ønskede Kvaliteter — dette gælder for Kaffe og Kakao.

Men Muligheden for Distancehandel betød ikke, at al Handel i disse Varer foregik efter Prøver eller Beskrivelse. Det gælder ikke blot i de Tilfælde, da Afskibningerne mislykkes og først kan sælges efter Ankomsten til Aftagerlandet; men det gælder ogsaa, naar der skabes Indkøbsorganisationer i de tropiske Lande for Køb af Lokovarer; ogsaa i

disse Tilfælde kommer Distancehandelen ikke til Udvikling. I Handelen med tropiske Raastoffer til Olieslagning stiller saaledes de industrielle Storaftagere ikke saa meget Krav om Sortering eller Blanding som om Varernes Friskhed og Renhed og en kontinuerlig Levering. Den første Fordring opfyldtes bedst gennem Lokoindkøb paa de tropiske Markeder, den anden gennem direkte Kontrol med Afskibningerne, der let kunde gennemføres, da der ofte ikke var noget særligt sæsonalt Lagringsproblem (f. Eks. ved Kokosnødder), ligesom Aftagerne forarbejdede selv de største Skibslaster i Løbet af faa Dage. I begge Tilfælde var den direkte Indkøbsorganisation den givne Løsning.

Organisationen af Distancehandelen med Tropeprodukter hænger iøvrigt ogsaa nøje sammen med Udviklingen af Cif-Agenten. Thi for at en Distancehandel kan udvikle sig, er det ikke tilstrækkeligt, at Varen i og for sig kan sælges efter Beskrivelse. Naar den personlige Sammenkomst ved den offentlige Markedsforanstaltning paa den ene Side bliver overflødiggjort ved Varestandardisering, men den brevlige Offerte paa den anden Side i de færreste Tilfælde er tilstrækkelig hurtig og effektiv, den telegrafiske Handel med oversøiske Lande for dyr, maa man skabe en Mellemproportional mellem disse to Organisationsformer, og Resultatet bliver Cif-Agenten.

I Modsætning til Afsætningen af Fabrikater, hvor den omrejsende Repræsentant oftest er den normale Form for Afsætningsformidling i Engroshandelen, er Cif-Agenten en fastboende Repræsentant. Det drejer sig nemlig ved Raastofferne ikke om Afsætningen af meget specielle Standardprodukter, der med Eneret fremstilles efter Behovets Krav af en enkelt Produktionsvirksomhed; men de standardiserede Tropeprodukter karakteriseres afsætningsteknisk ved to Forhold. Paa den ene Side er de organiske Naturprodukter frembragt af en Mængde Virksomheder, som arbejder under samme klimatiske og produktionstekniske Betingelser; det betyder, at der i og for sig ikke er nogen Basis for Skabelse af en særlig Efterspørgsel for den enkelte Producents Varer. Paa den anden Side er det enkelte Parti højst individuelt, ikke saa meget paa Grund af Kvalitetsnuancerne — der netop begrænses ved Standardiseringen eller ofte vurderes proportionalt i Forhold til deres »Substans«-Indhold — som paa Grund af Kvantummets Størrelse og det mulige Leveringstidspunkt paa Aftagerens Plads. Man har altsaa her en almindelig Handelsvare med dens ustandselige Prisfluktuationer efter Markedsforholdene som Helhed, men stykket ud i specielle Sendinger, der har særlig Værdi for hver enkelt Aftager efter hans driftsmæssige Disponering. Medens det med andre Ord ved Afsætningen af de industrielle Færdigvarer gælder om at finde Købere, der ved

indtrædende Behov inddækker sig med vedkommende Specialfabrikat, gælder det ved disse landbrugsmæssigt fremstillede Produkter om at finde den Køber, der i det givne Øjeblik har den største Grænsenytte for et specielt Parti. Man skal ikke hverve den faste Kunde, men sigte de forskellige Købere, der er »i Markedet«.

For Fabrikaterne bliver derfor den rejsende Repræsentant, der fremhæver Varernes særlige Fortrin og knytter personlige Forbindelser med Aftagerne, det Formidlingsled, der i de fleste Tilfælde egner sig bedst; for de oversøiske Raastoffer, der skal sælges i Distancehandel, gælder det derimod om at skabe et Net af Efterretningsstationer, der hurtigt kan indrapportere de forskellige Afsætningsmuligheder og give Liebhave-re Oplysninger om de disponible Partier. Her er den fastboende Agent i Handelscentrerne med Underagenter inden for det økonomiske Opland paa sin Plads.

Cif-Agentens Opgave bliver derfor først og fremmest den at være det centrale Informationssted med Hensyn til Priser samt Depot for Prøver af de Sendinger, som den oversøiske Eksportør udbyder til Salg. Naar dette System er udbygget med Hovedagenter og et Net af Underagenter, behøves der ikke yderligere salgsfremmende Foranstaltninger fra Sælgerens Side for at holde sig i Kontakt med og udnytte Markedet. Oplysninger om Kvaliteter og Mængder, Priser og Leveringsterminer gaar til enhver Tid ud til de ret faa Aftagere, der kan tage de store Sendinger, og disse kan paa Grundlag af de indhentede Oplysninger, eventuelt i Forbindelse med Prøver, hurtigt danne sig et eksakt Indtryk af Partiets kalkulatoriske Værdi for deres specielle Formaal.

Derudover har Cifagenten andre Opgaver. I den oversøiske Handel med Raastoffer, hvor Forretningsafslutningerne ofte er saa store, at de løber op i Millioner af Kroner, bliver det af største Betydning for den oversøiske Sælger at have et skriftligt Grundlag for de gensidige Pligter og Rettigheder for Forretningens Effektivering. Cif-Agenten skal derfor sørge for, at Køberen underskriver de opstillede Kontrakter, og Agenten faar til Gengæld Fuldmagt til at underskrive paa Sælgerens Vegne. For at spare Omkostninger og undgaa Misforstaaelser afsluttes Kontrakterne i Reglen paa trykte Formularer, der er udarbejdet af Brancheorganisationerne, og hvortil der i Telegrammerne kan refereres ved en simpel Nummerbetegnelse.

Derudover er Agenten Sælgerens Repræsentant, saafremt der skulde opstaa Vanskeligheder under Kontraktens Opfyldelse. Paa Sælgerens Vegne skal han lade udtage Prøver til Voldgiftsbedømmelser af Kvalitet, og han skal eventuelt sørge for at afsætte Partiet andetsteds, saa-

fremt Køberen skulde nægte Modtagelsen eller i Mellemtiden have standset sine Betalinger. Almindeligvis bliver det derimod ikke Agentens Opgave at indkassere de forfaldne Fakturabeløb eller at præsentere den med Papirerne følgende Tratte til Akcept; det ordnes som Regel gennem en Bank, der eventuelt samtidig foretager Finansieringen af den svømmende Ladning med Afskibningsdokumenterne som Sikkerhed. Men ellers er Agenten Sælgerens Tillidsperson i alle Forhold vedrørende Kontraktens gnidningsløse Opfyldelse, og i Instrukserne til Bankerne optræder Agenten som Referenceadresse (in case of need please refer to our agent Mr. N. N.); saafremt Sendingen bliver nødlidende, forvandler Agenten sig normalt til Konsignatar.

Naturligvis er Nettet af Cif-Agenter ikke udbygget med samme Fintmaskethed for alle distancesælgelige Tropeprodukter. Ved Varer med store industrielle Forbrugere, f. Eks. Gummifabrikerne, er det i Reglen nok med en Agent i de største Havnebyer, oftest er det Filialkontorerne, der optræder som Agent; hvor der findes mange mellemstore Købere, som gerne vil importere direkte fra oversøiske Lande, f. Eks. i Kaffehandelen, findes Cif-Agenterne dermed i ethvert større Forbrugscentrum. I København findes saaledes ca. 10 Agenter for oversøiske Kaffeeksportører, idet en stor Del af Østersøomraadet dækkes med København som Hovedagentens Domicil.

Der er ingen Tvivl om, at Cif-Agentens Betydning er i stadig Stigen; det skyldes ikke blot Distancesalgets voksende Betydning, efterhaanden som Varekvaliteterne standardiseres, men lige saa meget, at Købere af anden og tredje Størrelsesorden derved bliver sat i Stand til at foretage den af dem eftertragtede »direkte Import«, ligesom der samtidig aabnes Muligheder for nye Eksporthuses Opkomst i de oversøiske Lande, der løsriver sig fra de gamle Transitformidlere.

### **3. Arter af Importører.**

#### **a. Generalimportøren.**

Da de gamle oktrojerede Handelskompagnier blev slaaet i Stykker, forandredes ikke uden videre Handelsteknikken for de Varer, der af Efterfølgerne blev købt ind i Troperne, omend Distancehandelens begyndende Fremkomst havde sin Andel i de store Handelskompagniers Undergang. Det gamle Handelskompagni havde gennemført Salget af sine Produkter paa den Maade, at Hovedkontoret i Europa, der ledede Regnskabsføringen og stillede Kapital til Raadighed, men iøvrigt ikke havde nogen særlig Varekundskab, lod de hjembragte Varer afsætte som Lokovarer, oftest paa Auktioner. Derved fritoges de for Reklama-

tioner med Hensyn til Kvaliteten fra Købernes Side, og for Kritik fra deres Ejeres Side med Hensyn til de opnaaede Priser.

For mange af de nye Selskaber forblev Hovedkontoret i Europas Storbyer; herfra drog Pionererne stadig ud, og herfra stilledes Kapitalen som tidligere til Raadighed; naturligt fandt Ekspeditionerne Vejen tilbage til deres Udgangspunkt med de fyldte Skibsrum, saa længe Lokohandelen maatte anses for den mest gunstige Afsætningsform for Produkterne, og Køberne af Tradition søgte Varerne paa bestemte Pladser.

Disse Hovedkontorer for oversøiske Eksportfirmaer i Europa er Stammen i Importørstanden af tropiske Produkter som af oversøiske Raastoffer som Helhed. De handler med alle mulige Varer fra et oversøisk Omraade, de har specialiseret sig paa, og de optræder samtidig som Eksportører fra Europa af Færdigvarer til det samme Omraade, som de importerer fra. Da Eksport- og Importhusets Interesser her falder fuldstændig sammen, opstaar der intet Problem ved at lade Lokosalget foregaa uden for den oversøiske Eksportørs Rækkevidde; thi Eksportørens Modkontrahent — Moderfirmaet — varetager Eksportør-Filialens Interesser. Juridisk set ordnes Forretningerne oftest som Konsignationssendinger, naar Varerne skal afsættes ved Lokohandel i Aftagerlandet.

Da Importørfirmaet lige saa lidt som det oktrojerede Handelskompagnis Hovedkontor kan beherske alle Brancher med Hensyn til Varekendskab og personlige Forbindelser med indenlandske Kundekategorier, foretrækker det ofte at overdrage disse Funktioner til andre paa samme Maade som det gamle Handelskompagni, d. v. s. at afsætte over de organiserede Markeder.

For en Del af de nye Selskaber blev Organisationens imidlertid mere splittet, idet der ikke bestod nogen fast bedriftsmæssig Forbindelse mellem Kontrahenterne i Eksport- og Importlandet. For at komme over den Vanskelighed, som de modstridende Interesser ved Varens Afsætning som Lokovare maatte medføre, afsluttede man undertiden Forretningerne som à-meta-Handler, hvorved Eksportørerne fik deres Interesser varetaget ved at sikre Kontrahenterne Andel i Udbyttet ved de enkelte Leverancer; men i andre Tilfælde kunde man ikke benytte denne Forretningsform, der af rent personlige Grunde har et ret begrænset Virkeomraade. I Stedet udnyttede man ogsaa her det organiserede Marked.

Hvor Varerne nødvendigvis maatte afsættes i europæisk Lokohandel, hvad enten det nu skyldtes Varernes Natur, handelsmæssig Tradition, eller at den oversøiske Sælger ikke havde en europæisk Salgsorganisa-

tion, kunde det ikke undgaas, at Varen maatte transporteres til Salgspladsen for den oversøiske Eksportørs Risiko og afhændes for dennes Regning. Hvis den oversøiske Eksportør ikke havde en Repræsentant, som han i et og alt kunde stole paa ved den varemæssige Behandling og Afregningen, var han imidlertid meget ilde faren. Ved en Standardisering og Unificering af Handelsusancerne skabtes imidlertid for saadanne Tilfælde en Form for Lokohandel, som gav den oversøiske Sælger Betingelser, som fuldt ud kunde maale sig med dem, han vilde have haft, om han personlig havde været til Stede ved Handelens Afslutning og Varens Overdragelse til Køberen.

Det organiserede Marked bliver Centrum i denne Organisation. Det sker ved Hjælp af *Mægleren*, der ofte omgærdet med statslig Præcisering af Funktioner og Kontrol med personlige Forudsætninger bliver det uvildige Formidlerled mellem Sælger og Køber. Mægleren faar anvist den Opgave at organisere Markedsforanstaltningen, det vil sige at udbyde Varen saaledes, at det størst mulige Antal Købere kommer til Stede, og saaledes at de udbudte Partier med Hensyn til Sortering, Deling, Udstilling, Beskrivelse etc. bedst muligt er tilpasset Købernes Indkøbssædvaner. Derudover skal han yde Garanti for de afregnede Prisers Korrekthed, hvad der sker ved en Udskrift af hans autoriserede Bøger, paa Grundlag af hvilke der ogsaa ofte foretages en Offentliggørelse af Gennemsnitspriser, Noteringer. Mægleren bliver saaledes den egentlige Specialist med Hensyn til varemæssig Sagkundskab og afsætningsmæssig Indsigt, men han kan ifølge sin Stilling som Mægler i Reglen ikke udnytte sit Kendskab til Handelen for egen Regning, ja, ofte ikke en Gang optræde som Konsignatar, da han derved vil kunne vække Følelsen af Partiskhed, utilbørlig Paavirkning af Markedet eller Spekulation mod sine Kommittenters Interesser.

Paa dette Grundlag bliver der ved Siden af Mægleren Plads for det særlige Importfirma ved Lokoafsætningen af Tropeprodukter fra selvstændige Eksportører i de oversøiske Lande. Dette Importfirmas Opgaver er ikke til at skelne fra Handelsselskabernes Salgskontorer, hvor Talen er om Afsætning af Lokovarer i Aftagerlandet; Varerne sendes i Konsignation, og Importhuset er Salgskommissionær. Men der er den store Forskel paa de to Arter af Generalimportører, at medens Salgskontorerne Afsætningsform har udviklet sig som Resultatet af et naturligt Ønske om Begrænsning af Salgsopgaverne i det europæiske Land, da Handelsselskabets vigtige oversøiske Forretninger tvang det til at handle med alle Varer i baade ud- og hjemgaaende Retning, blev netop den bestaaende Arbejdsdeling paa Lokomarkedet i Aftagerlandet en nødvendig Forudsætning for den selvstændige Importørs — saa vel som

oversøiske Eksportørs — Eksistens. Medens Handelsselskabernes Importkontorer derfor kan ændre deres Forretningsførelse efter den Maade, deres Produktion kan afsættes paa, og efter Omstændighederne sælge Varerne loko eller pr. Distance, staar og falder den fritstaaende Importør med Tilstedeværelsen af en stor Import af de forskelligste Konsignationsvarer, som skal afsættes gennem varespecialiserede Mæglere, der ifølge Lovgivning eller Tradition er forhindret i at deltage i selve Importens Formidling. Det er herefter klart, at denne fritstaaende General-Importør kun kan eksistere paa de allerstørste Importpladser, og at han for at skabe sig sin Eksistens i Reglen maa knytte Finansieringsfunktionen til sin Importfunktion. Ofte bliver Opgaverne i Forbindelse med at mobilisere den i Varestrømmen bundne Kapital ved Belaaning af Afskibningspapirer og Lagerhusbeviser paa billigst mulige Betingelser Rygraden i hans Forretning, og Importøren faar da den ydre Form af et Bankhus, der specialiserer sig i Belaaning af Konsignationssendinger.

Den typiske Form for Forretningsgennemførelse bestaar altsaa for Generalimportøren i Handel med alle Raavarer fra et bestemt Omraade; Varerne tages kun undtagelsesvis paa Lager, der lægges ringe Vægt paa Varekundskab og en Udbygning af Salgssiden ved Forretningen; Forretningen gennemføres næsten udelukkende som Konsignation, idet Generalimportørens vigtigste Opgave bliver Finansieringen, der sikres ved Herredømmet over Varen. Ved Hjælp af Mæglere og offentlige Markedsforanstaltninger foretages Afsætningen uden større Vanskelighed for Importøren.

Naar nu Lokosalget i al Almindelighed gaar tilbage for Tropeprodukterne, eller naar de indenlandske Grossister eller Forbrugere udstrækker deres Indkøbsorganisation til det oversøiske Land, mister Generalimportørens Konsignationsforretning i Betydning; de Generalimportører, der er Filialer af de oversøiske Eksportører, vil ofte sælge pr. Distance, altsaa nærmest optræde som Cif-Agenter, de selvstændige Generalimportører vil derimod forsvinde.

Da Udviklingen netop har taget denne Retning, er det ikke underligt, at Generalimportøren kun har kunnet hævde sig paa de allerstørste og mest traditionsbundne Importpladser, altsaa først og fremmest i England, særlig London.

Men ogsaa her bliver Generalimportørerne i deres oprindelige Form haardt trængt, og foruden fra de nævnte Sider sker det her ogsaa fra Mæglernes Side. Medens der paa det europæiske Fastland er fastsat strenge Regler for Mæglernes Arbejdsomraade, har Handelen i det Land, hvor Konsignationssalget er mest indarbejdet, og hvor Lokosal-

get betyder mest, følt sig stærk nok til at kunne se bort fra det Offentliges Medvirken baade ved selve Markedsforanstaltningerne og som Kontrol med de deltagende Personers Forretningsførelse. Den engelske Mægler, *Broker*, er en fri Forretningsmand, hvem der ikke er paalagt særlige Pligter eller Begrænsninger; sin Funktion som Mægler skylder han alene den Tillid, han nyder hos sine Kunder paa Basis af sin Dygtighed, Paalidelighed og eventuelt sin Kapitalstyrke. Trods sin frie Stilling har han i mange Raastofbrancher et faktisk Formidlermonopol ved al Lokohandel over vedkommende Plads. Brokeren er i England den egentlige varesagkyndige ved Importhandelen i Modsætning til Generalimportøren, Merchant, der ikke er specialiseret efter Brancher og sædvanligvis driver baade Import- og Eksporthandel samtidig. Medens Merchant derfor optræder som Konsignatar, i Regelen fordi han er finansielt interesseret i Konsignationssendingen, formidles Salget gennem Broker som gennem en edssvoren Mægler paa Kontinentet til Dealers, Grossererne, der videresælger Importvarerne i Indlandet specialiseret efter Brancher. Men Broker kan ogsaa selv optræde som Konsignatar, og Brokernavnet betyder i saa Fald først og fremmest, at han handler uden en anden Mæglers Mellekomst.

Paa den Maade kommer Brokeren ind i Generalimportørens Interesseomraade, selv om det ikke mærkes tydeligt i Begyndelsen, idet Brokeren sædvanligvis da kun benyttes som Konsignatar, naar det drejer sig om nødlidende Sendinger, som den oversøiske Eksportør lejlighedsvis maa afsætte paa Pladsen. Af denne lejlighedsvis Konsignationsforretning udvikler der sig imidlertid efterhaanden en fastere Forretningsforbindelse mellem den oversøiske Eksportør og Brokeren, saaledes at den sidste bliver Eksportørens stadige Repræsentant, commission agent, ved alle Sendinger, der sendes i Konsignation. Saaledes opstaar der her en Grossisttype, der bliver en Mellemting mellem Generalimportøren og den branchespecialiserede Raavareimportør.

#### b. *Den branchespecialiserede Raavareimportør.*

Ved Siden af Generalimportøren, der har sit Virkefelt ved Lokohandelen, udvikler der sig med den stigende Distancehandel imidlertid en anden Gruppe Importører, der i direkte Forbindelse med det oversøiske Produktionsland foretager Importhandelen pr. Distance efter Prøver eller Typer.

Disse Raastofimportører er som oftest mere branchespecialiserede. Importforretningen som saadan byder ikke paa saa store Indtægtsmuligheder, at den alene kan danne Eksistensgrundlag for Raavare-



importørerne, og deres Hovedforretning ligger derfor paa det indenlandske Marked. De tilpasser sig med deres Varekombinationer efter deres indenlandske Aftageres Krav, og da disse er specialiseret efter Varebrancher — efter Varens Anvendelse eller Indkøbssædvaner — specialiserer Raavareimportørerne sig paa samme Maade; sædvanligvis fører de ikke nær saa mange Varekategorier som Sortimentsgrossisterne i Indlandet, men holder sig til nogle faa Varekombinationer, inden for hvilke de til Gengæld er leveringsdygtige overfor alle Krav, der kan tænkes stillet med Hensyn til Kvalitetsnuancer og Kvantum.

Disse Grossister driver i Reglen deres Handel for egen Regning, de holder et betydeligt Lager, og paa deres Lager foretager de en Behandling af de indkøbte Produkter, de sorterer, blander og renses, ja, skaber som oftest deres *private brands*.

Ligesom vi skal se det for Fabrikanternes Vedkommende, afslutter disse Importører i Reglen deres Handel gennem de oversøiske Eksportørers Agenter, eventuelt Filiaalkontorer i Europa. Hvor Lokoforretningen er fremherskende, benytter de sig naturligvis ogsaa gerne af den, men det er derimod ikke almindeligt for dem at købe Lokopartier, saafremt Varen handles i Distancehandel; de vil selv foretage den Ompakning og Sortering af Varerne, som Mæglerne sædvanligvis allerede har foretaget ved Lokopartierne.

Disse Importører spiller en stor Rolle i den samlede Omsætning af Raastoffer fra oversøiske Lande og ogsaa for de Tropeprodukter, der som Kaffe, Kakao og Sukker handles i Distancehandel og uændret gaar ind i Forbruget gennem de indenlandske Fordelingsgrossister. Med den tiltagende Decentralisering i de forskellige Importlande og ved Distanceforretningernes yderligere Fremgang vinder den branchespecialiserede Raavareimportør stadig Terræn i denne »Kolonialvare«-Handel. Men derudover har han Betydning ved Importen af industrielle Raastoffer af tropisk Oprindelse til mindre Fabrikker af Gummivarer, Tovværk, Farver o. s. v. Det hænger sammen med Forudsætningen for de industrielle Forbrugeres direkte Import.

### c. De industrielle Forbrugere.

Endelig optræder Industrivirksomhederne i Forbrugslandene som Importører, og lige siden de industrielle Raastoffer blev de stærkt efterspurgte Varer fra de tropiske Lande, har de haft en fremtrædende Plads ved Importens Organisation dels som Distancekøbere og dels som Loko-Indkøbere i de tropiske Produktionslande. Ved Distancehan-

delen benytter de industrielle Forbrugere sig af Cif-Agenterne, og selv mellemstore Virksomheder kan paa den Maade foretage en direkte Import. Den direkte Import gennem Cif-Agenten bliver imidlertid ikke foretaget af de industrielle Forbrugere i alle de Tilfælde, hvor den egentlig ifølge Varens Natur skulde synes den givne Importform. Ulemperne, der klæber ved Cif-Importen viser sig nemlig særlig tungtvejende for de industrielle Forbrugere.

Dette gælder først og fremmest for de Risici, som knytter sig til Importen af Raastoffer fra oversøiske Lande. Her er der dels Faren for ugunstige Prisændringer i Tiden mellem Indkøb af Raastoffet og Salg af Færdigvaren, hvad der i Reglen er særlig ubehagelig for Fabrikkerne, dels Faren for Kvalitets- og Kvantitetsforringelse, eventuelt den fuldstændige Tilintetgørelse under Transporten, og endelig Usikkerheden ved Sendingernes planmæssige Ankomst paa Grund af Sørens Farer, der gør sig gældende. Særlig Kvalitetsforskellene kan volde mange Vanskeligheder paa Grund af den almindelige Bestemmelse i disse Cif-Kontrakter om, at Køberen skal overtage Varen, selv om Kvaliteten allerede ved Afskibningen afveg fra Kontraktbasis, mod en forholdsvis Godtgørelse for Mindreværdi og undertiden Ekstrabetaling for Merværdi. Denne Risiko er særlig stor for Fabrikkerne; en Importkøbmand vil i Reglen lettere kunne drage den fulde Fordel af Godtgørelse for Kvalitetsforskelle eller Havari, fordi det for Købmanden kun drejer sig om Videre salg af Varen; og da dette er hans Erhverv, vil han lettere ved dette Videre salg kunne opnaa den fulde Markedsværdi for hvilken som helst Kvalitet; sammen med Godtgørelser og Erstatninger vil han saaledes kunne faa fuldt Udbytte af Forretningerne. En Fabrikant, der har Brug for bestemte Varer til en bestemt Tid i sin Produktionsproces, vil derimod ved saadanne svingende Kvaliteter komme til at staa over for det Tilfælde enten at have Vanskeligheder med at fremstille sit ensartede Færdigprodukt — eventuelt faa Driftsforstyrrelser — eller at skulle sælge Raavaren videre og forsøge at dække sig ind med Lokovare. I begge Tilfælde vil hans Tab overstige en eventuel Godtgørelse fra Leverandør eller Forsikrings-selskab, i første Tilfælde paa Grund af Fabrikationsvanskeligheder og i andet Tilfælde paa Grund af hans manglende Markedsforbindelser først ved Salg af den uegnede Vare, siden ved Køb af Erstatningsvaren. Selv ved Levering af bedre Kvalitet end den kontraherede kan en Fabrikant lide Tab, fordi han alene har Brug for den kontraktlig aftalte Kvalitet i sin Produktion.

Yderligere Hindringer for Udvidelse af den direkte Import fra Fabrikkerne Side er dernæst Arten af de oversøiske Sortimentter, der i Al-

mindelighed er for lidt detaillerede og for uensartede for Videreforarbejderne. For de smaa Fabrikker træder endelig de meget store Kvantiteter i hver Sending hindrende i Vejen for den direkte Import samt Afladernes Krav om Aabning af Rembours i en internationalt kendt Bank.

En stor Del af de industrielle Forbrugere bliver saaledes henvist til indirekte Import selv af de Tropeprodukter, der sælges pr. Distance. De maa enten inddække sig hos de branchespecialiserede Raavareimportører eller hos indenlandske Købmænd. Undertiden køber de ogsaa deres Forsyninger hos andre — større — industrielle Forbrugere, der har importeret direkte; men et saadant Køb maa ligestilles med en Leverance fra en branchespecialiseret Raavareimportør.

Den videre Handelsvej for de Tropeprodukter, der er gaaet ind i den industrielle Bearbejdningsproces, undtager sig en nærmere Undersøgelse i denne Sammenhæng; derimod kræver Afsætningsorganisationen for de Tropeprodukter, der flere Gange skifter Hænder i Afsætningsomraadet for at ende enten hos mindre Fabrikker til Videreforarbejdning eller hos den endelige Forbruger i uforandret Form, endnu en Redegørelse.

#### 4. Fordelingskæden paa Aftagermarkedet.

For de Industriraastoffer, der ikke importeres direkte af de industrielle Forbrugere, bliver der i Reglen Tale om forskellige Mellemmænd, idet saadanne industrielle Forbrugere ofte ikke kommer direkte i Forbindelse med Importørerne. Og hvad der gælder for de Varer, der gaar ind i »det industrielle Marked«, gælder endnu mere for dem, der uændret gaar ind i Forbruget. Her er der i Reglen en lang Handelskæde; men kun de første Led adskiller sig fra den Vej, som Varer af indenlandsk Produktion tilbagelægges, og kun disse første Trin vil derfor her finde en nærmere Udredning. Og det bliver særlig Afsætningen gennem Generalimportørerne, der har interessante Træk. De specialiserede Raastofimportørers Afsætning ligner derimod meget de almindelige indenlandske Grossisters; ved Importen gennem Generalimportørerne maa der derimod indføjes forskellige tilpassende Led.

Generalimportørerne kommer sjældent direkte i Forbindelse med de indenlandske Grossister eller industrielle Forbrugere. I Reglen virker Mæglerne som Formidlere ved Salget enten paa et organiseret Marked eller ved Salg under Haanden; da Mæglerne ofte optræder som *Guaranteed Solvency Brokers*, kender Importørerne sjældent deres Modkontra-henter, der paa deres Side ogsaa lader sig repræsentere ved Mægler eller Indkøbskommissionær.

Paa organiserede Lokomarkeder er det undertiden ligefrem Handelskutyme, at Køberne ikke selv byder. Selvom der vel ikke officielt er noget til Hinder for, at Køberne selv møder op paa de offentlige Auktioner for at købe, vil Sammenslutningen af Buying Brokers ofte være saa stærk, at den vil »run the price«, d. v. s. spænde Ben for Dannelsen af en i Forhold til Markedssituationen rigtig Pris, for de Partier, som den udenforstaaende byder paa. Og selvom han skulde faa Partiet som Selvbyder, vil han i alle Tilfælde komme til at betale Mæglerprovision. Saaledes opstaa der ved Siden af Salgsmæglernes Monopol et Monopol for *Købsmæglerne*, f. Eks. ved Auktionssalg for Te, Kaffe og Krydderier i London. Selvom der fra visse Sider har været stærk Kritik af disse Købsmægleres Berettigelse, er det Køberne selv, der i Forfølgelse af deres egne Interesser har hjulpet dem til Monopolstillingen. Deres Benyttelse motiveres saaledes dels med, at Køberne ikke ved Bud gennem en Mægler — der garanterer Købers og Sælgers Solvens — behøver at give sig til Kende, saaledes at Konkurrenterne underrettes om Forretningsomfang og Dispositioner, men dels ogsaa med, at Købsmægleren skaber Mulighed for mindre Købmænd for at faa den Kvalitet, som de ønsker, selv i smaa Mængder. I Tehandelen f. Eks. køber Mæglerne ofte for egen Regning uden at have modtaget Indkøbsordrer, ligesom de modtager Ordre paa Delpartier. Saa snart Auktionen er overstaaet, udsendes de saakaldte *bought-over lists*, der indeholder Specifikation over de Partier, som Mæglerne har overtaget for egen Regning. Den Spekulationsmulighed, som bestaar i Opkøb af Te fra Mæglernes Side i Forventning om Prisstigninger, benytter de sig derimod ikke af. Thi Mæglerne i den egentlige »Kolonialvare«-Handel blander ikke jobbing-business sammen med deres Mæglervirksomhed; Partierne paa bought-over list videresælges til de paa Auktionen betalte Priser. Der er saaledes ingen særlig Grund for Køberne til at gaa uden om Mæglerne heller ikke i den Anledning.

Mæglernes Ordregivere er alt efter Varens videre Anvendelse indenlandske Grossister eller industrielle Forbrugere. I nogle Brancher særligt i England er Forholdet saaledes, at kun den indenlandske Grossist paa selve Importpladsen optræder som Førstehaandskøber. Disse Grossister, i England kaldet *Dealers*, foretager Tilpasningen af Varekvaliteterne efter de enkelte Videreaftageres Behov, idet der sædvanligvis ikke foretages nogen Manipulation af Varerne efter Udlosningen, før de kommer i Dealers Besiddelse. Dealer deltager desuden livligt i Spekulationen med den effektive Vare, og der foregaar en ustandselig Vekslen af Varerne fra Dealer til Dealer; eventuelt sker Spekulationen i Cif-Kontrakter, hvorved Dealer kan blive Importør.

Saafrømt Dealer sælger til en anden Dealer paa Importpladsen — i Reglen London — kan han gøre det direkte, men i Praksis benytter ogsaa Dealer sædvanligvis en *Mægler*. Derimod sælger Dealer direkte til udenlandske Købere og til de engelske Fabrikanter ved direkte Forhandling med Parterne.

Disse Grossisters Stilling er dog i flere Retninger ved at blive truet, eftersom der sker en Koncentration i den indenlandske Afsætning. I *Tehandelen* er der saaledes opstaaet store Tehandelsfirmaer, der har overtaget Blandingsfunktionen; de blander i stort Omfang Teen og fordele den hyppigst i egne Pakker baade til Massefilialforretninger og til selvstændige Detailhandlere. Den voksende Koncentration i Fordelelingsforretningen har gjort, at 75—80 pCt. af Fordelelingshandelen paa Londons Temarked er i Hænderne paa fem store Firmaer. I den hollandske Tobakshandel, der foregaar ved Hjælp af den særlige hollandske Auktionsform med skriftlige Bud paa Partierne, *Inschrijving*, købte tidligere Grossister paa Pladsen Partierne og solgte dem videre — eventuelt paa en almindelig Auktion — sorteret efter de forskellige Cigarfabrikkers Onske. Nu optræder derimod de amerikanske Tobaksfabrikkers Repræsentanter og Repræsentanterne for de største europæiske Cigarfabrikker som Købere ved selve »Indskrivningerne«, og efter at disse Købere har pillet ud, hvad de kan bruge af de købte Partier, overlader de Resten — »Schwanz« — til en Mægler, der sorterer efter de mindre, europæiske Fabrikkers Krav. Saaledes er Grossisterne paa Pladsen blevet meget indskrænket i deres Handlefrihed og Forretningsomraade. Derudover har ogsaa Cif-Forretningen indskrænket deres Virkefelt, selvom de dog selv i visse Brancher med Distancekøb stadig har en vigtig Plads. Det gælder f. Eks. i Kautsjukhandelen, hvor de allerstørste Forbrugere, som dominerer Handelen, ganske vist i de fleste Tilfælde køber ind direkte i Singapore, men hvor selv disse af og til maa gribe tilbage til Lagrene paa Stapelpladserne, hvor ogsaa de smaa indenlandske Gummivarefabrikker inddækker sig hos Dealer (paa Grundlag af Typeprover).

Paa det europæiske Fastland foregik der før den nuværende Krig næsten kun en effektiv Spekulationshandel med Tropeprodukter i Holland. I Tyskland, der tidligere i Hamburg og Bremen havde haft en kraftig selvstændig Handel i Raastoffer, særlig af Tropeprodukter, var den næsten forsvundet, idet manglende Kapitalkraft og Mangel paa politisk Herredømme over Produktionsomraaderne i Forbindelse med stærke Koncentrationstendenser hos de indenlandske Aftagere og Autarkitendenser hos Nabolandene næsten lod den tidligere Engros-handel i Tropeprodukter forsvinde. Privatmæglerne sank ned til nær-

mest at blive Agenter for engelske eller hollandske Importører eller for oversøiske Eksportører, selvom de stadig søgte at bevare Skinnet af deres Uafhængighed og give Indtrykket af, at de kun var de lejlighedsvis Forenere af Tilbudets og Efterspørgselens udstrakte Arme.

## B. Forsøg paa Rationalisering af Markedsmekanismen.

Handelsorganisationen for Tropeprodukter er opstaaet som Middel til at skabe Forbindelse mellem Producenter og Forbrugere, der befinder sig i hver sin Verdensdel, og dens Udformning i Enkeltheder har faaet sit Præg af de særlige Hensyn, som Produktions- og Forbrugsforhold, Kapitalfordeling og Kommunikationsteknik, men ogsaa Folkepsyke og historisk Grundlag har forlangt af den organiserede Vareoverdragelse. Organerne for en verdensomspændende Disponering af Varestrømmen, der gennem Tid og Rum søgte det gunstigste Marked, skabtes i den sidste Halvdel af det 19. Aarhundrede. I Midten stod Prisen, der over organiserede Markedsforanstaltninger og med Efterretningsmidlernes Hjælp udvikledes til at blive en for hele Verden gældende Basispris, der yderligere ved Terminsspekulationen ogsaa kunde danne Grundlaget for Disponeringer over fjerne Fremtidspositioner. Ved Hjælp af disse Verdensmarkedspriser dannedes der selv for Varer med store Uoverensstemmelser mellem Produktions- og Forbrugsrytme — med tilhørende lang Lagerinvestering — eller for Varer med meget langsom Produktionsrotation — med tilhørende lang Produktionsinvestering, eventuelt suppleret med en lang Transportinvestering — et Grundlag for Bedømmelse af Produktionsmidlernes rette Indsats.

Helt uden kriseagtige Prisfluktuationer lykkedes det vel ikke at tilpasse Produktion og Forbrug efter hinanden for Varer, der som Tropeprodukterne foruden store naturgivne Vanskeligheder ved Produktions-tilpasningen i Mængde, Kvalitet og Rytme havde en meget lidt udviklet økonomisk Sans hos en stor Del af de indfødte Producenter at kæmpe mod. Over for den Uafvendelighed og Tilfældighed, som den tropiske Agrarproduktion saaledes blev behæftet med, stod et Forbrug, der i sine Svingninger mere beherskedes af almindelige Konjunkturførhold end af de specielle Priser paa enkelte Tropeprodukter, med andre Ord reagerede meget uelastisk over for Svingninger i Markedspriser, der søgte at bevirke en Udvidelse eller Indskrænkning af Aftrækket paa den tilbudte Mængde. Alligevel fungerede denne Prisregulator i det store og hele tilfredsstillende i Tiden før Verdenskrigen, i en Tid da der herskede almindelig Frihed i den internationale Vareudveks-

ling, saaledes at Misvækst og Overskud i forskellige Egne nogenlunde kunde udligne hinanden, i en Tid da der eksisterede en international anerkendt Værdimaaler i Guldet, den Gang Kapital og Arbejdskraft havde fri Bevægelighed efter de bedste Beskæftigelsesmuligheder, og Verdenshandelen saaledes nød godt af den stigende Købekraft, der fulgte med de tekniske Muligheders Realisering under alle Himmelsstrøg. De fremkommende Klager over Markedsmekanismen i hin Tid mundede mere ud i Krav om at faa den gjort mere fuldkommen og faa fjernet Mulighederne for Manipulering af Prisen end i Ønsket om at faa de frie Prissvingninger som Regulator af Vareproduktion og Tilforsler erstattet med andre Indikatorer for den produktive Indsats' Retning og Styrke.

Dette blev ganske anderledes efter Verdenskrigen. Efter fire Aars Afbrydelse af normale Handelsforbindelser fulgte to Aartiers fortvivlede Kampe først for at genvinde de gamle Markeder, siden for at tilpasse sig til den bitre Realitet, at disse for en stor Del var uigenkaldelig tabt. Afbrudt af nogle hektiske Konjunkturopflakninger (1919, 1925 og 1929) styrede Udviklingen hurtigt hen mod det store Ragnarok i 1932, hvorfra Verden knapt var begyndt langsomt at komme til Hægterne igen, før Krigsforvarsler atter jog den febrilske Nervositet ind i det internationale Handelssamkvem, som man netop havde haabet endelig at have faaet Bugt med.

Tidsrummets Vanskeligheder tog uden Tvivl sit Udgangspunkt i Krigstidens abnorme Økonomi, der i de krigsførende Lande krævede alt Erhvervsliv underordnet de militære Formaal, og som i de ikke-krigsførende Lande betød en uhyre Anspændelse for at klare sig uden de sædvanlige udenlandske Leverandører. Vel var en stor Del af den Omlejring i den internationale Arbejdsdeling, som selve Krigstiden hidførte, i Virkeligheden en Videreudvikling af Førkrigstendenser, men de oplevede en saa ekstraordinær Acceleration af deres Forløb, at deres Konsekvenser slet ikke blev vurderet i Erhvervslivets Dispositioner. Dette sidste Forhold gjaldt saaledes for den stigende Industrialisering i de oversøiske Lande og den begyndende Reagrarisering i Europa, hvor Krigen i Virkeligheden blot fremskyndede den forlængst begyndte Udjevning af den gamle Verdens produktionstekniske Forspring ved at forcere Kapitaldannelsen i oversøiske Lande og formindske den i Europa. Store Vanskeligheder opstod imidlertid ved, at de gamle Industristater efter Krigen satte alt ind paa at genoprette status quo ante. Andre Omlejringer voksede frem af Vanskelighederne ved at afvikle Krigsøkonomien og udviklede sig videre i et helt Komplex af nye Problemer, der for hver Varegruppe, hvert Erhverv og hvert Land

havde sine særlige Kendetegn, men hvis Hovedudvikling forløb omtrent saaledes.

Efter en Inddækningskonjunktur i Krigsafslutningens Kølvannd fulgte i 1921 den første Skuffelse i Haabet om, at den internationale Handel hurtigt vilde skrue sig op paa et Niveau, der gik i ubrudt Linie med Førkrigstidens Slutningskurve. Den internationale Købekraft viste sig ikke at kunne holde Trit med de opstemte Forhaabninger. Det skyldtes dels Krigsskaderne i Europa, hvis Udbedring var et stort Handicap, dels Krigsskadeserstatningernes Anvendelse enten til Guldtesaurering eller til kortfristede Udlaan til Debitorlandene fra den store Krigskreditornation, de Forenede Stater, der i Bekymring for sin hjemlige Industri opelskede en stærk Uvilje mod at tage Varer for sine Tilgodehaver. Men Verdenshandelen formindskedes ogsaa ved, at den økonomiske Nationalisme blomstrede frem i de oversøiske Raastoflande med deres unge Industrier i samme Tempo, som Konkurrencen skærpedes fra den europæiske Industri, der ved Sparsommelighed med Forbrugsvarer og Langtidsinvestering af kortfristet amerikansk Kapital blev opbygget til at forsyne et udvidet Verdensmarked. Men i samme Grad som Eksportmulighederne for de gamle Industrielande formindskedes, svandt ogsaa disse Landes Evne til at inddække sig med Raastoffer, og saaledes udvidedes Krisetilstanden til stadig nye Omraader.

Der var imidlertid det særegne ved Efterkrigstidens Krisetilstand, at den ikke umiddelbart faldt i Øjnene; de kriseagtige Strømninger løb tværtimod ad underjordiske Kanaler, og medens Begivenhederne i sidste Halvdel af Tyverne syntes at fortælle om en lykkelig Overstaaelse af Krigens Omlejringsvanskeligheder, drev Verden viljesløs hen mod den dybeste Depressionstilstand, som Samfundene endnu havde oplevet. Hovedskylden for, at denne uheldssvangre Udvikling tog saa verdensomspændende Dimensioner, laa uden Tvivl for en meget væsentlig Del hos Stapelvarerne, hvor menneskelige Reguleringsindgreb i Markedsmekanismen i Stedet for at lette den Tilpasning, som var vanskeliggjort ved Kapitalens og Arbejdskraftens Ufrihed og nødvendiggjort af det hurtige tekniske Fremskridt, udnyttede Situationen uden Forstaaelse af de særlige Forhold, der knytter sig til Monopoltendenser for Verdenshandelsartikler af landbrugsmæssig Oprindelse.

Den Ændring, der var indtraadt i Afsætning for mange Stapelvarer, og som havde muliggjort en markedsregulerende Politik, var imidlertid af saa skelsættende og verdensomspændende Art, at det ikke kunde undre, naar man forløftede sig paa Opgaverne. Det nye bestod i, at Producenterne etablerede en kollektiv Kontrol over det Tidspunkt, deres



Varer bragtes paa Markedet, det Sted, hvor de bragtes hen, samt de Mængder og de Kvaliteter, som udbragtes til Salg. Det skete snart ved at indsætte en central Ledelse til Regulering af Varestrømmen, snart ved at etablere en fælles Produktionskontrol, undertiden ved begge Dele. Det syntes saaledes at være et Modstykke til Industriens Karteller, der her skabtes, en Slags internationale Landbrugssyndikater. De særlige Omstændigheder, der knytter sig til Landbrugsproduktionen, giver imidlertid den Monopolpolitik, som man sædvanligvis forbinder med Ordet Kartel, sin særlige Problematik, hvor det drejer sig om de internationale Markedsreguleringer for Stapelvarer.

Naar Landbruget ikke sideløbende med Sammenslutningerne inden for Industrien ogsaa havde dannet sine Kartelformer, laa det dels i Landbrugets geografiske Splittedhed og Smaabrugenes Konkurrenceevne, dels i Landbefolkningens oftest manglende kommercielle Forstaaelse samt i Produktionsudfaldets Bundethed til Aarstidernes Gang og Vejrligets Indflydelse. Paa den anden Side indeholdt de ensartede Forudsætninger for Produktionen og de afstukne Rammer for den enkelte Bedrift en stærk Opfordring til Fællesoptræden, og da Landbruget som Erhverv i Reglen betød meget mere end en enkelt Industrigruppe, var der desuden en stor samfundsmæssig Interesse i at skabe gode Afsætningsbetingelser for Landbrugsprodukterne; saafremt Erhvervet selv mente at kunne opnaa en Forbedring af sine Kaar i en vanskelig Periode ved Fællesoptræden, kunde dets Udøvere derfor være sikker paa at møde Statsmagtens Støtte.

Indtil Verdenskrigen var imidlertid saadanne Forsøg af internationalt Omfang kun i faa Tilfælde blevet benyttet af Lande, der havde en dominerende Stilling paa Verdensmarkedet, som ved græske Korender og brasiliansk Kaffe, og Verdens Økonomer og Politikere havde været nogenlunde enige om, at disse Forsøg kunde staa som »Skoleeksempler paa økonomisk Absurditet blandt alle Forsøg paa at krænke de økonomiske Love« (Rowe).

De nødvendige psykiske og organisationstekniske Forudsætninger for, at Producenterne kunde gaa ind for en Fællesoptræden, skabtes uden Tvivl under Verdenskrigen, da saa godt som al Omsætning underkastedes Kontrol, og da man høstede de første Erfaringer med Administrationen af det yderst udviklede Reguleringssystem. En Del af Efterkrigstidens Afsætningsreguleringer staa som en direkte Fortsættelse af Krigsøkonomien.

De Fordele, som man ventede sig af Afsætningsreguleringerne, var noget forskellige alt efter Vanskelighederne, der førte til Reguleringernes Indførelse. I nogle Tilfælde regnede man uden Tvivl med at kunne

indkassere en Monopolgevinst, selvom man naturligvis vogtede sig for at skyde et saadant Motiv ind i den offentlige Diskussion; i andre Tilfælde — og det var det vigtigste offentlige Argument — ventede man af Reguleringerne den saakaldte *orderly marketing*, der i Modsætning til den hidtidige »disorderly marketing« skulde indføre en mere rationel Tilpasning af Produktion og Afsætning til hinanden og en dermed følgende Omkostningsbesparelse i Afsætningsorganisationen.

Hvad det første Punkt angaar, viser det sig overordentlig vanskeligt at skabe varige Monopolpriser i Landbruget, da der saa godt som altid er Outsidere, som paa Linie med deres Regerings Statsegoisme ser deres Fordel ved at udvide Produktionen under Reguleringsoverenskomstens Forsøg paa at holde Prisen, saaledes at Reguleringspolitikken paa kortere eller længere Sigt bliver illusorisk, til Skade for de Producenter, der har deltaget i den.

Hvad det andet Punkt angaar, hvilede det paa to Forudsætninger; den første var den, at Lederne af Producenternes Reguleringorganisationer bedre end Prisbarometret — oftest i Form af Borsens Terminsmarked — var i Stand til at beregne den fremtidige Udvikling af Produktions- og Efterspørgselsforhold; den anden var den, at Afsætningsomkostningerne som Helhed blev mindre, naar Producenterne selv overtog eller i Fællesskab arrangerede (ved *collective bargaining*) Finansiering, Lagring, Transport o. s. v. Medens det i og for sig ikke synes utænkeligt, at et Fællesorgan bedre end mange enkelte Forretningsfolk er i Stand til at skaffe sig det statistiske Materiale, som Beregninger om Fremtidsudviklingen maa bygges paa, har det vist sig vanskeligt at skaffe Folk, der har kunnet og turdet tage Ansvar for Dispositioner udfra saadanne Oplysninger, idet de ikke har den økonomiske Selvstændighed som de Spekulationskøbmænd, de vil erstatte. Paa samme Maade er det maaske nok muligt at konstatere, at Producenterne ved fælles Optraeden har kunnet nedsætte enkelte Omkostninger som Transport, Rente og Lagerudgifter, men om de samlede Afsætningsomkostninger er blevet mindre, eller om der blot har fundet en Overvæltning Sted, og om Forbrugerne har faaet Varerne billigere, unddrager sig endnu statistisk Belysning.

Ved *Kaffe*, der for 70 pCts af Verdenshandelens Vedkommende leveredes fra Brasilien, hvor den udgør en lignende Andel af Eksporten, var det meget indbydende at forsøge at regulere Udbuddet i Tilfælde af daarlige Priser efter et stort Høstaar, særlig da man tilmed mente at kunne fastslaa regelmæssig cykliske Svingninger i Høstresultaterne. Saafremt man tilbageholdt en Del af Udbuddet i de store Høstaar og frigav det i Aar med under normal Høst, skulde det være muligt

baade at udjævne Priserne og Producenternes Indtægter. Denne Udjævning af Vareudbuddet over en længere Tid, saaledes at Prisen stabiliseres paa Gennemsnitsniveauet, er det, man indenfor Afsætningsreguleringerne for Verdenshandelsvarer kalder *Valorisationer*. Men derudover ventede Producenterne sig ved selv at neutralisere Svingningerne i Høst-udbyttet en Forbedring af Gennemsnitsprisen. Denne Forventning byggede først og fremmest paa det Ræsonnement, at Købmændene ved et stort Udbud gav en alt for lav Pris, og at det var umuligt for Producenterne at faa en passende Kompensation i Form af tilsvarende høje Priser i de daarlige Høstaar paa Grund af Købmændenes Lagre; thi Købmændenes Beholdninger blev netop afsat i de smaa Høstaar, saaledes at Producenterne i saadanne Aar kun fik normal Pris.

Rent bortset fra det uholdbare i den Paastand, at Markedspriserne paa Forhaand skulde ligge lavere, naar Købmændene ledede Lagerpolitikken — og en effektiv Konkurrence mellem Købmændene forudsat —, endnaar Producenterne tog den i deres egen Haand, kunde Producenterne ikke vente nogen særlig Fordel paa længere Sigt ved en højere Gennemsnitspris. Ud fra den almindelige Produktionsteori vil en saadan højere Pris til Producenterne blive benyttet til en Produktionsudvidelse, der vil fortsætte, indtil Priserne er faldet saa meget, at Producenterne netop faar Dækning for de nødvendige Produktionsfaktorer. Da Afsætningen af Kaffe er uelastisk inden for visse Prisgrænser, og der ikke har været Klager over Underproduktion, vil den højere Pris bevirke Skabelsen af en Produktionskapacitet, som der ikke staar nogen Efterspørgselsstigning overfor; Priserne vil igen falde og holde sig paa et Niveau, der kvæler de overflødige Producenter, og siden finde et Balancepunkt ved den oprindelige Produktionsmængde og ved en Pris, der netop giver normal Aflønning af Produktionsfaktorerne. Saaledes er det højst Forbrugerne, der paa længere Sigt faar Fordel af en Rationalisering af Afsætningen.

Fordelene ved Valorisationerne for Producenterne begrænser sig øjensynlig til de øjeblikkelige Besparelser, som kunde tænkes at opstaa som Følge af Producenternes billigere Lagringsmuligheder. Saafremt Staten bygger Pakhuse og sørger for billig Finansiering, gaar disse Besparelser i første Omgang uden Tvivl i Producenternes Lomme i Stedet for i Handelsens; men hvor meget der heraf er at opfatte som direkte Statsstøtte, viser sig først i det Øjeblik, Producenterne faar Lov til selv at drive Lagerhusene, samt indkalkulerer den løbende Lombardsats for Lagrenes Værdi og sammenligner disse Ydelser med den tidligere Prisstigning (Report) under Lagringsperioden.

De første brasilianske Kaffevalorisationer var tænkt som Tilbudsud-

ligning ved Hjælp af Producentlagre. I Praksis viste Administrationen imidlertid Tilbøjelighed til at holde de oplagrede Mængder tilbage ogsaa i de daarlige Høstaar, og da der saaledes skabtes en kunstig Knaphed, opstod der for en Tid Monopolpriser, der som naturligt var bevirkede en stærk Udvidelse af Produktionskapaciteten, alt medens Lagrene stadig voksede. Denne Udvidelse af Produktionskapaciteten skete desuden saa kraftigt, fordi Producenterne misforstod Valorisationernes Idé. Man indsaa ikke, at det jævne Udbud fra Aar til Aar og de stabile Priser, som Valorisationerne tilsigtede, ogsaa forudsatte, at Producenterne kun betragtede de virkelig solgte udlignede Produktionsmængder som Indtægt Aar for Aar. I Stedet for supplerede Dyrkerne de løbende Indtægter med Laan paa Lagrene i de gode Høstaar og betragtede disse Penge som Nettooverskud uden at tænke paa, at Salgsprovenuet ved Salget af Lagrene netop skulde anvendes til Udligning af Indtægtsnedgangen i de daarlige Høstaar. Man forstod ikke, at Priserne under Valorisationen netop ikke som tidligere vilde stige i det daarlige Høstaar og paa den Maade give Kompensation for den ringe Høstmængde; der aabnedes tværtimod de bedste Muligheder for Belaaning af Overskudsforraadene fra de gode Aar, og naar der kom et noget ringere Høstaar, blev Valorisationsmyndighederne af de sangvinsk laanende Producenter presset til at holde Lagrene tilbage for at forbedre Priserne paa den lille Høstmængde. Da Venteperioden for de nye Plantager var forbi i sidste Halvdel af Tyverne, svulmede Overskudslagrene derfor op fra Aar til Aar, indtil det Tidspunkt endelig maatte komme, da alle klart kunde indse, at Valorisationerne efterhaanden havde udviklet sig til Udbudsrestriktioner. Men førend man kunde gribe Problemet an ud fra dette Synspunkt, maatte man først opleve, at Finansieringen af Forraadene brød sammen, og at Markedet overskyldedes af en moderne Grottekværns ustandselige Kaffeflod, fordi man syntes at have glemt det Trylleord, der kunde standse den.

Vanskelighederne for *Kautsjuk*produktionen efter Krigen var den temporære Nedgang i den normale Vækst i Efterspørgselen paa Grund af Krisen i 1921. Problemet Overproduktion syntes dog ikke særligt alvorligt; man kunde med stor Sikkerhed regne med, at Efterspørgselen snart vilde kræve al Kapacitet. Meget syntes at tale for at hjælpe Produktionen over en øjeblikkelig Vanskelighed, som man vilde være heldig ude af i Løbet af et Par Aar.

Den frivillige Produktionsbegrænsning, der blev gennemført inden for de britiske Produktionsomraader (Stevenson-Planen), blev først usund, da man forsøgte at opretholde den, efter at Efterspørgselen omkring 1925 havde rettet sig. Uden at tage Hensyn til den fremadskridende Ra-

tionalisering i Produktionen søgte man at opretholde den gamle Normpris paa 1 sh. 3 d. (en Tid endda 1 sh. 6 d.), der maatte virke som en mægtig Spore til Produktionsudvidelse hos andre Landes Producenter. Da Nyplantningerne, særlig i Nederlandske Indien, derfor tog Fart i Midten af 20'erne, havde man kunnet forudberegne det Tidspunkt, da Produktionspolitikken maatte bryde sammen, saafremt man havde haft en nøjagtig Statistik over Kautsjukplantager og Gummiskove. Men særlig de Indfødtes Plantager unddrog sig i denne Tid en samlet Kontrol, og da Resultaterne begyndte at vise sig, kom de som en fuldstændig Overrumpling.

Ved Sukkerrestriktionen paa Cuba gjorde andre Forhold sig gældende. Efter Verdenskrigens Ødelæggelse af den europæiske Sukkerproduktion var de rørsukkerproducerende Lande, især Cuba, gaaet ind i en stærk Udvidelse af Sukkerarealerne i Haab om at sikre sig de nye Markeder. Da den europæiske Sukkerindustri imidlertid bag beskyttende Toldmure og direkte Subventioner genopbyggedes med overraskende Hurtighed, stod de rørsukkerproducerende Lande i 1925 overfor en alvorlig Krise. Da der var meget lidt Udsigt til at faa Brug for den nye Produktionskapacitet, havde en Likvidering sikkert været paa sin Plads; men Producenterne vilde ikke se den Sandhed i Øjnene, at Markederne uigenkaldeligt var tabt. Paa Java stod man netop foran Udnyttelsen af de straalende Forædlingsresultater ved Rørsukkeret (jfr. Side 113), og paa Cuba tilhørte de forældede Plantager og Raffinaderier netop de gamle Kolonistfamilier og de nye Bedrifter Nordamerikanerne. Da Cuba stod ugunstigst i Konkurrencen, og de politiske Interesser ved en Opretholdelse af de gamle Producenter desuden var mest virksomme her, etablerede Cuba alene en Begrænsning af Eksporten ved Kvotatildeling og Oplagring i det forfængelige Haab snart at skulle faa Anvendelse baade for Overskudslagre og fuld Produktionskapacitet.

Da den ventede Udvidelse af Afsætningsmulighederne ikke indtraf, og de nye Plantager, der havde et Omkostningsniveau omtrent halvt saa højt som de gamles, i Længden vægrede sig ved at give Tilskud til de gamle Producenter, brød Restriktionen sammen i 1928.

Da Krakket i Wall Street i Efteraaret 1929 havde givet Signalet til en almindelig Tillidskrise, bredte Depressionen sig som en Løbeild over hele Verden. Under Umuligheden af at finansiere de ophobede Forraad og at afsætte den løbende Produktion til blot nogenlunde lønnende Priser brød saa godt som alle de internationale Kontrollforanstaltninger saammen. Et Øjeblik saa det ud til, at man skulde vende tilbage til tid-

ligere Tidens frie Omsætning. Længe varede det imidlertid ikke, før man forstod, at Situationen var saa desperat, at kun Fællesoptræden syntes at indebære en Mulighed for at komme igennem Krisen selv for de bedst organiserede Produktionsvirksomheder. Selv i de Tilfælde, hvor der havde været Overkapacitet før Krisen, var de mest moderne Producenter ivrige efter at samarbejde og udskyde Konkurrencekampen med de forældede Bedrifter til mere normale Tider. Regeringerne gjorde i Reglen deres Hjælp afhængig af en Fællesoptræden fra Producenternes Side, men var iøvrigt derefter selv meget ivrige for at gennemføre Reguleringer i Haab om, at man derved kunde hjælpe paa Staternes almindelige Krisevanskeligheder.

For Kaffe, Kautsjuk og Sukker, hvor der i Forvejen var Overkapacitet og ophobede Lagre, var det en smertefuld Vej at skulle slaa ind paa nye Reguleringer, før de forældede Virksomheder var likviderede; men Pausen i Restriktionerne i Foraaret 1930 fik dog til Følge, at Priserne fik Lov at rutsje saa langt ned, at man ved de nye Overenskomster sigtede mod Priser, der laa betydeligt lavere end Niveauet før Krisens Begyndelse, ligesom man derefter iøvrigt blot stiledede mod at faa skaffet Balance mellem Pris og Produktionsomkostningerne — ganske vist for alle Producenter under eet og for hele Produktionskapaciteten.

Iøvrigt var Udviklingen den, at Reguleringerne blev ført et Skridt videre. Ved Kaffe, hvor Valorisationerne gennem Lagerpolitikken ubevidst var blevet til Restriktioner, gik Brasilien i 1931 over til en bevidst Begrænsning af Udbuddet, der gennemførtes paa den herostratisk berømte Maade med Brænding af en Del af Produktionen, og som hovedsagelig finansieredes ved en Afgift paa den eksporterede Del af Produktionen. De særlige Dyrkningsforhold i Landet og den svigtende Retssikkerhed gjorde det nemlig ikke muligt at bremse Tilbuddet ved Oplagringsmagasinerne. Høsten, der modnedes paa Plantagerne efter Areal og Vejrforhold, maatte bringes i Hus, tilberedes og afsendes, thi blev det ikke gjort af Ejerne selv, vilde Landarbejderne tilegne sig Kaffen og foretage Salget af de kondemnerede Mængder for egen Regning. Efterhaanden naaede man dog at faa Kontrol med Nyplantningerne og saaledes at bremse en yderligere Udvidelse af Overskudsproduktionen. Det var dog først, efter at man havde destrueret ca. 60 Millioner Sække Kaffe, at man maatte fastslaa, at Konkurrenterne havde benyttet Eksportbegrænsningen til at udvide deres Andel i Verdenshandelen paa Brasiliens Bekostning. I 1937 gik Brasilien derfor igen ind i en cut-throat-Konkurrence efter Ophævelse af det meste af Eksportafgiften; Mulighederne for at tilbageerobre de tabte Markeder blev imidlertid ikke konstateret, før under Presset af den nye Verdens-

krigs Vanskeligheder i Begyndelsen af 1939 blev de sydamerikanske Stater tvunget ind i en fælles Aftale om Eksportbegrænsning.

For Sukker bevirkede Krisens Vanskeligheder i 1931 en international Overenskomst mellem de vigtigste Overskudslande om Begrænsning af Eksporten (Chadbourne-Overenskomsten). Autarkibestræbelserne med Hensyn til Sukkerforsyningen, der satte ind med forstærket Kraft under Krisen, var imidlertid af strukturel Karakter. I 1935 maatte Chadbourne-Overenskomsten likvideres; Reguleringsbestræbelserne blev dog ikke opgivet, og ved den saakaldte London-Konvention i 1937 gennemførtes det første forsigtige Forsøg paa en virkelig international Markedsordning for en Stapelvare, idet Producenterne fik bestemte Tilsagn med Hensyn til de forskellige Importlandes Købsmængder og saaledes fik skabt et fast Punkt for deres Restriktionspolitik.

De »europæiske« Kautsjukproducenter benyttede i første Omgang Krisen til et Forsøg paa at tilintetgøre de Indfødtes Produktion ved Indsats af de Fortjenester, som var indtjent under Stevenson-Planen. Da den hollandske Regering begyndte at frygte de sociale Konsekvenser af denne Metode i Nederlandsk Indien, blev Forhandlingerne om Restriktionerne imidlertid genoptaget, og i 1934 resulterede de i en international Overenskomst paa Basis af Eksportkvotaer. Men da var den værste Krise allerede forbi. Ved sin smidige Tilpasning til Markedets Optagelsesevne og ved at inddrage Forbrugerinteresserne i Kontrolkomiteens Forhandlinger og Afgørelser, skabtes der en Regulering, der i sin praktiske Udformning indebar betydelige Muligheder for at skabe en løbende Balance mellem Udbud og Efterspørgsel.

Af nye internationale Reguleringer opstod kun en Eksportrestriktion for *Te* i 1933. Vanskelighederne for *Teproduktionen* var en direkte Følge af Krisen, hvor de indfødte Producenter udvidede deres Produktion ved Grovplukning. At bremse dette ekstraordinære Tilbud, der yderligere forværrede Markedssituationen, var uden Tvivl en sund Tanke, og da der ved *Te* ikke var nogen egentlig Overskudskapacitet til Stede, kunde man efter den værste Krises Overvindelse nærmest lade Restriktionerne indtræde i et latent Stadium.

Efterhaanden som den økonomiske Udvikling i 1930'erne afklaredes, viste det sig iøvrigt, at Forudsætningerne for de internationale Raastofreguleringer ændredes. Thi Verdenshandelens nedadgaaende Spiralbevægelse skyldtes ikke blot en forbigaaende Indstilling af Købene, men en tyfonagtig Sammenstyrtning af økonomiske Luftkasteller. Efter at Staterne ved febrilske Forsvarsforanstaltninger i Form af Importkontingenter, Valutarationer, Devalueringer o. s. v., der mødtes med skærpede Modforanstaltninger fra andre Stater, havde opdaget, at denne

Vej betød en tvangsmæssig Strangulering af den internationale Omsætning, fandt man endelig i Gensidighedsprincippet, d. v. s. det direkte Varebytte mellem to Stater, frem til et Grundlag for en Afvikling af den nødvendigste Verdenshandel. Men i samme Grad som dette Princip vandt frem, forsvandt den ensartede Verdenspris, idet Konkurrenterne fra andre Lande ikke kunde komme til at gøre sig gældende. Verden udviklede sig mere og mere i Retning af økonomiske Blokdannelser, Storrøm, der aflukkede sig fra andre Storrøm. Det største var det britiske Imperium, men ogsaa Tyskland og U. S. A. kæmpede med forskellige Midler for at skabe sig afhængige Afsætnings- og Indkøbsmarkeder.

Saaledes blev Verdensmarkedet en Illusion, baade fordi der ikke mere fandtes et ensartet Prisgrundlag, og fordi Prisernes Højde ikke blev retningssgivende for Varestrømmens Retning.

Medens det før havde været den paa Grundlag af Tilbud og Efterspørgsel dannede Pris, der var afgørende for korte og lange Dispositioner ved Produktion og Afsætning af Tropeprodukter, blev Prisen efterhaanden kun eet blandt flere regulerende Instrumenter paa det regulerede Marked.

Prisen blev nu i første Række et Udtryk for en Bedømmelse af de handelspolitiske og producentregulerende Indgreb suppleret med en Forudanselse af nye Indgreb og deres Virkninger, der dog mere maatte bero paa Hypoteser end paa den tidligere, nøje afvejede Vurdering af de økonomiske Kræfter. I anden Række blev Prisen dernæst ogsaa en Rettesnor for, hvorvidt Reguleringerne skabte det tilsigtede Prisniveau, og Afgivelser i Priserne i den ene eller anden Retning herfra bevirkede nye Indgreb.

Stort set har Reguleringerne endnu ikke været i Stand til at godtgøre, at de bedre end Markedstilpasningen over Prisen alene har været i Stand til at sikre Producenterne jævne Produktionsvilkaar og Forbrugerne billigere Priser. Tværtimod har deres hidtidige Virkninger ofte været Opretholdelse af forældede Virksomheder og Prisfiksering efter Monopolsynspunkter. Særlig i en Periode med rivende teknisk Fremskridt, som Tiden siden Verdenskrigen var det, maatte det blive skæbnesvangert, naar Reguleringerne hindrede Bevægeligheden i Stedet for at fremme den. For Forbrugerne betød Uroen om Reguleringerne en øget Risiko, og Producenternes stærkere Stilling gennem Reguleringerne lod Aftagerne tage disse Risikopræmier paa deres Skuldre.



### C. Slutning.

For Handelsorganisationens saa lidt som for Prismekanismens ydre Form betød Reguleringerne den Revolution, som man havde forudsagt. Ganske vist blev Producenterne under Forarbejderne med at gennemføre Reguleringerne ofte tvunget ind i et snævrere Samarbejde, der af og til resulterede i Dannelse af nye Storføretagender, hvad der f. Eks. skete i Sukkerindustrien paa Cuba og paa Java, og ganske vist bevirkede de smaa Varemængder under Krisen undertiden en Sammensmeltning af flere Led i Handelskæden, ligesom Brasilien med sin Destruktionspolitik forbandt en Kvalitetsforbedring og ved Statens Hjælp byggede Lagerhuse og stillede Kreditter til Raadighed. Men i Sammenligning med de Angreb, der var blevet rettet paa den gamle Afsætningsorganisation, maatte disse Ændringer synes ganske minimale og vilde ogsaa kunne forstaas uden Kendskab til Reguleringerne.

Tropeprodukterne har ikke længere den Monopolstilling, som de havde, den Gang de blev Foranledning til den første store internationale Handel. Efter at det i Begyndelsen af forrige Aarhundrede lykkedes at forædle Sukkerroen, har vesteuropæisk Snille alvorligt røkket Tropeprodukternes Klimamonopol. Særlig den kemiske Industri opbygget paa Kultjærederivaterne viste sig som en haard Konkurrent til Tropernes Naturprodukter; fra den syntetiske Indigo over Vanillin, Kininerstatninger o. s. v. gaar der en lige Linje til den syntetiske Kautsjuk i Rækken af de Produkter, der kun giver Tropelandene Mulighed for et Omkostningsforspring. Naar man dertil erindrer sig, at Tropelandene i stigende Grad modnes til industriel Fabrikation, synes saaledes stærke Kræfter i Bevægelse for at formindske den gensidige Afhængighed.

Den internationale Arbejdsdelings Fordele eksisterer imidlertid ikke blot i Tilfælde af naturlige Raastofmonopoler; de relative Fordele ved Placering af Produktionen efter den gunstigste Konstellation af Beliggenhedsfaktorerne giver sit store Bidrag til Forøgelsen af Verdens Velstand. Jo mere der ved fremtidige Forsøg paa »Planøkonomi« tages Hensyn til de relative Omkostnings- og Ydelsesfordele, desto mere vil Tropelandene kunne udnytte og udvikle deres Klimafordel i et intensivt og verdensomspændende økonomisk Arbejdsfællesskab.