

Opkøbsorganisationen for Tropeprodukter.

Af Erik Lyngø.

A. Troperne i Verdensøkonomien.

Allerede i Oldtiden bidrog de tropiske Egne deres vigtige Del til Datidens Verdenshandel, og alligevel synes det først at skulle blive vor Tid forundt at opleve Tropebæltets almindelige Indføjelse i den internationale økonomiske Arbejdsdeling. Efter at have afdækket Konturerne under Verdenskortets hvide Pletter og efter at have opkastet sig til Herre over store Dele af de opdagede Lande kom for den hvide Race Vanskelighederne med at finde de nyopdagede Landes naturlige Plads i Verdensøkonomien. Disse Problemer blev yderligere kompliceret ved Vestens tekniske Revolution, og — for Troperne specielt — ved Landenes Uegnethed for hvid Kolonisation. I et Par Aarhundreder havde Europa kunnet nyde den Følelse at have de nyopdagede Riger som Tumlepladser for sin Ungdoms Eventyrtrang og Stormandsdrømme, dens Kampglæde og Ærgerrighed, og først efter at Erobrerne med Sværdet i den ene Haand og Korset i den anden havde ført deres blodige Brandskatning til Verdens Ende, begyndte Besindelsen at faa Overtaget. Med den dæmrende Forstaaelse af Rovdriftens Kortsynethed ved en Udnyttelse af de oversøiske Landes Produktionskraft begyndte Investeringen af europæisk Kapital og Indsætningen af Arbejdskraft for en rationel Fremskaffelse af Raastoffer til Europas nye Industrier og af Levnedsmidler til dens fattige Befolkning; men det var først, da Kampen om Markederne for Industriprodukterne skærpedes, at endelig en virkelig Forstaaelse af de indfødte Befolknings Betydning som Kunder slog igennem. Ved at give de Indfødte stigende Andel i Landenes Produktionsudbytte, ved at udstyre dem med bedre tekniske Produktionsmidler og ikke mindst gennem faglig Uddannelse og Forbedring af Levevilkaarene haabede man paa at kunne give den indfødte Befolknings Købekraft en saadan Forøgelse, at alle Afsætningssorger med eet Slag vilde forsvinde. Medens denne Forstaaelse af den indfødte Befolknings Betydning som købekraftig Producent i oversøiske Lande med europæisk Udvandrer-Kolonisation blev saa nær sammenknyttet med den politiske Frigørelse fra Moderlandene, at man daarligt saa det

som et selvstændigt Problem, kom denne nye økonomiske Betragtningssmaade i Lande med en gammel primitiv indfødt Befolkning som en forunderlig Omvæltning.

Dette gælder først og fremmest for Troperne, hvor der især i Asien var store ældgamle Kultursamfund, som vel var blevet besejret paa Grund af manglende Krigskunst, men som takket være deres talmæssige Styrke ikke var blevet tilintetgjort i Erobringstiden. Efter Overvindelsen af Scepticismen med Hensyn til Løsningen af den Opgave at bringe disse Kultursamfund i Samarbejde med Vestens Industrikulturer — udtrykt af Kipling med sit »East is East and West is West, and never the twain shall meet« — begyndte den ny Forstaaelse hos den hvide Race af Tropefolkernes Problemer at tage Fart. Hvor man søgte at trænge ind i de naturlige og historiske Forudsætninger for de fremmede Folkeslags Kultur for ud fra en tilegnet Forstaaelse af andre Leveformer at give sin egen Viden fra sig i en saadan Form, at den kunde indpodes paa fremmede Kulturstammer, lykkedes Bestræbelserne næsten over al Forventning. Medens krigerske Togter ellers var gaaet sporeløst hen over primitive Landbefolkningsers Kultur og blot havde betydet en Skiften af den undertrykkende Overklasse, trængte Vestens tekniske Kultur sig frem med en dynamisk Kraft, der ganske rev tilvante Arbejdsformer og Levevilkaar over Ende, sprængte de selvforsynende Husøkonomier, ja banede Vejen for en Ændring i hele den nedarvede Kultur. Den europæiske Tekniks Fremmarch i de oversøiske Lande kom til at adskille sig fra alle tidligere Invasioner — deriblandt ogsaa fra Europaernes egne Erobringstogter lige fra Alexander over Korstogene til Opdagelsesrejserne — og dens Virkninger blev allerede i Optakten saa voldsomme, at dette Fremstød saas at ville betyde en Revolution i Tropernes kulturelle Liv af ulige større Dimensioner end den Revolution, som den tekniske Udnyttelse af Naturvidenskaben havde betydet for Livet i Europa i det 19. Aarhundrede.

Men ogsaa for Vesten blev denne Ændring en stor Landvinding. De første Virkninger er allerede saa vidt synlige, at man kan tale om en fuldstændig økonomisk Nyopdagelse af de tropiske Lande. Allerede i det 19. Aarhundrede fandt man Slagordet: Calico Millenium — de billige Bomuldsvarers Aartusinde — og da dette ikke engang overlevede den første Verdenskrig, fandt man i Kong Kautsjuk en ny og lovende Prætendent til Hovedtitlen over vor Tid. Maa ogsaa saadanne Analogier fra de klassiske Inddelinger efter Sten, Jern og Bronze være forhastede, de er et Vidnesbyrd om de store Forventninger, som man fra visse Sider stiller til den rationelle Udnyttelse af det store kemiske Værksted, som Naturen selv har indrettet i Troperne.

1. Tropehandelens Udvikling.

Handelen med Troperne — eller Handelen paa Indien, som man var vant til at sige, indtil man fandt ud af, at Vestindien hørte til en særlig Verdensdel — har altid været omspundet med den Eventyrglans, som det farefulde og fjerne ynder at hylle sig i. Og de Varer, som kom hjem fra disse eksotiske Lande, bidrog deres til at holde en romantisk Fantasi i Live. Indigo og Purpur, Perler og Krydderier, kinesisk Silke, ja selv indiske Bomuldstøjer havde allerede i Oldtiden en Efterspørgsel som kostbare Luksusartikler ved europæiske Fyrstehoffer. Da Tyrkernes Afbrydelse af Handelsvejene til Indien i det 15. Aarhundrede havde givet Anledning til Opdagelse af Søvejen rundt om Kap det Gode Haab og af Amerika, skabtes Betingelserne for en direkte Samhandel med Tropebæltet i hele dets Udstrækning. Krydderier og Sukker begyndte at trænge ud i de brede Befolkningslag; Kaffe, Te og Tobak blev daglige Nydelsesmidler for Hvermand; men det var dog først i det 19. Aarhundrede, at Varer med en vis Luksuskarakter blev trængt tilbage af Massevarer for Industrien. Bomulden traadte i Stedet for Peberet som vigtigste Tropeprodukt, og snart fulgte Oliefrugter, Jute, Hamp, Farve- og Garvestoffer for foreløbig at ende med Kautsjuk i Rækken af de Produkter, der gik ind i den raastofhungrige Industris Produktionsapparat.

Hvad angaar Handelsorganisationen, var den fra Opdagelsernes Tid præget af Rejsernes Længde og Farefuldhed samt af Mangelen paa egnede Udvekslingsprodukter fra Europa. Midlet til at overvinde disse Vanskeligheder havde været store privilegerede Handelskompagnier. Det engelske og det hollandske Ostindiske Kompagni var typiske for disse Foretagender og blev Forbillede for senere Aktieselskabsformer. De første Rejser for det engelske Ostindiske Kompagni (stiftet 1600) var blot Ekspeditioner, som flere Købmænd udrustede i Fællesskab for at udligne Risikoen og fordele Omkostningerne ved de farefulde Foretagender. Naar den enkelte Rejse var til Ende, blev Fortjeneste og Tab gjort op og fordelt efter Indskuddet, og derefter kunde en anden Gruppe Købmænd starte en ny Ekspedition, hvis de vilde. Først efterhaanden udskilte der sig en Gruppe, som for en Aarrække bandt sin Formue i denne Handel; men først i Aaret 1657 fik det engelske Ostindiske Kompagni en fast ansvarlig Kapital. Det hollandske Ostindiske Kompagni (stiftet 1602) var fra Begyndelsen sikret en betydelig Indskudskapital og kunde saaledes gennemføre sine Forretninger med større Frihed. Kompagnierne blev udrustet med Handelsmonopol paa bestemte oversøiske Omraader, og for at beskytte sig mod Pirater og fjendtligsindede Indfødte blev Ekspeditionerne ledsaget af Krigsskibe. I Reglen var

Kompagnierne ogsaa udrustet med andre statslige Højhedsrettigheder foruden Krigsretten: de havde Domsret, Politimyndighed, undertiden endog Lovgivningsmagt, for saa vidt de udstedte Love ikke var i Strid med Hjemlandets. Oprindelig var Kompagnierne ikke interesseret i faste Besiddelser paa de Pladser, hvor de handlede; men da det viste sig ueheldigt at skulle afhænde og købe en Ladning, mens Skibet laa i Havnen — henholdsvis udsat for Pristryk og Prisaager — kom man ind paa at oprette de saakaldte Faktorier, Handelsstationer, der kunde gennemføre permanent Handel og Oplagring. For at værne de spredte Faktorier blev ogsaa disse beskyttede med Vaaben, og ud fra disse befæstede Pladser begyndte de territoriale Ambitioner at vokse frem.

For de europæiske Stater passede denne Organisationsform for Fremstød i uoplykkede Lande glimrende, for saa vidt som der herved aabnedes Moderlandet Mulighed for at gaa ind i alle mulige tvivlsomme Foretagender uden noget Prestigetab, hvis det gik galt, medens det samtidig havde Magten til at fratage Kompagniet dets Højhedsrettigheder, naar det fandt det opportunt; med andre Ord Mulighed for store Gevinster uden egen Indsats. For den fredelige Handel paa de oversøiske Lande blev denne Koloniseringsmetode imidlertid af ubehagelig Virkning. Medens Europæerne var interesseret i alle Tropernes Monopolprodukter samt først og fremmest i Erhvervelsen af ædle Metaller, interesserede Tropefolkene sig ikke for Europas Frembringelser, men forlangte selv Metaller til Gengæld. I Oldtid og Middelalder havde man med Kobber fra Sinai og Kypern eller Tin fra Cornwall tiltusket sig Østens Produkter; men efter de store Opdagelser saa Europas merkantillistiske Statsmænd med stor Utilfredshed paa Eksporten — og særlig af Metaller. Da Kompagnierne derved unddroges de sidste Muligheder for paa direkte Udvekslingsbasis at etablere en Handel af den Størrelse, som Importmulighederne til Europa betingede, laa det nær at udnytte den militære Magt, de var blevet udrustet med, til at paalægge de Indfødte Tvangsaflevering af Varer fra deres egne Bedrifter eller Tvangsarbejde paa Kompagniernes Grundbesiddelser. Det engelske Ostindiske Kompagni blev saaledes i stigende Grad tvunget til at anvende sin Kapital til Produktion i Indien og til Handel med de øvrige østasiatiske Lande; saaledes havde især Opiumshandelen paa Kina stor Betydning. De Forsyninger af Te og Krydderier, som gik til Europa, repræsenterede næsten kun Overskuddet af Kompagniets Virksomhed.

Da den automatiske Vævestol havde givet England sit store produktionstekniske Forspring, lagdes Grunden til mere gunstige Udvekslingsforhold med den gamle Verden. Berømt blev den trekantede Sejlroute,

Liverpool—Afrika—Amerika, hvor Transportgodset paa det første Sidestykke var Bomuldsvarer fra Lancashire til Vestafrikas Sorte, paa det andet Negerslaver til de vestindiske Plantager og paa det tredje Bomuld, Sukker og Rom til henholdsvis den engelske Industri og dens Arbejdere. Og imens Kompagnierne mere og mere udviklede sig til at blive Koloniseringsorganer for de europæiske Magter, der i de oversøiske Omraader saa et Udbytningsobjekt til Hjemlandets Magtforøgelse, sendte Industrien sine første Masseartikler paa Markedet og bandede Vejen for den gamle oversøiske Handelsorganisations Undergang.

I Industrialismens første Tid tænkte man ikke paa Kolonierne som andet end Leverandører af Raastoffer og Levnedsmidler. For at skabe de bedst mulige Betingelser herfor blev de store Handelskompagnier efterhaanden opløst for at give de tidligere »interlopers«, Købmænd, der havde forsøgt at handle udenom Monopolerne, fri Adgang til Produktion og Handel i de hidtidige Monopolomraader. Staternes eget Administrationsapparat overtog Kompagniernes Øvrighedsfunktioner. Kompagniernes Pioneropgaver var endt.

Det var først, da Industrilandenes Afsætningsmarkeder skrumpede ind, ved at flere og flere Stater sluttede op i Rækken, at man begyndte at spejde efter Markeder i de oversøiske Lande. En Del af Kolonierne med hvid Befolkning havde allerede ved Overgangen til det 19. Aarhundrede dokumenteret deres politiske Modenhed ved at rive sig løs fra Moderlandet, og andre fik i Løbet af Aarhundredet saa vidtgaaende Selvstyre, at deres endnu bestaaende Samhørighed med Moderlandet mere hvilede paa fælles Fordele end paa Undertrykkelse. Kun Tropeomraaderne fulgte tøvende med i denne Emancipation. Det engelske Ostindiske Kompagni blev først opløst i 1858, i Hollandsk Indien herskede mellem 1830 og 1864 det saakaldte »Kulturvangssystem«, og i de to sidste Aartier af det 19. Aarhundrede forsøgte man endda at genoplive de privilegerede Handelskompagnier i forskellige uudviklede Tropeomraader ved Dannelsen af f. Eks. British Royal Niger Company og Imperial British East Africa Company, begge fra 1886, samt British South Africa Company, der i 1889 ved et Royal Charter fik Højhedsrettigheder over det senere Rhodesia. Forretningsmæssigt set blev disse Kompagnier ikke tilsmilet af Skæbnen, men især England kan takke dem for store territoriale Forøgelser af sit Kolonirige.

Først et godt Stykke ind i det 20. Aarhundrede begyndte man at forberede Jordbunden for en mere selvstændig Stilling af saa folkerige Omraader som Landene omkring det Indiske Ocean. Styrkelsen af de Indfødtes økonomiske Stilling foregik her delvis uafhængigt af Kampen for politisk Selvstændighed, efter at det første Punkt var blevet almindelig anerkendt som gavnligt for Industrilandenes Eksportindu-

strier. At Udviklingen ogsaa her senere kom til at staa i Brydningens Tegn, da det viste sig, at den større økonomiske Selvstændighed ogsaa var en politisk Magtfaktor, kunde man have forudset.

2. Tropeproduktionens Forudsætninger.

Vanskelighederne ved Skabelsen af en rationel økonomisk Organisation af Produktion og Handel i Troperne skyldes i Hovedsagen to Faktorer: Klimaet og Befolkningen.

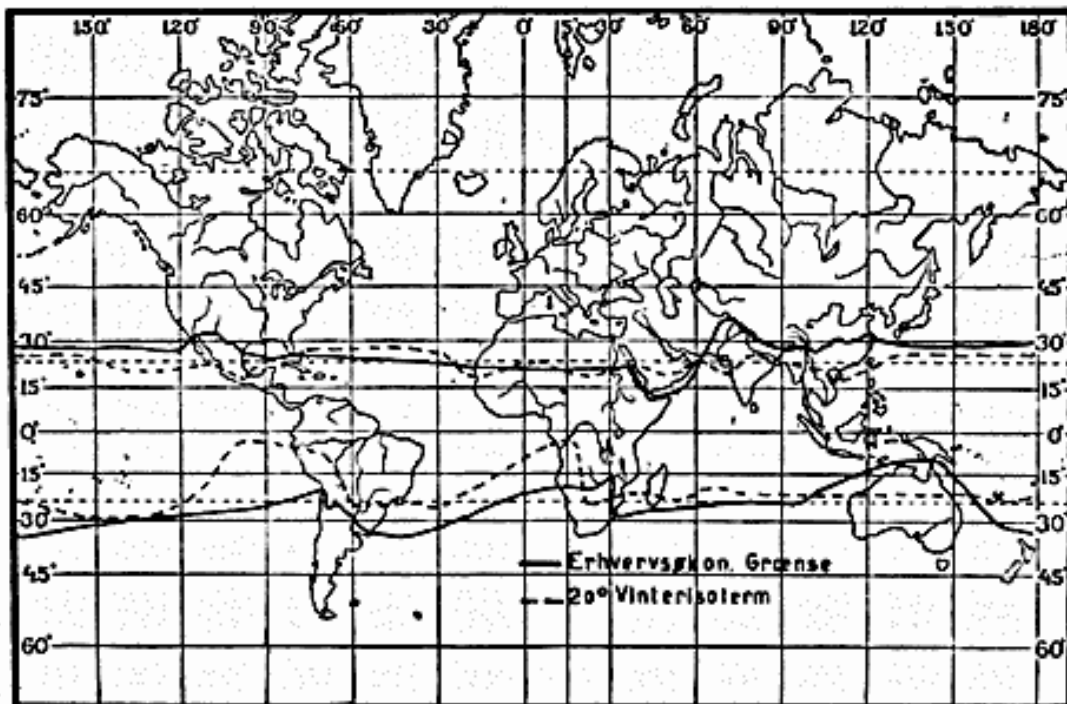
Klimaet i Troperne er karakteriseret ved Solens stærke Magt; hvor Fugtigheden er tilstrækkelig, altsaa især i den tropiske Regnskov og i Landstrækninger med Kystklima, bliver Vegetationen af en Yppighed, der kan yde 3—4 Gange saa meget Udbytte som i den tempererede Zone, men som ganske vist ogsaa indebærer en haard Kamp for at skaffe Kulturplanterne Leverum mellem den vilde Flora. Hvor Solvarmen omkring Vendekredsene ikke understøttes af kraftige Regnfald, er Klimaet fjendtligt for al menneskelig Kultur. Det er altsaa Planteprodukterne, der først og fremmest bliver karakteristiske for Tropernes Deltagelse i Verdenshandelen; her har Troperne et Monopol, som vel kan svækkes ved Kunst og Tilpasning, men aldrig rigtig knuses. Bjergværksprodukterne (Tin, mineralsk Olie etc.), som har faaet stigende Betydning i de senere Aar, har ikke direkte Tilknytning til Breddegraderne, og Produktion og Afsætning foregaar efter samme Skema hele Verden over. Af de dyriske Produkter har kun Skovenes Vildt (Pelsværk, Fjer, Elfenben) en vis Betydning som Eksportartikler, medens Husdyrbruget i Reglen møder saa mange Vanskeligheder, dels paa Grund af Klimaet (Sygdomme hos det levende Kvæg, Fordærvelse af Kodprodukterne), dels paa Grund af den stedlige Befolknings Næringsbehov, der kun i utilstrækkelig Grad bliver dækket af dens egne animalske Produkter.

Medens der derfor ikke kan herske nogen Tvivl om, at Udtrykket Tropeprodukter dækker over Varer af vegetabilsk Oprindelse, er Udskillelsen i Enkeltheder af de Varer, det drejer sig om, vanskeligere. Rent geografisk set begrænses Troperne af Vendekredsene — eventuelt af Vinterisotermerne $+ 20^{\circ}$ C. — men dette betyder ikke nogen absolut Grænse for bestemte Plantearter. Dels spiller Højdeforhold, Nedbør, Hældning, Fordeling af Land og Hav o. s. v. deres betydelige Rolle, og dels har Menneskene forstaaet at akklimatisere mange Planter langt udenfor deres naturlige Hjemsted. Kartoffel, Majs, Sojabonne regnes ikke længere til Tropeprodukterne, skont de egentlig stammer herfra; andre cetaarige Tropeplanter som Bomuld og Tobak skyder sig i Egne med Fastlandsklima langt ind i den tempererede Zone, saaledes at man kun delvis kan regne dem som Tropeprodukter. Paa den anden Side

trives fleraarige Planter som Kaffe og Te bedst i tropiske Højdedrag, der ikke har Tropegrænsens Middeltemperatur, men dog et Klima, som paa Grund af Temperaturen's Stabilitet, det tynde Luftlag med stærk direkte Solbestraaling og stor Fordampning o. s. v. ikke kan fremkaffes undtagen i Tropebæltet. Varearten er imidlertid kun den ene Komponent, der bestemmer Handelens og Produktionens Organisation som noget specielt for Troperne, den anden vigtige Faktor er Befolkningen, dens Mentalitet og økonomiske Udviklingstrin.

Befolkningen i Troperne lider under den Dæmper, som Klimaet dér lægger paa enhver Form for Energiudfoldelse hos varmtblodede Væsener. Hvor den indfødte Befolkning ikke blev udryddet af de hvide Kolonisateurer, finder man i Reglen Befolkningen i Ligevægt med de Levemuligheder, som en primitiv Landbrugsteknik — undertiden endog kun Samlerstadiet — giver Basis for. Den Indfødte har sjældent været i Stand til opbyde den Energi, der skulde til for at have sig op over Livsminimumet. Medens Vanskelighederne i andre Dele af Verden og hos andre Racer har bevirket en Anspændelse af Kræfterne for at forøge Levemulighederne, har Befolkningerne i Troperne — trods stedvis høj aandelig og kunstnerisk Kultur — maattet give op over for de materielle Problemer og har passivt bøjet sig for de Tilskikkelser som Hungersnød, Pest, Naturkatastrofer og fremmed Krigsinvasion maatte bebyrde dem med.

Hvis man vil forsøge geografisk at afgrænse disse økonomiske Tropeomraader, kan det nogenlunde gøres med et Bælte, der løber over Ame-



rika fra Mexicos Nordgrænse til Perus, Bolivias og Brasiliens Sydgrænser, indbefatter hele Afrika med Undtagelse af Middelhavslændene, Sahara samt den Sydafrikanske Union med Natal, Sydrhodesia og Sydvestafrika, og endelig i Asien uden om Arabien følger Indiens, Siams og Indokinas Nordgrænser, deler Kina ved Yan-tse-kiang og mod Syd rækker til Australiens Nordspids.

○ Dette Omraade omfatter 48.2 Millioner km² eller ca. 33 % af Jordens Landareal; det bebos af 912 Millioner Mennesker eller ca. 43 % af Jordens Befolkning. Tropernes Andel i Verdenshandelen udgjorde i 1936 2.2 Milliarder Gulddollars eller ca. 18 % af den samlede Verdenshandel.

○ Hvor den hvide Mand har grebet ind for at gøre den indfødte Befolkning til et Led i en international Arbejdsdeling, syntes det oftest, som om Organisationen uundgaaeligt gik i Retning af et for Troperne særegent Plantagesystem, en højkapitalistisk Form for Jord- og Skovbrugsbedrift, der drives med købt Arbejdskraft i Reglen under Ejernes Absentisme. Man indrømmede, at det paa de første Stadier i Udviklingen, hvor de Indfødte endnu ikke var modtagelige for Arbejdsdisciplin, kunde være nødvendigt at lade dem selv lede deres Produktion, men at en Tilvænning til ordnede Arbejdsformer efterhaanden førte til Plantagesystemet. Interessant nok har de senere Aars — særlig Verdenskrisens — Erfaringer vist, at de Indfødtes egne Bedrifter har visse Produktionsfordele fremfor den europæiske Stordriftsform. Hvad der er vigtigere for Bedømmelsen af de Indfødtes Stilling ved Fordelingen af Verdens Goder, er imidlertid, at det synes som om de Indfødtes Konkurrenceevne er et Resultat af bedre Produktionsmetoder og en styrket økonomisk Position. En Undersøgelse af Tropeprodukternes Afsetningsformer maa derfor sætte ind ved de to vidt forskellige Produktionsformer, de Indfødtes Dværgbedrifter og de europæiske Plantageselskaber. Derved skabes samtidig Muligheder for at vurdere Trope menneskenes Chancer for at hæve sig op til det Leveniveau, som den hvide Race har aftvunget Naturen i de tempererede Zoner.

B. Handelen med de Indfødtes »Money crop«.

1. Tropernes Kommerciallisering.

Den indfødte Befolkning i Troperne lever stort set endnu paa Selvforsyningsstadiet. Bortset fra enkelte Personer af en privilegeret Klasse lever Familierne paa en Jordlod, som netop er tilstrækkelig til at føde dem ved Hjælp af primitive Arbejdsredskaber og maaske et enkelt Trækdyr, men uden at anvende fremmed Arbejdskraft. Kapital til Investering findes praktisk talt ikke, Driftsformen er af kapital- og

arbejdsekstensiv Natur, og Arbejdsmetoderne hviler paa Empiri og Tradition. Kun de almindeligste Haandværk er udskilt som særlige Erhverv i Landsbyerne. Jorden drives enten som Fællesjord, personlig Ejendom eller i Forpagtning, og det er i første Instans den Indfødtes Tilknytning til Jordbesiddelsen, der bringer ham i økonomisk Forbindelse med Omverdenen.

Hvor der over den Indfødte staar en Statsmagt, der har Brug for Penge til Opretholdelse af Retssikkerheden, til Hoffester og krigerske Ekspeditioner, benyttes som det foretrukne Grundlag for Skattepaaligninger de Indfødtes faste Ejendom. Ofte er Overgangen mellem fri Ejendom og Forpagtning saa flydende, at det for Jordbrugeren næsten kommer ud paa eet. I Britisk Indien er Jorden saaledes oprindelig Landsbysamfundets Fælleseje; men da ingen af de faktiske Medejere nogen Sinde griber ind i den enkeltes hævdvundne Bedrift, er han praktisk talt at opfatte som Ejer set fra den Side. Paa den anden Side paaligner og inddriver Statens Embedsmænd, Zemindarerne, en Slags Lensmænd, selvstændigt Skatterne, som om det var Forpagtningsafgifter. Saafremt den Indfødte ikke kan betale, risikerer han uden særlig Godtgørelse at blive frataget sin Bedrift.

Pligtafgifterne — hvad enten det nu er Skatter eller Forpagtningsafgifter — er den vigtigste Anledning for de Indfødte til at komme i Forbindelse med Omverdenen. Oprindelig afleveredes en Del af den Afgrøde, som egentlig var tænkt til eget Forbrug, idet Afgifterne ansattes som en bestemt Andel af Udbyttet. At det ikke drejer sig om saa lidt, fremgaar af, at der f. Eks. i Sydkina undertiden maa afleveres indtil to Tredjedele af Produktionsværdien i Afgifter. Under denne Naturaløkonomi bliver det Modtagerens Opgave at afsætte de afleverede Produkter, men langsomt udvikler der sig ved Pres fra Myndighedernes Side og Opmuntring fra frie Køberes Side en Afløsning i Form af Penge, og dette medfører yderligere Ændringer i Arten og Omfanget af den Salgsproduktion, der nu er blevet til *money crop*.

I Stedet for som oprindeligt at aflevere en Del af deres Forraadsproduktion, faar de Indfødte nu Fordel af at dyrke Afgrøder, som giver de forholdsvis højeste Priser. Ved Siden af deres almindelige Jordbrug opstaar saaledes en særlig Afdeling for Planter til Afsætning. Dette er endnu langt den almindeligste Form for den Indfødtes økonomiske Forbindelser udadtil: Hans Økonomi bestaar af en selvforsynende Kerne samt af Hensyn til hans tvungne Afgifter en særlig *money crop*. Saaledes fremkommer de Indfødtes Produktion af Krydderier, Lægeurter, Tobak, Te, Kopra, Kautsjuk o. s. v. Naar der f. Eks. findes rene Erhvervskulturer for Kautsjuk og Kopra i de nederlandsk indiske Buitenbezittingen (»Ude-Besiddelser«, d. v. s. Insulinde und-

tagen Java og Madura), er disse ligesom visse vestafrikanske Kakao-plantninger endnu kun ret lokalt begrænsede Undtagelser.

Paa den anden Side er der ingen Tvivl om, at Udviklingen gaar i Retning af en større og større Gennemhulning af de Indfødtes Selvforsyningsøkonomi; der opstaar mere eller mindre ubevidst et tvangsmæssigt Afhængighedsforhold mellem den Indfødte og hans Aftager, der gennemtvinger Pengeøkonomiens Fremtrængen; ikke blot derved, at den Handlende søger at faa den Indfødte til at gøre en større og større Del af sin Produktion til money crop ved Løfter om god Betaaling, men især ved at Købmanden ved Kreditgivning stimulerer den Indfødte saavel til yderligere Produktion ved Levering af Udsæd, Redskaber etc., som til yderligere Forbrug af Luksusgenstande, der alt efter den kulturelle Udvikling strækker sig fra Glasperler og Bomuldstøjer til Grammofoner og automatiske Klaverer.

Efter den Betydning, som money crop har i den Indfødtes samlede Økonomi, skifter Udbudselasticiteten for hans Produktion. I Britisk Malaya, hvor de Indfødtes Kautsjukproduktion fylder saa godt som hele det Landareal, som er i deres Besiddelse, saa man under Verdenskrisen den Reaktion paa faldende Priser, som man almindeligvis finder i kapitalistiske Lande: større Produktion — i dette Tilfælde Rov-Tapping — for at holde den samlede Indtægt oppe. I Hollandsk Indien, hvor de Indfødte i Hovedsagen har deres Gummipalmer som Junglekrat ved Siden af deres Jordbrug til eget Næringsmiddelbehov, tappes Kautsjukken næsten udelukkende for at dække Luksusbehovet; da Priserne faldt, gik Produktionen stærkt tilbage.

Teorien om, at de Indfødte ikke interesserer sig for Udvidelsen af deres Forbrug, viser sig som Regel ikke at kunne holde Stik. Naar den Indfødte først har overvundet sin Mistro til alt nyt og Tvivlen om sine Evner til at erhverve det, viser det sig hurtigt, at det i Virkeligheden blot er hans Arbejdsenergi, der er sat Grænser for; derimod ikke for hans Ønsker. Naar der ved bedre Priser paa den Indfødtes Salgsprodukter paa den ene Side og ved en bedre Arbejdsteknik paa den anden Side skaffes Belingelser for en større Købekraft, viser den Indfødte sig i Regelen overordentlig letfængelig for Fristelser, særlig naar Modydelserne kan skubbes ud i en efter hans Begreber perspektivisk fjern Fremtid.

Hvorledes den Indfødte saa anvender sin Købekraft, bliver et andet Spørgsmaal. En Undersøgelse af, hvortil Negrene paa Guldkysten anvender deres Indtægter ved Salget af Kakaobønner, Palmekerner og Jordnødder etc., opregner fire Hovedgrupper. Først gaar en Del af Beløbene til delvis Dækning af de Indfødtes Underhold fra den ene

Høst til den anden; dernæst har Udgifterne til Retsstridigheder stor Betydning; medens de Indfødte sjældent er utilfredse med de hvide Købmænds Forretningsafgørelser, er deres indbyrdes Uenighed om Jordbesiddelse og Indtægtsfordeling en uudtømmelig Kilde til kostbare Retstrætter; konkurrerende i Betydning hermed staar Udgifterne til Begravelser (Anekult) og Bryllupper (Polygami), der sluger Summer, som ikke staar i noget rimeligt Forhold til den Indfødtes Indtægter; til Slut kommer Udgifterne til personlig Pynt og Markredskaber. At Negrene med en saadan Økonomi foretager saa godt som alle deres Køb paa Kredit, understreger kun Mangelen paa Ligevægt.

At faa skaffet Balance mellem Købekraft og Forbrug, saaledes at der helst ogsaa bliver noget til overs til Nyinvesteringer og Forbedringer af Bedriften, er kun et — om end meget vigtigt — Spørgsmaal i det store Problemkompleks, som Opdragelsen af den Indfødte til større økonomisk Tænken og Handlen indebærer. Som alle de andre tilfalder denne Opgave under den primitive Pengeøkonomi saa godt som udelukkende det specialiserede Led mellem Urproducent og Marked: nemlig Købmanden. For den Del af de Indfødtes Produktion, som finder Vej til Verdensmarkedet, deler Købmændene sig i Produktionslandet i to store Hovedgrupper, nemlig Opkøberne og Eksportørerne, saaledes at forstaa, at de i Fællesskab udgør Led i den Handelskæde, som fører Varen frem til Forbrugeren.

2. Opkøberne.

a. *Arter af Opkøbere.*

I de Tilfælde, hvor Grundafgifter og Skatter leveres i Naturalier, bliver der for denne Dels Vedkommende ikke Tale om nogen særlig Opkøbsorganisation. Disse Varer bliver afsat for Myndighedernes Regning gennem en særlig Forvaltningsafdeling, eller de bliver, for saa vidt det drejer sig om Aflevering til en Storgodsejer, der ogsaa driver Produktion for egen Regning, tilligemed den home-grown Høst afsat paa en Maade, der meget ligner Plantagernes Afsætningsform, saafremt Varen skal afsættes paa Verdensmarkedet.

For Størstedelen af Salgsprodukternes Vedkommende gaar Vejen til Markedet imidlertid gennem Opkøberne.

Et saa godt som gennemgaaende Træk hos Opkøberne i Troperne er det, at de adskiller sig fra Producenterne i Race eller Folkestamme, undertiden blot i Kaste eller Folkegruppe. I Bagindien og paa Øerne i det Indiske Ocean spiller Kineseren en saa godt som uerstattelig Rolle som Mellemandler i Forbindelsen med afsides liggende Landsbyer. Desuden har han monopoliseret den lille Kystfart; og saa godt som hele Rishandelen inden for den østasiatiske Økonomikreds ligger paa

hans Hænder. Sin Plads har Kineseren vundet ved en Kombination af Udholdenhed og Flid, Tilpasningsevne og Nøjsomhed parret med en særlig typisk kinesisk Forslagenhed, der med uendelig Opfindsomhed stadig finder paa nye Fif til at narre sin Modkontrahent. De godmodige, noget tungnemme og økonomisk kortsynede indfødte Landbrugere trækker overfor Kineseren altid det korteste Straa, og man kan egentlig ikke sige, at Forholdet til den indfødte Befolkning er særlig hjerteligt.

I Britisk Indien og til Dels ogsaa længere Øst paa samt ned langs Afrikas Østkyst træffer man Araberne, der i Reglen nyder høj Anseelse som Muhammeds Landsmænd; dette forhindrer dem dog ikke i at udnytte deres Magt ved Pengeudlaansforretninger, der nærmest maa kaldes Aager. Hvor Araberne støder sammen med udvandrede Indere i Afrika, finder de imidlertid deres Overmænd med Hensyn til haardhændede Handelsmetoder; Araberne, der i Østafrika besidder en stor Del Plantager, falder ofte for den samme Fristelse, som fører mindre udviklede Folkeslag i hjælpeløs Afhængighed, nemlig Forskud paa Høsten, og den laangivende Inder udnytter sin Magt overfor Araberen med samme hensynsløse Haardhed som overfor de Indfødte. I Indien selv er Købmændene enten af Baniya-Kasten, eller er Efterkomere af Parsere, der indvandrede fra Persien i det 8. Aarhundrede. I det hele taget synes Folkene fra fattige Steppelande at udvikle et særligt Handelstalent; saaledes bliver Handelen paa store Dele af det tropiske Afrika formidlet af Haussa- og Mandingifolkene, Negerstammer med hamitisk og semitisk Iblanding, der fra deres Hjemsted i Nordsudan er vant til et nomadiserende Vandreliv.

Jøder, Grækere og Armeniere, som overalt har en forholdsvis større Indflydelse i Forretningslivet end deres numeriske Tal, beskæftiger sig ligesom Vesteuropæerne mere med Formidling af den udenrigske Handelsomsætning end med Opkøbet hos de utallige indfødte Dværgbedrifter. Dog findes ogsaa den europæiske »Trader« som Aftager hos de Indfødte og samtidig Sælger af europæiske Partivarekollektioner.

Selv i Kina er der særlige Klaner eller Familier, der ved at forpagte det indenlandske Flod- og Kanalnet eller eje den likvide Kapital (Shansi-Bankerne), har monopoliseret store Dele af den indenlandske Handel. Alene i det amerikanske Tropebælte har der paa Grund af den almindelige Immigration ikke kunnet danne sig en ensartet Gruppe af Opkøbere; dog er det oftest Blandinger mellem Europæere og Indfødte, der formidler Omsætningen med de smaa Urproducenter.

Efter Opkøbernes økonomiske Selvstændighed kan man skelne imellem selvstændige Opkøbere, Kommissionærer og Agenter.

Den økonomisk selvstændige Opkøber træffer man i Troperne især i det Indre af Landet paa vanskeligt tilgængelige Pladser. Ved Tuskhandel i det mørke Afrika, ved Opkøb af Te i Yang-tse-Bækkenet, i Insulindes »Vorstenlanden« møder man Opkøberen snart som vandrende »Trader«, snart som »Shopkeeper« ved sin Bod paa de Indfødtes Handelspladser. Han kombinerer gerne Køb af de Indfødtes Produkter med Salg af attraaværdige fremmede Frembringelser, men hvor den gamle Økonomi endnu eksisterer nogenlunde intakt, lever han som et naturligt Led af det middelalderlige Landsbysamfund, ingen kontrollerer hans Dispositioner og Afregninger, og den rent lokale Forretning mellem Landsbyerne er oftest Hovedstammen i hans Forretning.

Først i det Øjeblik, der fra de oversøiske Markeder kommer et umætteligt Krav om flere Varer, der kræver en speciel Produktionsanlægning fra de Indfødtes Side, begynder den Handlendes Vanskeligheder med at honorere de stigende Fordringer især med Hensyn til hans Kapitalkraft. I gamle Jordbrugersamfund er det maaske endda muligt for ham at udvikle sin Forretning, eftersom Leverancerne af Money Crop stiger; men hvor der bliver taget nye Distrikter i Besiddelse for Oplukning og Udvikling af Kulturer, der hovedsagelig skal gaa til Eksport, strækker de nytilkomne Handlendes Kapital ikke til for Formaalet. Manglende Kapital er absolut den vigtigste Grund for Opkøberens Afhængighed af de senere Led i Opkøbskæden, heroverfor træder saadanne Aarsager som svigtende Markeds- eller Varekendskab ganske i Baggrunden.

Af hvilken Art Afhængigheden af de senere Led bliver, afhænger derimod meget af Udstrækningen af det Omraade, hvorfra Varerne skal indsamles. Hvor Opkøberen skal gennemrejse større Landstrækninger og ikke bliver til at kontrollere fra Dag til Dag, er Kommissionsforholdet almindeligt; Opkøberen forsynes med den nødvendige Kapital af sin Kommittent, faar eventuelt anvist de højeste Priser og Kreditsatser, han til enhver Tid maa benytte sig af, og aflægger periodiske Beretninger til sin Aftager. I Enkeltheder er det paa denne Maade ikke altid til at kontrollere Kommissionærens Handlinger eller at begrænse hans Fortjeneste til den vedtagne Provision, men da det ogsaa er i Opkøberens Interesse at indynde sig hos sin Kommittent, har denne som oftest heller ikke Grund til at beklage sig over sin Fortjenstmargin. Den saakaldte *native broker* i Nigeria er saaledes kun Indkøbskommissionær for Eksporthusene, og paa samme Maade er en stor Del af de kinesiske Opkøbere i det indiske Arkipelag Indkøbskommissionærer for store kinesiske Købmandsfirmæer i Havnebyerne. Salgskommissionsforhold forekommer meget sjældent i Troperne, da de

Indfødte vanskeligt er i Stand til at gribe aktivt ind i Afsætningen af deres Produkter, dels paa Grund af deres Bedrifts Lidenhed, dels paa Grund af deres Forgældethed overfor Opkøberne.

Hvor det drejer sig om Kystbyer, som kan anløbes af oceangaaende Skibe, kan Opkøbshandlerens Selvstændighed reduceres til en Agents. Agentforholdet anvendes mest af europæiske Huse, og forudsætter allerede en saa stor Overensstemmelse med europæiske Forhold, at man her i Reglen maa anvende Personer af hvid Afstamning.

Efter Opkøberens Nærhedsgrad over for Urproducenten kan man tale om Opkøbere paa første, anden Haand o. s. v. Det er meget almindelig, at Opkøbet foregaar i flere Trin. Ved Kakao-Opkøbet i Vestafrika ansætter Broker (Indkøbskommissionæren) Under-Brokers, der maaske igen selv har deres Underrepræsentanter; tre Mellemmænd, inden Varen naar Kysten, er saaledes ikke ualmindeligt. Hvor det drejer sig om Varer, der skal undergaa en Forbehandling før Afskibningen, eller flere Gange skifte Transportmiddel paa Vej til Udskibningshavnen, er det almindelig, at Varen skifter Ejer ved hver Overgang til nyt Transportmiddel, Lagerhus eller Forarbejdningsbedrift, dels paa Grund af Usikkerheden under Transport og Behandling, dels paa Grund af de store Kapitalkrav, en Beherskelse af hele Handelskæden vilde stille. Det er dog Undtagelsestilfælde, naar Kæden af Opkøbere bliver saa lang som i Kina, hvor den undertiden ved Teopkøbene for Eksport kan udgøre 10 Gombec-men (Pidgin English for go-between men). Afstandene, Transportmidlernes daarlige Forfatning, Mangel paa Kapital og Forretningens sæsonale Karakter betinger denne lange Handelskæde.

Jo mere Forholdene er stabiliserede, desto mere gaar Tendensen i Retning af bedriftsmæssig Koncentration, og jo større Rolle den faste Kapital spiller, desto hurtigere gaar denne for sig.

b. *Opkøbernes Funktioner.*

Jo mere primitivt et Samfund er, desto mindre specialiseret er den enkelte Virksomhed efter Funktioner. Handel er daarligt adskilt fra Transport, Finansiering og Produktion; Import- og Eksportforretninger forbindes i samme Firma, og der foretages kun i ringe Grad en varemæssig Specialisering. Til Gengæld maa dels den regionale, dels den trinvisse Begrænsning træde i Forgrunden; jo tættere befolket et økonomisk uudviklet Omraade er, og jo mere Produktionen er udsplittet paa Smaabedrifter, desto mindre Areal kan den enkelte Opkøber overkomme; jo større Kapitalkraft der forlanges af Købmanden, desto

hurtigere maa han overdrage Ejendomsretten til det næste Trin paa Varens Vej. Saaledes bliver Organisationen af Opkøbshandelen i Troperne bygget op paa en Hær af Opkøbere, der snart sideordnede, snart følgeordnede i et kort Øjeblik overtager alle Funktioner i Forbindelse med Varernes Ledelse til Eksportmarkedet.

Opkøbernes vigtigste Funktion i Relation til Markedsdannelsen er Samlevirksomheden, der skaber Udbuddets Koncentration; men i nær Forbindelse hermed staar Transport og Varebehandling, Lagring og Sortering. Naar Produktionen er spredt over maaske Millioner af Smaabrug, der ikke aktivt kan gribe ind i Disponeringen af deres Produktionsoverskud, alene af den Grund at deres Dyrkere ikke kender Efterspørgselens Retning, Styrke og Rytme, bliver Opkøberens Samlefunktion af grundlæggende Vigtighed for Markedernes gnidningsløse Forsyning. Opkøberen bliver maaske ikke det Led i Handelen, der ser Sammenspillet af de økonomiske Kræfter fra det højeste Stade, fordi han ikke er i Begivenhedernes Kraftcentrum; men gennem hans Person gaar Strømme af kraftudløsende Meddelelser baade fra og til Produktionsstedet. Prisen er hans vigtigste Virkemiddel, men derudover staar det ofte i hans Magt ved Argumenter, Trusler og Opmuntninger at lede Produktionen hurtigere efter Markedsudviklingens Krav.

Hvor den Indfødte ikke selv kan bringe sine Varer ned til Udskepningspladsen paa Hovedet eller paa Ryggen, sjældnere paa Kærre eller i Baad, bliver det Opkøberens Opgave at sørge for Transporten til Kysten. Undertiden gaar Varen med Karavane af Kameler eller af sorte Bærere, undertiden med Flodpramme eller Djunker til Eksportpladsen. Ofte ejer Købmanden Transportmidlet — eller Transportføreren Varen om man vil — i alle Tilfælde ledsager Ejeren eller dennes Repræsentant Varetransporten til den næste Salgsplads som en Slags »Supercargo«. Det turde dog høre til Undtagelserne, at Varerne transporteres som gratis Rejsegods paa Købmandens Billet, saaledes som det sker paa Floderne i Kina, hvor de rejsende indfødte Købmænd driver denne gamle Sædvane til en saadan Yderlighed, at man ofte ikke kan faa Øje paa Kineseren mellem hans mange Kolli »Rejsegods«; men i alle Tilfælde er ogsaa denne Skik et Eksempel paa den uadskillelige Forbindelse mellem Ejer og Vare under Transporten i Lande, hvor manglende Retssikkerhed ikke tillader kommissionsvis Forsendelse.

Varerne kommer i Reglen fra de Indfødte i omtrent samme Stand, som de er høstet: Ris i Skaller (Paddy), Kokosnødder i Bast og Skal, Bomuld i Kapsler, o. s. v. Men ofte er det nødvendigt at foretage den første raa Behandling direkte ved Produktionsstedet, for at Produkterne ikke skal ødelægges af Klimaet: Tebladene bliver underkastet

den første Fermentering, Kakao- og Kaffeboer (som i Virkeligheden er Bærfrugter) bliver befriet for Frugtkødet, gæret og tørret, Kautsjukmælken (Latex) bliver koaguleret. Er Varerne allerede uensartede fra Voksepladsen, bliver de, jo længere de overlades til de Indfødtes Skødsel, desto vanskeligere at faa rettet kvalitetsmæssigt op. Af Mangel paa Erfaring og arbejdsmæssig Disciplin plukkes modne og umodne Frugter, fine og grove Blade, syge og sunde, hele og knuste Plantedele i samme Kurv og underkastes siden en traditionel skabelonmæssig Behandling i lykkelig Uvidenhed om kemiske og gæringsfysiologiske Processer. Medens det i Reglen ikke ved smaa Familiebrug er muligt at gribe direkte ind i Dyrknings- og Høstmetoderne, ligger det i Opkøberens Magt at faa Produkterne fra de Indfødte næsten umiddelbart efter Indsamlingen. I Samlestationer bliver der foretaget en Førstesortering og en Behandling efter mere rationelle Principper, end den indfødte Producent er i Stand til. Saafremt der ind imellem den indfødte Produktion ogsaa findes Plantagedrift, kan Opkøbet ogsaa finde Sted til disses Behandlingsstationer, »factories«, og eventuelt endda videreføres som Plantagekvaliteter. Selv naar der har fundet en foreløbig Behandling Sted paa Voksestedet, bliver Behandlingen undertiden gjort om efter Opkøbet; de Indfødtes Kautsjuk bliver saaledes *remilled* for at befries for Vand og Smuds, der gennemsnitlig udgør cirka en Tredjedel af Vægten. Teen bliver ligesom Tobakken udsat for en Efterfermentering for at forbedre Kvaliteten.

Foruden disse Forhold ved Produktionsformen og Varernes Karakter, som betinger en særlig Behandling fra Opkøberens Side, forlanger ogsaa Hensynet til Varernes Transportvolumen en Behandling i Nærheden af Produktionsstedet. Opkøberen sørger for Kokosnoddernes Spaltning og Tørring, saaledes at kun den olieholdige Copra bliver transporteret, i Rismøllerne bliver Risen tærsket og afskallet. Kun naar der knytter sig særlige Kvalitetssegenskaber til den raa Vare, ser man bort fra de pladsbesparende Foranstaltninger; Jordnoder i Skal giver ved Presning en Olie med lavere Indhold af frie Fedtsyrer, foruden at de kan sælges som »Peanuts«; uafskallet Kaffe sendes til Europa for at faa den fine Kvalitetsbetegnelse, »London Peeling«, og paa samme Maade sendes de fleste Krydderier til Konsumpladserne i deres naturlige Hylster for bedre at bevare deres Aroma.

Hvor der er et indenlandsk Marked for Varerne, støtter Opkøbsorganisationen sig naturligt til dettes Behandlingsanlæg, men der er en stigende Tendens til at lægge den endelige Behandling og Sortering ved Havnebyerne umiddelbart under Eksporthusenes Kontrol. Paa samme Maade finder der sjældent en længere Lagring Sted hos Opkøberne i

Troperne; det fugtigt hede Klima kræver moderne maskinelt udstyrede Lagerrum for blot nogenlunde at beskytte Varerne mod hurtig Ødelæggelse. I Indlandet plejer Varerne derfor kun at opholde sig, saa længe som det er nødvendigt af transportmæssige Grunde.

Saaledes fratages der Opkøberne en Serie Funktioner, ikke blot fordi kvalitetsmæssige Grunde taler derfor, men ogsaa fordi mange af disse Opgaver bedst udføres i Stordrift, der kræver en Kapital, som Opkøberne ikke kan stille paa Benene.

Tendensen til at lægge Tyngdepunktet i Kystbyerne gælder ogsaa for en anden vigtig Funktion: Finansieringen.

Opkøbernes Funktion med Hensyn til Varestrømmens Finansiering drejer sig ikke blot om at stille den nødvendige Kapital til Raadighed paa Vejen fra Urproducent til Eksportør — en Finansiering ved Hjælp af Vekslen, det naturlige Finansieringsinstrument af Varcomsætningen i europæiske Lande, kommer kun i de færreste Tilfælde i Betragtning — derudover bliver de ofte tvunget til at tage Del i Finansieringen af Produktionen hos den Indfødte. Denne Forskudsgivning kan tage mange Former, men fælles for dem alle er det, at Opkøberen ved Kredittens Hjælp søger at fremtvinge en større Produktion af de Varer, som Verdensmarkedet ønsker.

Den simpleste Maade at foretage denne Finansiering paa er ved at levere Producenten dennes forskellige Købsfor nødenheder inden for Høstaaret paa Kredit, som modregnes med Producentens Salgsvarer. Ved at sørge for Renkultur til Udsaaning, Plantning eller Podning, ved at levere egnede Redskaber, Kemikalier og andre Hjælpemidler faar Shopkeeper samtidig en vis Indflydelse paa Kvaliteten af de Varer, han senere skal modtage i Modydelse.

Undertiden er den Indfødte frit stillet med Hensyn til Maaden at udligne Debetsaldoen paa hos den Handlende, saaledes at han kan sælge sin Høst til hvilken som helst omrejsende Opkøber og afregne sin Gæld med kontant Betaling. Hovedreglen er imidlertid, at den Handlende netop leverer Saasæd og Redskaber for derved at sikre sig Produktionsresultatet, the money crop, og at der bliver oprettet en Aftale desangaaende ved det nye Høstaars Begyndelse. En Forpligtelse til Levering af Tropeprodukter for et betydeligt større end Kredittens Størrelse er en meget almindelig Betingelse. Paa den Maade bliver den frie Konkurrence om Erhvervelsen af de Indfødtes Salgskvantum vel delvis sat ud af Spil, og det kunde se ud, som om den Indfødte derved udleverer sig til den Handlendes Naade og Unaade. I Virkeligheden behøver dette ikke at være Tilfældet. Tværtimod vil Opkøberen oftest gøre sig Umage for at stille den Indfødte tilfreds — i hvert Tilfælde

ved Beregningen af Grundbeløbet — da der altid er en Fare for, at en Konkurrent ikke blot vil lokke med højere Priser, men ogsaa med Løftet om at ville overtage de Indfødtes Gældsforpligtelser. Saafremt Opkøberen skulde komme ud for en Markedssituation, hvor han er kommet til at betale den Indfødte for meget, kan han f. Eks. tage sin Fortjeneste paa Prisberegningen af de vanskeligere kontrollerlige Forbrugsvarer og Driftsmidler, som han sælger til den Indfødte; men Købmanden har mange andre Maader til ikke at gøre et saadant Tab effektivt.

For at gardere sig mod Angreb for ublu Prisberegning er Opkøberen som Regel meget smidig i sin Prispolitik. Han kan allerede ved Høstaarets Begyndelse aftale den Pris, hvortil Høsten skal købes, og den Indfødte kan da afgøre, hvor vidt Forslaget synes ham Umagen værd til at dyrke vedkommende Vare — eventuelt om der bydes ham bedre Betingelser hos en anden Opkøber. Men Opkøberen kan ogsaa blot yde en Kredit til et bestemt Maksimalbeløb og iøvrigt lade Markedsudviklingen være afgørende for Prisen paa Raastofferne; Kreditten betegner paa den Maade det Minimumsbeløb, som den Indfødte kan risikere at maatte nøjes med, saafremt Prisudviklingen gaar ham imod, medens han paa den anden Side ikke udelukker sig fra at faa Andel i en Konjunkturstigning.

Nu er det naturligtvis ikke saaledes, at Opkøberne kun tænker paa de Indfødtes Tilfredshed; Opkøberne i Troperne er tværtimod af en temmelig haardhudet Kaliber, og hvad der synes at se saa uskyldigt og rimeligt ud ved Aftalens Indgaaelse, har en uhyggelig Evne til at kunne drejes til den enfoldigt optimistiske Indfødtes Skade. Da den Indfødte leverer sine Produkter i ganske smaa usorterede Kvantiteter, bliver der ikke Lejlighed til at tage Hensyn til en lidt finere eller lidt daarligere Kvalitet, men Afregningen foregaar efter en flat rate, d. v. s. at der pr. Vægtenhed betales en Standardpris fra Dag til Dag gældende for alle Producenter. Da den Indfødte saaledes ikke faar nogen Opmuntring til Kvalitetsforbedring, men tværtimod forledes til ved Sløseri og direkte Vareforfalskning at søge at opnaa en større Indtægt ved mindre Arbejde, opstaar der ofte et direkte Kapløb med Opkøberne om, hvem der kan snyde mest med Vægten. I Kakaohandelen i Vestafrika trækker Opkøberen saaledes omkring en Tredjedel fra den virkelige konstaterede Vægt som Svind, paa de indenlandske Markeder i Hollandsk Indien klarer de kinesiske Opkøbere sig med undervægtige Lodder og forkert justerede Vægte. I det lange Løb er der dog ingen Tvivl om, at Producenten bliver den svageste. Saa længe den Indfødte er en trofast Kunde og Leverandør hos sin Handlende, er Forholdene

dog i Reglen nogenlunde taalelige, da Købmanden er interesseret i Produktionens Opretholdelse i den Indfødtes Hænder. Hvor der imidlertid er Fare for, at den Indfødte skal gaa sine egne Veje, er der mange Muligheder for at gøre ham Livet uudholdeligt.

Sælger den indfødte Producent saaledes sin Høst til en anden end sin Kreditgiver, som han har lovet den til, møder Kreditgiveren op med Krav paa tabt Fortjeneste og kræver sin »falsa comisión«, der f. Eks. i Kaffehandelen udgør ca. 2½ pCt. af Salgssummen. Medens han før ikke interesserede sig for Renter af sin Kredit, foretager han nu en Renteberegning, der svinger mellem 10 pCt. pr. Aar og 10 pCt. pr. Maa-
ned — det sidste Tal er fra Kina og er sikkert ekstremt, men næppe usædvanligt; i andre østasiatiske Lande kan Gennemsnittet maaske anslaaes til at ligge paa omkring 20 pCt. pro anno —. Derudover beregner han sig faktiske og fiktive Udlæg i en ukontrollabel Blanding, og skulde den Indfødte alligevel kunne betale alt ud, finder Opkøberen alligevel nok en Post at føre over i ny Regning — om ikke andet saa Udgiften til et Frimærke — for paa den Maade at pointere, at Aftalerne løber videre.

Undertiden sikrer Opkøberen sig ved Panteret. Denne kan tage forskellig Form lige fra en almindelig Prioritet i den Indfødtes Ejendom til Underforpagtning hos den indfødte Forpagter (saaledes det indiske Khartouli-System), men oftest gælder Panteretten kun det forventede Høstudbytte. I mere udviklede Stater, f. Eks. i flere latin-amerikanske, findes der en særlig prenda agraria, Høstpantsættelse, sideløbende med den almindelige Prioritering, i andre maa man træffe Aftale med de øvrige Prioritetshavere, oftest Bankerne, for at sigre sig Pant i Høsten. Forretningen afvikles i saa Fald paa den Maade, at Opkøberen over for Bankhuset afgiver Garanti for dettes Renter og Afdrag paa Hovedprioriteterne. Naar Handelshuset afsætter Høsten, foretager det et Fradrag for sine Forskud, Udlæg og Rentetilgodehavender, hvorefter Restsummen gaar til Banken, der igen afregner med Kunden under Fradrag af sine Tilgodehavender.

Ofte er det ikke den Opkøber, som staar i Forbindelse med den Indfødte og bevilger denne Kreditten, der er i Besiddelse af den fornødne Kapital. I Reglen er der i Opkøbskanalerne enkelte særlig kapitalstærke Positioner, hvorfra Kapitalstrømmen ledes ud til de mindste Pladser. Ofte tilkommer det de europæiske Eksporthuse at stille Kapitalen til Raadighed, men i Østen har store kinesiske Firmaer med Hovedsæde i Kystbyerne ofte den indenlandske Handel paa deres Hænder takket være deres Kapitalkraft. Som Eksempel paa en saadan Opkøbsorganisation skal den kinesiske Tes Handelsvej til Kysten her i Hovedtrækene skildres.

Tehandelen i Kina er en Sæsonforretning, og ved hver Høst dannes Opkøbsorganisationerne paa ny. Opkøbere i hvert Landsbydistrikt danner en Forening (Ch'a Chwang) for i Fællesskab at rejse de nødvendige Pengemidler, der som oftest stilles til Raadighed af de saakaldte Teagenturer i Eksporthavnene, altsaa især i Shanghai.

Disse Teagenturer (Ch'a Chan) er meget kapitalkraftige Huse, som efterhaanden helt har trængt de europæiske Firmaer tilbage til selve Eksportforretningen. Mellem enkelte af disse Agenturer og de større europæiske Eksportfirmaer har der udviklet sig fastere Forretningsforbindelser, og undertiden er et saadant Agentur samtidig Komprador (se senere) ved et Eksportfirma. Disse kinesiske Agenturers Stilling er overordentlig stærk i Tehandelen, og de udnytter ubarmhertigt denne Magt over for de indenlandske Tehandlere. De indenlandske Handlende sender sædvanligvis en Repræsentant til Shanghai for at overvaage Teens Salg gennem Agenturet og iøvrigt varetage deres Interesser. Denne Repræsentants Indflydelse er dog i Reglen lig Nul, han er som oftest ikke Pidgin English mægtig og kender ikke den internationale Markedssituation. Agenturet tager sig af Repræsentantens Underhold og sørger for at holde Varerne forsikrede og oplagrede. For at sikre sig Leverancen af Teen har han ofte givet saa høj Kredit til de indenlandske Købmænd, at dette kan synes meget farligt, da Markedsprisen maaske viser sig at ligge under den i Indlandet betalte Pris for Tebladene, saaledes at Salgssummen ikke strækker til for Tilbagebetalingen af Kreditten. Vurderingen af Teen ligger udelukkende i Hænderne paa de udenlandske europæiske Eksportører og de kinesiske Agenturfirmaer, der paa alle mulige Maader søger at tiltvinge sig Fordele paa de indenlandske Købmænds Bekostning, men ogsaa til Skade for Urproducenterne. En almindelig Undervurdering af Teen bliver Følgen; thi ved Underhandlingen om Prisen bliver de indenlandske Handlende tvunget til at acceptere enhver Pris, som Agenturerne foreslaar. Saafremt de indenlandske Købmænds Repræsentanter rejser Indvendinger mod den af Agenturet foreslaaede Pris, søger dette paa enhver Maade at gøre dem føjelige, enten idet det erklærer, at den foreslaaede Pris er retfærdiggjort af en Nedgang i den internationale Markedssituation, eller idet det truer med Opsigelse af den ydede Kredit og kræver Tilbagebetaling af de Penge, der er lagt ud for Transporten og andre Fornødenheder. Ganske vist har Sælgerne den Udvej at kunne lægge Teen paa Lager, men da vokser Lagerlejen, Forsikringsomkostningerne, Udgifterne til Repræsentanternes Underhold o. s. v., saaledes at der til sidst ikke bliver dem andet Valg end at sælge til enhver Pris. Den frie Konkurrence kommer slet ikke til Udfoldelse.

fordi Teagenturerne arbejder i Indforstaaelse med hinanden, og det eneste, som giver en nogenlunde ordentlig Pris for Teen til de indenlandske Købmænd, er Teens hurtige Ankomst til Markedet. Det er ikke sjældent, at fine Tesorter, som ankommer sent paa Sæsonen, opnaar lavere Priser end grove Sorter, der kommer tidligt frem, under en iøvrigt uændret international Markedssituation.

Ligesom Produktionens Overgang fra Naturaløkonomi til Pengeøkonomi foregaar under et udviklingsmæssigt Pres, der stadigt ændrer de Indfødtes Afhængighed af Omverdenen, saaledes er ogsaa Opkøbernes Stilling som Leverandør og Aftager, som Bankier, Speditor, Fabrikant etc. underkastet en hurtig Skiften.

Opkøbernes Overtagelse af alle Funktioner i Forbindelse med den Indfødtes Køb og Salg viste sig kun at være det første Stadium i Tropernes Kommersialisering. Det var især Forbindelsen mellem Køb og Salg hos samme Person, der virkede paa den Indfødte som en haard Spore til at forøge hans Arbejdsindsats. Kreditten var den Lokkedue, som drev den selvforsynende Indfødte ind i den moderne Handels verdensomspændende Fangarme. Med barnlig Undervurdering af de fremtidige Ofre paatog den Indfødte sig gerne Forpligtelser som Modydelse for øjeblikkelige Glæder uden at forstaa, at han derved blev tvunget ind i et Arbejdstempo, som laa langt over hans normale Livsrytme.

Denne »Butterbrot- und Peitsche«-Politik har imidlertid ikke kunnet forblive uden Virkninger paa de Indfødtes psykiske Indstilling over for Opkøberen. For skuffede Forventninger, bitre Erfaringer og menneskelige Skibbrud, som Opdragelsens haarde Skole har bragt de Indfødte, fik Opkøberne Skylden, og Reaktionen blev en Række sociale Uroligheder, der tog Sigte paa at forbedre Producenternes Stilling i den økonomiske Magtkonstellation. De sociale Brydninger er imidlertid af en anden Art end tidligere, idet de er Udtryk for en begyndende Aktivitet hos Producenterne i Tillid til, at Tilstandene kan ændres til det bedre, ikke ved et Tilbagefald til den gamle Husøkonomi, men ved større Indtægter for de Indfødtes Produkter og en mindre forførerisk Forretningspolitik hos de Handlende.

Det er imidlertid sjældent, at de Indfødte selv har kunnet finde den rigtige Løsning for deres Vanskeligheder eller blot kunnet omplante den i Virkeligheden, naar andre fandt den for dem. Europæerne har udfoldet store Anstrengelser for at skabe Muligheder for Styrkelse af de Indfødtes Stilling. Fra to Sider har de grebet Opgaven an: Dels har de europæiske Huse i Eksporthavnene indset det rent forretningsmæssig fordelagtige ved en Udvikling af de Indfødtes økonomiske Selv-

stændighed, og dels har de respektive Regeringer ved Skoler og Vandre-lærere, Love og Forordninger, offentlige Arbejder og direkte Kapital-tilskud forsøgt at mildne Tropernes økonomiske Jungletliv for den svage Part.

De europæiske Handelsfirmaers Andel i Produktionslandenes Han-delsorganisation har størst Interesse i denne Sammenhæng.

3. Eksportørerne.

a. Eksportørernes Omraade.

Den dominerende Plads i Produktionslandets Handelsorganisation for Verdensmarkedets Behov indtages stadig af europæiske Huse, idet selv de store kinesiske eller indiske Handelsfirmaer sjældent accepteres af Konsummarkederne som passende Modkontraahenter. Det drejer sig her ikke saa meget om Kapitalkraft som om Paalidelighed, Præcision, Konduite, Kulance, kort og godt om vesterlandsk Handelskultur i den angelsaksiske Udformning.

Disse europæiske Købmænd danner paa Producentmarkederne en Klasse for sig: Eksportørerne. Gennem deres Organisation glider de Indfødtes Produkter ind i højkapitalistiske Markedsformer. Eksport-huset bliver det Mellemed, der faar til Opgave at indpasse et tropisk Oplands Produktion med Hensyn til Tid, Mængde og Kvalitet efter Forbrugermarkedernes Efterspørgsel.

Eksportørerne ligger ved Opfyldelse af disse Opgaver først og frem-mest i Konkurrence med Importørerne i Forbrugslandene; i hvilket Styrkeforhold, Funktionerne fordeles mellem Eksport- og Importland, afhænger af Produktionslandets Kraft dels til at maale sig med det industrialiserede Forbrugsland i ærværdig Købmandstradition og ube-grænsede Kapitalressourcer, dels til at skabe en Tilbudskoncentration, der kan konkurrere med Forbrugslandets Koncentration af Efter-spørgselen; men ved Siden deraf gør Transporthensyn sig gældende samt Styrken af det Greb, Eksporthuset har paa sin Leverandorkæde.

Da Efterspørgselen for Tropeprodukter stort set er meget uelastisk, men Produktionen undergivet de uberegnelige Svingninger, som en lang Vokseperiode hos en uoverskuelig Mængde Smaaproducenter maa inde-bære, bliver det tydeligt, at der, ved en fremadskridende Styrkelse af de specielle Betingelser for Handelens Tiltrækning, synes at være stærke Kræfter i Virksomhed for at koncentrere stigende Del af Mar-kedsfunktionerne i de tropiske Produktionslande.

b. Arter af Eksportører.

Med de gamle Handelskompagniers Opløsning viderefortes deres Opgaver enten paa den Maade, at et almindeligt Handelsselskab over-

tog Monopolkompagniets Bomasse og udviklede de levedygtige Grene, eller saaledes at tidligere Funktionærer ved eget Indskud og det europæiske Kapitalmarkeds Hjælp etablerede nye Selskaber. Selvom der ogsaa trængte Outsidere ind, vedblev Handelen paa Troperne længe at være meget eksklusiv. Først da de europæiske Færdigvareindustrier under Jagten efter nye Markeder ogsaa opdagede Troperne, kom deres Hær af Salgsagenter til næsten hver en Flække, og Indførselen stykkedes ud til mange Smaaimportører. Handelen i Retningen mod Industri-landene med Tropernes Produkter er derimod ikke ret vidt fremskredet i Retning af »Demokratisering«, og Bevægelsen krydses af nye Koncentrationstendenser.

Grunden maa først og fremmest søges i Varernes Bulk-Karakter, med hvilken Betegnelse Varernes forholdsvis lave specifikke Værdi, det ensartede Masseudbud og den nødvendige lange Sørejse tænkes sammenfattet i eet Begreb. Deraf følger, at den gunstigste Transport-, Lager- og Behandlingskapacitet ikke blot kommer til at ligge meget højt, men at den kommer til at veje tungt til ved Kalkulationen paa Grund af den ringe Fortjenstmargen pr. Enhed. Yderligere bevirker den generelle maskinelle Behandling, Varerne bliver underkastet, og Vanskeligheden ved at skabe Quasi-Monopoler for Specialkvaliteter som ved Fabrikernes Mærkevarer, at denne Tendens til Skabelse af store Kapitalknuder paa Varens Vej bliver yderligere forstærket. Endelig virker for Beliggenheden i Troperne af disse store Kapitalanlæg Ønsket om mindst mulig Transport af Vægttabsmaterialer, de forholdsvis beskedne Krav til de underordnede Arbejders Uddannelse samt Tropernes stigende Kapitalkraft. Den almindelige Tendens til Kapital-koncentration virker derudover i Retning af Sammenslutning af de bedriftsmæssige Enheder i Storforetagender.

De to splittende Momenter, som kunde tænkes at ville gøre sig gældende, Forbrugernes direkte Indkøb og Urproducenternes direkte Eksport, kommer ikke til at virke i denne Retning ved Eksportorganisationen for Tropeprodukter. Indkøbskontorerne for visse industrielle Forbrugere, der har set deres Fordel ved — under Bibeholdelse af det egentlige industrielle Produktionsapparat i Forbrugslandet — at føre deres Indkøbsorganisation saa nær som muligt til Urproducenterne, forrykker ikke Helhedsbilledet, da det kun er meget store, kapitalkraftige Foretagender, som kan etablere deres egne Indkøbsfilialer. Urproducenternes direkte Eksport kommer ikke i Betragtning ved Udførselen af de Indfødtes »money crop«, men derimod nok for Plantageprodukterne, hvor imidlertid en saa stærk Koncentration i Besiddelsesforholdene gør sig gældende, at disse Foretagenders Salgskontorer hører til

de førende Eksportfirmaer. Trods den hurtigt stigende Eksportomsætning baade med Hensyn til Vægt og Værdi og trods stærke Ønsker hos Forbrugere paa Aftagermarkederne om direkte Import er Eksporthandelen med Tropeprodukter saaledes stadig samlet paa en Haandfuld Firmaer i de store Eksporthavne. For at nævne et Par Eksempler inden for Varegrupper, hvor den Indfødtes Produktion spiller en Rolle, skal anføres følgende: I Vestafrika indtages den dominerende Plads i Eksporthandelen af United Africa Co., et Resultat af flere Fusioner mellem det gamle Royal Niger Company og forskellige Selskaber og iøvrigt et Led af Unilever-Koncernen; ved Siden deraf staar foruden Kongoselskabet Opkøbsorganisationerne for forskellige fritstaaende Oliemøller og nogle store Chokoladefabrikker (»The Big Three«: Cadbury Bros., J. S. Fry and Sons og Rowntree & Co. har Fællesindkøbskontorer). I Kina ligger Hovedparten af Eksportforretningen i Te hos tre engelske Firmaer og det sovjetrussiske Handelsagentur Centrosjus. I Nederlandsk Indien er Eksporten af Krydderier samlet paa mindre end 20 Firmaer.

Der findes saaledes tre Slags Eksportfirmaer af Tropeprodukter: De almindelige Handelsselskaber, The Merchant Princes, der har taget Arven op efter de store Handelskompagnier, og som baade er Importører og Eksportører af alle Varer til og fra et bestemt Omraade; Plantageselskabernes Salgskontorer, der knytter Salget af de Indfødtes Money Crop til Salget af deres egne Produkter; samt endelig de industrielle Forbrugeres Indkøbskontorer, der specialiserer sig i deres vesterlandske Fabriksvirksomheders Behov. Det fremgaar heraf, at man ikke længere finder en Bedriftsspecialisering efter de Indfødtes og Plantagernes Salgsprodukter; de Funktioner, Eksportørerne overtager for de to Varegrupper med forskelligt Produktionsgrundlag, er imidlertid saa forskellige, at det endnu er rigtigt at betragte de to Grupper hver for sig.

c. Eksportørernes Funktioner.

Eksportøren bliver altsaa som Hovedregel Tropeprodukternes første Bekendtskab med europæisk Handelsorganisation paa deres Vej mod Verdensmarkedet, og Eksportørens vigtigste Opgave bliver derefter at skabe, hvad der efter Opkøberens Virksomhed endnu maatte mangle i intim Forbindelse mellem Producent- og Aftagermarked. Eksportørens Opgaver bliver altsaa delvis en Videreføring af Opkøberens, om end med en anden Accent, delvis kommer der imidlertid nye Opgaver til for Eksportøren.

Med Hensyn til Varekarakteren hos de Produkter, Eksportøren mod-

tager fra den indenlandske Opkøber, er der baade Standardiserings- og Lagerfunktioner at overtage. Den første Behandling, som Varerne blev underkastet inde i Landet, strækker som Regel ikke til for Forbrugsmarkedernes Behov. Tidligere blev den endelige Sortering og Behandling saa godt som udelukkende foretaget paa Forbrugslandenes Markeder, de store Stapelpladser; men i stigende Grad bliver disse Opgaver nu foretaget i Troperne, for saa vidt Klimaet eller ganske specielle Krav ikke stiller sig hindrende i Vejen. Denne Udvikling hænger sammen med Bevægelsen fra Indlandet til Kysten ved Foretagelsen af de første Sorterings- og Behandlingsopgaver. Hvor Eksportørerne bygger store Sorteringsanlæg eller anlægger Møller og andre maskinelle Behandlingsanlæg, bliver det naturligt for ham at dække Kvalitetskravene paa saa stor en Del af Handelsvejen som muligt. I Stedet for de primitive indfødte Anlæg med deres mere eller mindre tilfældige Slutprodukt træder europæiske Møller (for Ris, Oliefrugter) og Fermenteringsanstalter, Tørreanlæg og Remilling Plants (for Kautsjuk), saaledes at de Indfødtes Produkter efterhaanden naar samme Kvalitets-højde som Plantageprodukterne. Sorteringen finder Sted med de europæiske Stapelpladsers Krav som Forbillede, og Eksportørerne søger at skabe Standardkvaliteter, som Aar efter Aar forbliver de samme uanset Svingningerne i Udgangspunktet, de Indfødtes Leverancer, eller som i hvert Tilfælde er af en saa even running quality, at Partierne kan sælges efter Prøver. Undertiden skaber Eksportørerne deres egne Brands, i Reglen af særlig udsøgte Kvaliteter, og der er saaledes Tillob til Skabelse af en Individualisering af Massevarerne med de dertil knyttede Problemer som ved Fabrikaterne. Det samlede Resultat af Eksportørernes Virksomhed med Hensyn til Produkternes Kvalitet bliver, at Distancehandelen faar et vældigt Puf fremad, hvad der samtidig involverer en Formindskelse af de gamle Stapelpladsers Betydning som Sorterere og Blandere.

I samme Retning virker ogsaa Eksportørernes Lagerfunktioner. Opkøberne holder normalt ikke Lager længere end til Fyldning af det Transportmiddel, som han sender Varen videre med, og paa samme Maade holdt Eksportørerne tidligere kun det Lager, som hobede sig op mellem to oceangaaende Eksportbaades Ankomsttider. Siden den første Verdenskrig er der imidlertid ved at ske en Ændring i den hidtil fulgte Praksis med at lægge de nødvendige Lagerbeholdninger fra Høst til Høst i Konsumlandene. Det skyldes dels de allerede anførte beliggenhedsmæssige Forskydningstendenser, dels de tekniske Forbedringer af Oplagringsanlæggene, der modvirker det tropiske Klimas Ugunst, men dels ogsaa konjunkturrelle Kræfters Indvirken. Under nedad-

gaaende Konjunkturer holder Købmændene paa Centralmarkederne i Konsumlandene sig saa vidt muligt tilbage fra Køb, medens de til Urproducenterne med Aftagepligt knyttede Købmænd i Eksportlandene ved Tilbageholdenhed med Salg søger at hæve Priserne; under opadgaaende Priser bliver Forholdet omvendt, Købmændene paa Centralmarkederne overtager gerne Prissvingningsrisikoen paa Lagrene, som baade Videreforarbejdere og Producenter gerne vil vælte af sig. Paa længere Sigt er der ingen Tvivl om, at Tropeomraadet støt vinder en stigende Betydning som Lagerplads.

Hvad Eksportørernes Finansieringsfunktion angaar, fremgik det allerede ved Skildringen af Opkøbernes Rolle som Kreditformidlere, at den indenlandske Opkøbsorganisation ofte maatte støtte sig til Eksporthusenes Kapitalkraft. Eksporthusene er derfor ofte organiserede som Aktieselskaber for at forhindre den stadige Kapitaldrænering, som Europæernes Trækfugletilværelse ellers vilde betyde for Virksomheder i Troperne. Er Varerne først i Eksportørernes Besiddelse, volder en Finansiering med fremmed kortfristet Kapital i Reglen ingen Vanskeligheder. I stigende Grad bygges der i Troperne store offentlige Pakhuse, hvor Eksportørerne ved Belaaning af Lagerhusbeviset kan mobilisere Størstedelen af den i Varerne bundne Kapital; afskibes Varerne usolgt for at spare Lagerleje eller for at sælges paa Stapelpladsernes Lokomarked, kan Afskibningspapirerne belaaes gennem en formidlende Bank.

d. *Eksportørernes Forhold til Opkøberne.*

Før Aarhundredskiftet var Hovedreglen den, at de europæiske Eksportfirmaer holdt sig borte fra den direkte Handel med Urproducenterne. Kun i særlige Tilfælde havde Eksportørerne hele Opkøbsorganisationen i deres Hænder; det gjaldt saaledes i Handelen paa Sydhavet, hvor Hamburgerhuset Godeffrey, da en indfødt Opkøbsorganisation ganske manglede, overalt byggede Faktorier og etablerede Sejlforbindelser, saaledes at det opnaaede næsten fuldstændigt Monopol paa denne Handel. Flere Grunde talte ellers for at holde sig til sin egen Plads. Dels var det forbundet med overordentlig store Omkostninger at udbygge en Indkøbsorganisation til at holde Kontakten med de mange smaa indenlandske Pladser, og dels var det overordentlig vanskeligt, for ikke at sige umuligt, at kontrollere de underordnede Funktionærer, som man maatte overlade Indkøbene til. Paa den anden Side havde man ved at rykke nærmere til Urproducenterne ofte Mulighed for at kunne inddække sig til forholdsvis billigere Priser eller for at skaffe sig særlige Kvaliteter af værdifulde Varer.

I den sidste Menneskealder er der imidlertid sket en Udvikling, som dels har understreget denne Deling mellem Indlands- og Udlandsforretningen, og dels har betydet en forøget europæisk Beherskelse af Opkøbsorganisationen.

Den skarpere Skillelinie mellem indenlandsk Handel og Eksporthandel er især foregaaet mellem de europæiske Eksportører og de indiske og kinesiske Opkøbshandlere. De asiatiske Handelsfirmaer i Eksporthavnene, der som tidligere nævnt ikke gav sig af med oversøisk Eksporthandel, benyttede deres erhvervede Rigdomme ved Handelen med Eksportvarerne til at tiltvinge sig Magten over den indenlandske Opkøbskæde helt til Urproducenterne. Paa de indiske Basarer i Rangoon, Kalkutta og Bombay træffer Eksportørerne Repræsentanterne for de indiske Opkøbshuse; i Singapore, Hongkong og Shanghai staar de kinesiske Sælgere som Europæernes Modkontraahenter for en stor Del af Eksporten fra Bagindien, Hollandsk Indien og Kina. Som Eksempler paa, hvorledes Forbindelsen mellem de europæiske Eksporthuse og disse kapitalstærke og mægtige asiatiske Købmænd i Eksporthavnene former sig, skal der gives en kort Beskrivelse af Komprador-Systemet i Shanghai og af Singapore-Markedet.

Kompradoren. Den gensidige Mistillid, som Vanskelighederne ved at gøre sig forstaaelig for hinanden bevirker, har undertiden stillet Handelsorganisationen særligt vanskelige Opgaver, naar to vidt forskellige Kulturer mødtes. I Østasien har man visse Steder maattet forsøge at overvinde disse Vanskeligheder ved et System af personlige Garantier og Kautionsstillelser fra særlige Mellemmænd. Den mest interessante Form er den saakaldte Komprador, saaledes som man finder ham i sin højeste Udformning ved Kinas Samhandel med Udlandet. Denne Kompradors Garantier omfatter mange Forhold; dels garanterer han for Redelighed hos det kinesiske Personale i Europæerens Forretning, dels for Kunders og Leverandørers Soliditet; men desuden overtager Kompradoren ogsaa Ansvar for den rigtige Oversættelse fra Kinesisk til Pidgin-Engelsk, den rigtige Vekslen af kinesisk Tael og europæiske Møntsorter, samt forpligter sig til ærlig Medvirken ved Løsningen af de Hundreder af Smaaproblemer, som den kinesiske Kultur stadig byder Europæerne.

Kompradorens Stilling til det europæiske Hus bliver derfor højst egenartet. Formelt er han kun en Funktionær, der lønnes med en fast Grundgage plus Provision for særlige Tjenester, reelt er hans Magt ofte større end Firmaets egentlige Chef. Kompradoren ansætter det underordnede kinesiske Personale i det europæiske Handelshus — i Reglen

hans egne Slægtninge — Kompradoren forhandler med de kinesiske Kunder, hvis Soliditet han alene kan bedømme, og hvis Handelsfif han alene kan vare sig for; Kompradoren overtager Firmaets Kasse i kinesisk Mønt, fører Regnskabet med kinesiske Tegn og afslutter Kontrakterne med andre Kinesere. Den europæiske Købmand maa i hele sin Handel med det kinesiske Opland forlade sig paa sin Komprador, og hans væsentligste Opgave bliver at holde Kompradorens Garantiforpligtelser inden for Kautionsens Størrelse.

Da den europæiske Købmands Kontrol med Kompradoren saaledes bliver særdeles mangelfuld, er det ikke underligt, at Kompradoren uden særlig Fare for at blive opdaget bag den europæiske Købmands Ryg træffer mange Aftaler, der paa Eksportørens Bekostning er til hans egen Fordel. Denne Vanskelighed bliver yderligere forøget ved andre Forhold; for det første bestaar der gensidige Aftaler mellem Kompradorene om at holde sig i Føling med hinanden, og om Morgenens for den normale Forretningstids Begyndelse mødes Kompradorene for at enes om Dagens Priser og Betingelser; for det andet har Kompradorsyndikater forpagtet indenlandske Skatter og Afgifter, ofte monopoliseret Transporten paa Floderne og driver samtidig med deres Kompradorforpligtelser en stor indenlandsk Handel. Det er derfor ikke underligt, at den europæiske Købmand ofte tjener mindre end sin Komprador, og at hans Indflydelse paa Forretningsbetingelserne med de kinesiske Købmænd kan blive reduceret til en Marionetdukkes. Medens det i de senere Aar er lykkedes for enkelte Verdensfirmaer som Standard Oil og American Tobacco Company at bryde Kompradorens Magt ved Importen af Industrivarer, er Kompradorens Stilling ved Eksporten fra Kina stadig overordentlig stærk paa Grund af de mange indenlandske Magtpositioner, som han er i Besiddelse af.

Singapore-Markedet. Overalt i Troperne findes der lokale Markedspladser, hvor de Indfødte mødes med de Handlende for at sælge deres Varer og inddække sig med Fornødenheder; men i visse af de store Udskebningshavne har der desuden udviklet sig mere moderne Markedsformer, hvor Opkøberne og Eksportørerne mødes som Kontrahenter, og hvor Priser for større Opkøbsomraader, endog af verdensomfattende Betydning, bliver dannet. Saaledes er Shanghai afgørende for Prisdannelsen for kinesisk Te i Østen, som Batavia er det for nederlandsk-indisk og Colombo for Ceylon-Te; Hongkong er den vigtigste Handelsplads i Østen for Ris, ligesom Kalkutta er det for Bomuld; men den vigtigste Handelsplads i Østasien er dog Singapore.

Singapore er Østens store Omladnings- og Stapelplads. Liggende

paa Ruten Indien-Østasien findes der her til enhver Tid Fragtmuligheder til alle Verdenshavne, og Byen bliver saaledes det naturlige Handelscentrum for en stor Del af Eksporten fra Hollandsk Indien, Malaya og Siam, ligesom den nødvendige maskinelle Behandling, Sortering og Emballering før Oceanrejsen sædvanligvis finder Sted i Singapores moderne Møller, Oparbejdningsanlæg og Pakhuse. Singapores Tiltrækningskraft f. Eks. som Oparbejdningsplads for de Indfødtes Kautsjuk er saa stor, at ikke en Gang det af det hollandske Kolonistyre protegerede Nederlandske Rubber Unie, som stiftedes i 1926 for Bygning af Remilling Plants i Insulinde, kunde bryde Singapores Monopol; siden 1932 har Selskabet helt indstillet sin Virksomhed.

Som Sælgere af de Indfødtes Produkter optræder i Singapore især kinesiske Firmaer, der har faaet Varerne sendt i Konsignation fra andre kinesiske Handelshuse i Bagindien og det indiske Arkipelag. Som Købere optræder dels europæiske Raastofeksportører — baade almindelige Handelsselskaber og Opkøbsagenter for europæiske Fabrikker — dels Spekulanter, der ogsaa mest er af europæisk Oprindelse, og som køber og sælger paa Markedet alt efter Markedsudviklingen. Handelen foregaar dels paa offentlige Auktioner, dels by private treaty, d. v. s. under Haanden. Auktionssalget er organiseret ganske efter det gamle europæiske Mønster, hvor Varen bliver »knocked down« til den højestbydende, og Singapores to Handelskamre, det europæiske og det kinesiske, opstiller Betingelserne for Handelen og optræder som Voldgiftsret ved Stridigheder. Salget under Haanden af de Indfødtes Produkter sker fra Sælgerens Go-down, Lagerhus, idet disse Varer i Modsætning til Plantageprodukterne sjældent sælges til senere Levering; først naar de Indfødtes Produkter er ankommet til Singapore, bliver de nemlig underkastet en Behandling, der gør dem saa ensartede, at de kan sælges efter Prøve eller Beskrivelse. Som Formidlere mellem Sælgere og Købere virker ofte Mæglere, brokers, af hvilke der er to Slags: Dels sædvanlige Mæglere, der blot fører Sælger og Køber sammen, og dels de saakaldte Guaranteed-Solvency Brokers, der garanterer baade Sælgerens og Køberens Solvens og af samme Grund faar dobbelt saa høj Provision som den førstnævnte Art. Disse Guaranteed-Solvency Brokers er med andre Ord en svagere Form for Kompradorer; de virker i Særdeleshed mellem asiatiske og europæiske Firmaer, der staar lige saa mistænksomme over for hinanden som Kinesere og Europæere i Shanghai. Disse Brokers faar dog ikke nær den samme Indflydelse som Kompradoren i Kina, dels fordi Hovedstammen af de Firmaer, der optræder paa Markedet, holder sig ret uforandret, dels fordi Medlemskabet hos de stedlige Handelskamre til en vis Grad garanterer for

Handelshusets Forretningsmetoder, men ogsaa fordi Sprogvanskelighederne — Forretnings sproget med Asiaterne er Malajisk — ikke er saa uoverstigelige, og endelig ogsaa fordi Leverancerne af Varer fra de europæiske Plantager i Singapore gør det meget vanskeligere for de kinesiske Sælgere at øve monopolistisk Indflydelse paa Markedet.

Eksporthærens egen Opkøbsorganisation. I Løbet af den sidste Menneskealder er der imidlertid trods den gennemgaaende fastere Front paa de Indfødtes Opkøbsorganisation sket en Fremtrængning af de europæiske Eksporthære paa Omraader, hvor de indfødte Opkøbere tidligere havde været eneraadende. Det var især de store industrielle Forbrugere i Europa og Nordamerika som Oliemøller, Chokoladefabrikker og Gummifabrikker, men desuden ogsaa Massefilialforretninger og kooperative Indkøbsorganisationer for Te, Kaffe og Krydderier, der søgte at trænge ud til de smaa Handelspladser i Troperne, hvor Urproducenterne afsatte deres Varer. Aarsager til denne Udvikling var dels de bedriftsmæssige Fordele for disse Storaftagere ved at lede deres Normalbehov saa direkte som muligt til deres Fabrikker eller Fordelelsescentraler, dels Muligheden for dem til at opnaa en billigere Tilfredsstillelse af specielle Kvalitetskrav ved direkte Opkøb i smaa Partier hos de indfødte Producenter; men ved Siden deraf spillede disse Storføretagenders Kapitalophobninger, der skulde beskæftiges for enhver Pris, en Rolle ved Skabelsen af denne vertikale Organisation, og endelig gav Fremskridtet i Efterretningsvæsenet nye Muligheder for Indkøbsdisponering fra et fjært Centralkontor.

Hvor disse europæiske Føretagenders Indkøbsorganisation borede sig frem, viste den en Evne til at ændre Opkøbet paa væsentlige Punkter. Fra Hovedkontorerne i Aftagerlandene holdt man sig gennem Telegraf, Kortbølgeradio og Telefon i daglig Kontakt med selv afsides liggende Pladser, man opgav til Indkøbsstationerne de Basisnoteringer, hvorefter der med Tillæg af normaliserede Kalkulationssatser maatte købes ind, man indhentede dagligt Rapporter om Indkøbskvantum og Pris, overviste efter det europæiske Regnskabskontors Optegnelser de nødvendige Pengemidler til Opkøbet og sørgede fra Hovedkontoret for Reservering af det nødvendige Skibsrum til Hjemtransporten af de opkøbte Varer. Mulighederne for bedrageriske Transaktioner blev saaledes meget forringet, samtidig med at Opkøbskontorets Selvstændighed ganske vist ogsaa saa godt som fuldstændigt forsvandt.

Medens man tidligere til Stillinger i Troperne havde valgt de lyseste Hoveder og de haardeste Halse, der paa egen Haand kunde handle og

tage et Ansvar — hvad de undertiden ogsaa gjorde til egen Fordel, men for Firmaets Regning — gik man nu ofte til den anden Yderlighed og udvalgte til Tropestationerne Folk, hvis rolige og støtte Væsen her under de lidt friere Forhold skulde staa sin Prove for at gøre dem kvalificeret til senere at overtage Bogholder-, Kasserer- eller Forvalterstillinger i Europa. Tropeopholdet blev for dem kun et Led i en all-round kontormæssig Uddannelse, og det mulig friske Initiativ hos de Underordnede blev selv i disse Verdenshandelens mest romantiske Afkroge tæmmet af de telegrafiske Night-Letters' Kommandosprog.

Over for de Indfødte er der imidlertid ingen Tvivl om, at der udgaar en stærk opdragende Kraft i Retning af solide og ærlige Handelsprincipper fra de europæiske Opkøbskontorer; alle de tusinde Prangerkneb, som de indfødte Opkøbere lærte Urproducenterne, bliver roligt, men bestemt, opdaget og tilbagevist, indtil Producenterne bliver kede af den Leg, som ikke en Gang kan give Anledning til en lidenskabelig Diskussion med den europæiske Modpart. Urproducenterne faar et nyt Indtryk af Europæerne, som de ellers kun var vant til gennem en Hær af indfødte Handlende, Opsynsmænd og Kontrollører at betragte under Synsvinklen: Det fjerne Herrefolk. Det kan saa diskuteres, hvorvidt denne turnusmæssige Kolonisation med jævne europæiske Borgere paa lavere Funktionærstillinger er heldig for den europæiske Imperialisme i Troperne, for de Indfødtes Opdragelse til europæiske kommercielle Omgangsformer er den uden Tvivl et Element, som ved sit praktiske Eksempel virker stærkere end Politi og Domstole, Moralprædikener og Fornuftsappeller.

Eksporthøernes Opgaver specielt med Hensyn til de Indfødtes Produkter er opfyldt, naar Varerne er tilpasset efter Aftagernes Ønsker med Hensyn til Kvalitet og Leveringstid samt efter Transportmidlet med Hensyn til Mængde og Holdbarhed; de Indfødtes Money Crop kan nu gaa videre paa standardiserede Leveringskontrakter eller blive kon-signeret til Lokosalg paa Aftagermarkederne paa samme Maade som de Plantageprodukter, Eksporthøerne ligeledes afskiber. I de europæiske Eksporthuse samles saaledes de to Varestrømme fra Plantagerne og de Indfødte for at gaa videre i én stor fælles Strøm. Ganske vist beholder de Indfødtes Produkter ofte en særlig Kvalitetsbetegnelse, der gør det muligt at indentificere dem paa deres videre Vej; men Handelsorganisationen og de forskellige Formidlere adskiller sig ikke længere væsentligt efter Varernes forskellige Dyrkningsformer.

C. Handelen med Plantageprodukter.

1. Plantagen som Driftsform.

Medens den Indfødtes Dværgbedrift er karakteristisk for Tropernes nedarvede selvforsynende Jordbrug, hvor Eksporten til Vesten kun kan komme til at udgøre en forholdsvis underordnet Del af Arbejdsresultatet, er Dværgbedriftens Konkurrent til Verdensmarkedets Forsyning med Tropeprodukter, Plantagen, lige fra Anlægningsøjeblikket dens driftsmæssige Modpol. Plantagen er det udenlandske Erobrerfolks utaalmodige, rastløse Organisationsindsats for hurtigst muligt at faa indstillet Tropernes Produktion paa Forsyning af industrialiserede Samfund. Da Plantagesystemet i sin moderne Form udvikledes paa det Tidspunkt, hvor Højkapitalismen i Industrien fejrede uanede Triumfer, laa det nært for Vesteuropæerne at forsøge de nye Organisationsprincipper paa Udviklingen af Landbruget i Lande, hvor den indfødte Befolkning ikke kunde lægge politiske Hindringer i Vejen som i det traditionsbundne Europa. Plantagesystemet bliver saaledes den mest kapitalistiske Form for Jordbrugsdrift, som findes; dens karakteristiske Kendetegn laanes fra de industrielle Produktionsvirksomheder: Adskillelse mellem Ejer og Arbejder gennemfores, størst mulig Pengeudbytte pr. investeret Kapitalenhed søges opnaaet ved gennemført Rationalisering af Arbejdskraft, Metoder og Arbejdsmidler samt ved en stor og langfristet Kapitalinvestering.

Saaledes skabtes i Tropelandene et Fremmedlegeme, der ofte forandrede Landenes befolkningsmæssige, økonomiske og politiske Forhold fra Grunden af. Oprindeligt var Plantagerne indstillet paa Benyttelse af Tvangsarbejdere, Forced Labour, og samtidig med Anlægningen af Plantager i det tropiske Amerika for Sukkerrør, Bomuld og Kaffe skabtes den store Negerkolonisering. Ophævelsen af Slaveriet i Løbet af det 19. Aarhundrede blev et Slag, som mange af Plantagevirksomhederne i det tropiske Amerika aldrig forvandt, medens det samtidig gav Udviklingen af Plantagesystemet i det tropiske Asien et vældigt Stød fremad. Medens man paa den vestlige Halvkugle havde fundet rigeligt med Jord, men Mangel paa egnede Arbejdere, fandt man i Sydostasien det omvendte Forhold, dog med det Moment ekstra, at man paa Bjergskrænter og i Urskovsvildnis maaske kunde finde ny Jord til Opdyrkning. Indførelsen af Plantagedriften i Østasiens hidtil ubeboede eller tyndt befolkede Urskovsomraader bevirkede nye Vandringer: Hundredtusinder af Kulier overflyttedes ved Hjælp af et kompliceret Hvervningssystem, der i Begyndelsen nærmede sig stærkt det

formastelige Slaveri; Floraen vandrede fra Verdensdel til Verdensdel, Sukkeret fra Vestindien til Java, Gummitræet fra Brasilien til Østasien, Teen fra Kina til Ceylon og Nederlandsk Indien, Cinchona (Kinabark-Busken) fra Peru til Hollandsk Indien o. s. v.; hele Landskabsomraader skiftede Karakter; medens nogle Omraader vendte tilbage til urskovs-lignende Vildnis, skød der andre Steder nye Kolonier op i Urskoven, Planter voksede i Vejret paa Rad og Række, Blikskure og Bjælkehuse skjulte Mennesker og Afgrøder, Skinner, Veje og Broer med Jernbanetog og Lastbiler forbandt Distrikterne med Kystbyerne.

Forbavsende var den eruptive Voldsomhed, hvormed den moderne Teknik ved Plantagesystemets Hjælp satte ind i Troperne — særlig i Sydøstasien. I Plantagerne indførte man for første Gang i de varme Lande de rationelle Landbrugsmetoder, som Achard, Liebig o. s. v. havde indvundet for det europæiske Landbrug; man gennemforskede de forskellige Planters Voksebetingelser, lærte at rendyrke egnede Sorter samt at bekæmpe Skadedyrene og hostede til Gengæld uhorste Afgrøder, hvor man fandt Samspillet med de naturlige Betingelser. Millioner af primitive Indfødte lærte paa Plantagerne under en næsten utroligt majsommelig Opdragelsesindsats en moderne Arbejdsdisciplin, der gav lige saa overraskende Resultater som det Taylor'ske Arbejdssystem's Indførelse i Fabrikkerne.

Det Kapitalopbud, som Tropernes Oplukning krævede, beløb sig til Hundreder af Milliarder Kroner, og en væsentlig Del blev koncentreret i store Selskaber eller paa faa Rigmandsfamiliers Hænder. Produktionens lange Tilløbsperiode, det videnskabelige Forsøgsarbejde, Flytningen af Arbejdermasserne og sidst, men ikke mindst, den maskinelle Behandling af Plantageprodukterne krævede saa store Bedriftsenheder for at naa det tekniske Optimum og holde sig paa Højde med de videnskabelige Fremskridt, at Plantagerne ofte blev til hele smaa Samfund, hvor Ledelsen ikke blot maatte sørge for Arbejderne i Arbejdstiden og udbetale dem deres Løn, men desuden maatte bygge Skoler, Hospitaler og Boliger, ja selv sørge for Justits og Orden.

Naturligvis er det ikke alle Plantager, der i samme Grad er gennemsyret af kapitalistisk Driftsherreaand. Man træffer alle Overgangsformer fra de almindelige Storgodser i Mexico, der nærmest driver mixed farming, til de mellemstore østafrikanske og asiatiske Plantninger, der indehaves af Kinesere og Indere, og som i deres Driftsmetoder ikke adskiller sig meget fra de Indfødtes Smaabrug. Forsøger man imidlertid at udkrystallisere visse Idealtyper paa tropiske Plantager, kunde man maaske skelne mellem den amerikanske og den østasiatiske Plantageform: den første bærer endnu tydelige Spor af tidligere Tidens feudale

Aristokrati, er ekstensiv i Anvendelsen af Jorden og mangler Kapital og Arbejdskraft til at give Plantagen det rigtige højkapitalistiske Præg; den sidste er karakteriseret ved forholdsvis Knaphed paa Jord og rigelig, om end ikke særlig kvalificeret Arbejdskraft; under europæisk Ledelse og med næsten ubegrænset Opbud af europæisk Kapital har den østasiatiske Plantage udviklet sig til den mest typiske Repræsentant for denne højkapitalistiske Driftsform i Landbruget.

I det følgende skal disse to Plantagetyper, hver med deres særlige Afsætnings- og Finansieringsforhold, gøres til Genstand for en mere indgaaende Skildring.

1. Den amerikanske Plantage — Fazenda med Commissario.

Paa Højlandene i det amerikanske Tropebælte træffer man som oftest Landbrugsbedrifter af Hacienda-Klassen, som er indstillet paa mixed farming, d. v. s. Kvæg- og Planteavl. I Lavlandene og paa de lavere Bjergskraaninger er de udprægede Kulturer i Plantagedrift imidlertid den karakteristiske Driftsform for Storgodserne. Det meste af Kaffe-produktionen i Brasilien og Colombia stammer fra saadanne Storplantager; United Fruit Company's Bananlunde i Mellemamerikas Lavland og Vestindiens Sukkermarker drives med lavtstaaende lejet Arbejdskraft paa Tusinde af Acres Land under samme Ledelse og Ejerskab. Jo længere man kommer bort fra den nordamerikanske Kapitals Interessesfære, desto tydeligere bliver imidlertid de Kendetegn, som sammenfattes i den særlige amerikanske Plantagetype: Fazenda'en.

Mangel paa Arbejdskraft og Kapital har i store Dele af det amerikanske Tropebælte bevirket, at talrige Træk fra Kolonitiden er blevet bevaret ved Plantagedriften. Moderne rationelle Driftsmetoder har knapt begyndt at vinde Indpas paa de uhyre Latifundier, der ejes af de førende Kreolfamilier i de forskellige Stater. Slaveriets Ophævelse (i Brasilien 1888) gjorde Mangelen paa Arbejdskraft endnu alvorligere paa de i Forvejen overoptimale Driftsstørrelser. Der fandtes desuden ikke tilstrækkeligt sagkyndigt og interesseret Personale til at foreslaa Forbedringer, og da Ejerne fortærede det Overskud, som den ekstensive Udnyttelse af deres Jordbesiddelser afkastede, i europæiske Hovedsteder eller Badesteder, tilfortes der heller ikke Plantagerne den Kapital, som kunde have afbødet Arbejdermangelen. Saaledes bredte Sygdomme og Ukrudt sig mellem Kulturplantningerne, Kakaotræerne udviklede sig næsten til Skove og Kaffebuskene til Junglekrat, før man af al Kraft forsøgte at skaffe Kapital og Arbejdere til Fazenda'en.

Forskellige Metoder blev bragt i Anvendelse for at holde Storgodserne under Kultur. I Mexico forsøgte man ved Encomiendas-Systemet,

en Slags Vornedsskab, at tvinge Indianerne til Tvangsarbejde paa Plantagerne, eller man forsøgte gennem de saakaldte Habilitadores, Hverningsagenter, at hverve Indianere fra Landsbyerne som Vandrearbejdere; disse Arbejdere, Cuadrilleros, forpligtede sig ved Forskud til Arbejde paa Plantagerne, men maatte ofte indfanges af Politiet ved de store nationale »fiestas« og transporteres til deres Arbejdsplads. En særlig interessant Metode til at forsøge at ordne baade Kapital- og Arbejderspørgsmaalet paa een Gang var den saakaldte Contractor-Metode, som f. Eks. anvendtes paa Trinidads Kakaoplantager.

Contractorsystemet er en ejendommelig Forbindelse mellem Storplantage og landbrugsmæssig Smaabrug. Storgodsejeren, der ikke har Kapital og Arbejdskraft til at anlægge en Plantage, slutter Aftale med en Contractor, en indfødt Landbruger, der forpligter sig til at anlægge Plantagen for en vis Sum pr. Træ, der først forfalder, naar Træerne er kommet i den fuldt ydedygtige Alder; indtil da har Contractoren desuden Ret til at plante forskellige Catch-Crops, Mellemlantninger som Ananas, Bananer samt Korn og Grøntsager til sin Husholdning, mellem Plantageplanterne. Da Contractoren stiller meget smaa Fordringer til Livet, og desuden kan faa meget mere ud af Jorden end Godsejeren, skabes der paa den Maade Mulighed for Ejeren til at overtage sin fuldt udviklede Plantage til en betydeligt mindre Sum, end den ellers vilde have kommet til at staa ham i. Paa den anden Side opmuntrer Contractormetoden netop til at anlægge Plantager med alt for stor driftsmæssig Kapacitet og til at udvide uden at tage Hensyn til den disponible Arbejdskraft. Dertil kommer yderligere Metodens Skavanker ved Bestræbelser for en Rationalisering af Jordbehandling og Avlsformer; Contractoren kan ikke være særlig interesseret i at finde den mest egnede Udsæd til Plantagen, han gøder ikke Jorden rationelt, udpiner den tværtimod med sine private Tilplantninger, og han passer ikke Plantagen særlig omhyggelig under Træernes Opvækst. Kan man finde andre Maader til Fremskaffelse af Kapital og Arbejdskraft, gaar man bort fra Contractormetoden.

Den Metode, som ogsaa paa længere Sigt synes at have de bedste Betingelser for at udvikle Fazenda'en, er den, som i den brasilianske Kaffeproduktion har bestaaet sin Prøve under skiftende Konjunkturer: Dyrkningen ved Colonos, Finansiering og Afsætning gennem Commissario.

Efter at Slaveriet var ophørt, opmuntrede man paa alle Maader Indvandringen til Brasilien for at skaffe Landarbejdere; især fra Syd-europa, fortrinsvis fra Spanien, Portugal og Italien indvandrede Smaakaarsfolk, der haabede at finde rige Muligheder i Landbruget. De fandt

Optagelse paa Plantagerne, hvor de under Navnet Colonos, fik et lille Hus til sig og deres Familie, Plads til Svin og Fjerkræ og en Jordlod til deres daglige Fornødenheder. Paa Plantagerne arbejdede hele Familien med Kaffens Dyrkning, Plukning og Behandling, og kun lige i den travleste Høsttid, naar selv Fazendeiro med Paarørende vendte hjem til Plantagen, blev det undertiden nødvendigt at tiltrække mere tilfældige Lejlighedsarbejdere. Anvendelsen af Colonos giver først og fremmest Plantageejeren en vis Garanti for at have de nødvendige Arbejdere paa Plantagen, og Systemet bliver ham i det lange Løb billigere end f. Eks. Beskæftigelse af Daglejere; af Ulæmper vejer først og fremmest Indvandrenes manglende Landbrugsuddannelse til og dernæst Colonos stigende Krav om bedre Betingelser udtrykt i Fordringen enten om Catch-crop mellem Plantagetræerne eller om Kontrakt efter Meias-Systemet, der giver ham Halvdelen af den høstede Kaffe som Lon. Disse Vanskeligheder stiller ofte Fazendeiro over for Problemet om yderligere at rationalisere eller at sælge, eventuelt bortforpagte, en Del af Jorden til sine efterhaanden velhavende Colonos. En heldig gennemført Rationalisering hænger sammen med Landets Udvikling af Kreditsystemet, og dette har hidtil været nær knyttet til Afsætningen af Plantagens Produkter.

Commissario. Mangelen paa Kapital har altid været et alvorligt Handicap for Brasiliens økonomiske Udvikling og ganske særligt for dets Landbrugs. Da der ikke fandtes et veludviklet Kreditsystem for Landbruget paa hypotekarisk Grundlag, blev Finansieringsopgaverne ligesom for de Indfødtes money crop tildelt Købmanden og sammenknyttet med Afsætningen af Produkterne. Paa Grund af Plantagens Størrelse og Indehaverens sociale Indflydelse blev Forholdet mellem Købmand og Producent imidlertid betydeligt mere personligt intimt og hjerteligt end over for farvede Smaabrugere.

Fazendeiro'en i Brasilien kan ikke selv eksportere sine Varer, ja ikke en Gang selv træde i direkte Forbindelse med Eksportørerne i Havnebyerne af flere Grunde. Plantagen ligger som oftest et godt Stykke inde i Landet, hvad der vilde forudsætte Distancekøb paa Grundlag af Prøver eller Typer fra Eksportørens Side; men da den enkelte Plantage af Mangel paa Arbejdskraft ikke kan fremskaffe en Standardproduktion eller foretage en Sortering paa Produktionsstedet, er denne Salgsmaade ikke mulig, og selv hvor den kunde tænkes iværksat, bliver det ikke gjort, fordi den enkelte Plantage ikke kan levere tilstrækkeligt store Mængder til Forsyning af en Eksportør i det givne Øjeblik, og fordi Kvaliteten ændres under Transporten til Kysten. Planteren maa derfor alene af disse Grunde beskæftige en

Repræsentant i den nærmeste Eksporthavn til at varetage sine Interesser; men desuden maa han ogsaa i Eksporthavnen søge en Kreditgiver, der kan hjælpe ham ved Bestridelse af Udgifterne for at faa Kaffeøsten lykkeligt i Hus. I begge Forhold tyer han til sin Commissario.

Oprindelig var Commissario kun Planterens Salgskommissionær, der modtog Kaffen fra det Indre af Landet og afsatte den bedst muligt for Konsignantens Regning paa Markederne i Rio eller Santos; men efterhaanden udviklede Commissario sig til at blive Fazendeiro's Tillidsmand i alle Forhold. Han sørgede for Indkøb af Redskaber og andre Produktionsmidler, og da Bankerne sjældent vilde laane Penge til Godsejerne, optraadte Commissario som Bankier — ofte endda paa bedre Laanebetingelser for Planteren, end Commissario selv kunde laane til i Banken — ja, endnu mere, Commissario bød Fazendeiro og dennes Familie som Gæster, naar de besøgte Byen, betalte deres Modehandlerregninger og Festmiddage; for ham var den romanske Høflighedsformel om at »betragte mit ringe Hus som Deres« alt andet end Mundvejr. Man genfandt den gamle aristokratiske Grandezza i den Maade, hvorpaa Forretningsforholdet blev baseret; der fandt ingen Sikkerhedsstillelse Sted fra Fazendeiros Side for de modtagne Laan, hverken i Form af Hypoteker eller som en dokumentarisk Forpligtelse til at afhænde sin Kaffe gennem sin Laangiver. Det vilde være en Fornærmelse at betvivle hinandens Ærlighed og Soliditet. At Familierne efterhaanden ofte blev indgiftede i hinanden, bidrog dog sit til at afbøde Følgerne af mangelfuld Regnskabsopgørelse.

De sidste Decenniers stadige Overproduktion af Kaffe maatte naturligvis i mange Tilfælde ramme Commissario haardt, og efterhaanden udviklede der sig blandt andet mere faste Regler for Laangivningens Størrelse — den ansattes almindeligvis til 60 pCt. af Kaffeøstens forventede Salgsværdi — og en vis Kontrol med Commissarios Afregning med Vægt og Kvalitet gennemførtes ved særlige Kontrolkontorer; men i det store og hele er Organisationen stadig den samme, og Regeringens forskellige Støtteforanstaltninger, først gennem Kaffeinstituttet, siden 1931 gennem Departamento Nacional do Café, greb ikke meget ind i de sædvanlige Handelsveje og Afsætningsled. Nu gaar Kaffen ganske vist ikke direkte fra Plantagen til Commissario, men maa først oplagres en Tid i de af Staten byggede og af Jernbanerne administrerede indenlandske Lagerhuse, indtil der fra Myndighederne gives Tilladelse til at lade Kaffen transportere til Udskepningshavnene. Da Lagerhusbeviserne kan belaaes paa Basis af en af Staten garanteret Minimumspris til Dyrkerne, fryser Commissarios Forskuds-

laan imidlertid ikke inde — saa lidt som de paa den anden Side overflødiggøres — selvom der eventuelt gaar et Aar eller mere, før Producentens Kaffe naar ned til Kysten.

Commissarios Funktioner under Afsætningen af Kaffen i Havnebyen bestaar imidlertid ikke blot i at udbyde den til Salg efter Planternes Instruktioner. Commissario skal tage Kaffen paa Lager, rense den, sortere og blande den efter Eksportstandarder samt hælde den i nye Sække; da de forskellige Sendinger, der kommer fra Plantagerne, ofte ikke er store nok til at give sorterede Partier, som kan afsættes hver for sig, maa Commissario ogsaa sammenstille de forskellige Partier fra de enkelte Plantager, saaledes at hvert udbudt Parti af samme Kvalitet faar den rette Størrelse til at indbringe den mest fordelagtige Pris. Tidligere eksisterede der en selvstændig Købmand i Eksporthavnene, Ensaccador, der købte Kaffen hos Commissario, som den kom fra Producenterne, foretog den nødvendige Behandling og den spekulative Lagring i Produktionslandet og afsatte den til Eksportørerne. Nu er denne Ensaccador imidlertid næsten forsvundet og hans Funktioner overtaget enten af Commissario eller Eksportøren; til Gengæld kontrolleres Afregninger og Manipulationer gennem uvildige Kontrolinstitutioner, saaledes at baade Producenterne og de udenlandske Aftagere faar deres Interesser behørigt varetaget. Men det forhindrer dog ikke Commissario i at overtage et Parti for egen Regning og med sit Kendskab til det daglige Marked søge at udnytte Tendensnuancerne for de særlige Kvaliteter. Paa den Maade forøger han sin Fortjenstmargen ud over de 3 pCt., han faar for Kommissionssalget.

Salget til Eksportøren foregaar enten gennem en »spot broker« som i Santos eller paa et særligt Marked, »Centro do Commercio de Café«, som i Rio. I første Tilfælde besøger Mægleren dagligt Eksportørerne med Prøver af de forskellige Partier, der er til Salg, og nævner Commissarios Priser; saafremt Kvalitet, Kvantum og Pris passer Eksportøren, overtager han Varen pr. 30 Dage Kassa, saaledes at Varen først kan tages ud af Commissarios Lagerhus, naar Betalingen har fundet Sted og mod Rentegodtgørelse efter 6 pCt. p. a., hvis denne ydes før Udløbet af de 30 Dage. I det sidste Tilfælde mødes Commissario og Eksportør paa Markedet, den første medbringende Prøver af sine Partier, og Handelen foregaar paa Kontantbasis mod Overdragelse af Udløbsattest paa Commissarios Lagerhus.

Vanskelighederne ved Udviklingen af Plantagerne i Amerika har alt-saa været Mangel paa Arbejdskraft og Produktionsarealets Koncentration paa faa Kolonifamilier, der ofte ikke besad Initiativ til at bringe

moderne Produktionsmetoder i Anvendelse, men som begrænsede sig til det Overskud, som deres Besiddelse ved traditionelle Dyrkningsmetoder og forskellige Afgifter kunde afkaste. Saaledes flød den nødvendige nye Kapital ikke til Sydamerikas Plantager, og hvad der skabtes i Landet selv, blev for en stor Dels Vedkommende fortæret i Udlandet af Plantagearistokratiet. Netop nogle af de vigtigste Kendetegn for moderne Plantagedrift som det teknisk videnskabelige Arbejdsgrundlag og den store Maskinpark til Produktionens Behandling og Bearbejdning udviklede sig sjældent rigtigt i det tropiske Amerika. Men først og fremmest manglede man i det amerikanske Tropebælte den Drivfjeder for Rationalisering og Organisering, som udgik fra de britiske Managing Agents i Sydøstasien.

3. Den asiatiske Plantage — Estate med Managing Agent.

I Asien fandtes i de tropiske Lavlande uhyre Kultursamfund, som let kunde afgive den billige Arbejdskraft, som det amerikanske Tropebælte sukkede efter. Det laa derfor nært at forsøge at udvikle Plantagesystemet i Østen, efterhaanden som Konkurrenceforholdet blev forskudt paa den ene Side ved de øgede Vanskeligheder med Arbejdskraften i Amerika og paa den anden Side ved en hurtig Forbedring af Kommunikationsforholdene til Østen.

De nye Tanker om Menneskerettighederne beskyttede imidlertid ogsaa til en vis Grad de Indfødte i Østen, saaledes at Plantageselskaberne ikke med den stærkeres Ret kunde sætte sig i Besiddelse af de Indfødtes Bopladser og trængte Ejerne ud i Hjemløshed og Hungersnød, saafremt de ikke havde Betydning som Arbejdskraft paa de eksportorienterede Storbedrifter. I Nederlandske Indien blev det saaledes forbudt, ved Agrarloven af 1870, at afhænde Jord til Udlændinge, og i den øvrige Del af Indien blev en saadan Overdragelse gjort betinget af Myndighedernes Godkendelse, som efterhaanden gaves i færre og færre Tilfælde. Med Undtagelse af Sukkerplantagerne paa Java, der næsten alle er Statsejendom, og Teplantagerne i Bengalen, maatte Plantageselskaberne derfor søge den nødvendige Jord paa »woeste gronden«, ukultiverede Landstrækninger med meget spredt eller slet ingen Befolkning som f. Eks. Assam i Indien, Ceylons Centralprovins og Javas bjergrige »Vorstenlanden«, eller Malayas, Sumatras og Celebes Urskove.

Til disse Omraader maatte først Ejerforholdet ordnes efter Kolonimyndighedernes almindelige Retningslinier. Da Erhvervelsen af Jord »in fee simple«, som fri Ejendom, blev vanskeligere og vanskeligere, skete Udvidelserne næsten udelukkende paa Grundlag af et langvarigt Leje- eller Forpagtningsforhold; i Nederlandske Indien skete Erhvervel-

sen af Brugsrettighederne over Jord til Plantager i Reglen i saakaldt Erf-Pacht, i de engelske Besiddelser i Clearance eller Cultivation Lease. Forskellen mellem disse Forpagtninger og Forpagtning i almindelig Betydning er den, at der ved den sidstnævnte bestaar et sammenligneligt Forhold mellem den aarlige Afgift og Forpagterens Fortjeneste, medens der ved førstnævnte kun svares en saa ringe aarlig Afgift (quit-rent), at den nærmest udtrykker Anerkendelsen af den fremmede Ejendomsret. Plantageselskabet paatager sig de store Opdyrkningsomkostninger, der egentlig først skaber Jordens Værdi, og erhverver til Gengæld en langlobende Kontrakt, paa 75 eller 99 Aar, hvis Rettigheder baade kan sælges og belaanes.

Den næste Vanskelighed var Fremskaffelsen af Arbejdskraften fra de tætbefolkede Egne til Plantageomraaderne. I Assam, paa Malaya og Sumatra, ja selv paa Ceylon, var Europæerne henvist til Rekruttering af Javanesere, Tamiler, Malayer og Kinesere, der som Kulier maatte transporteres for Plantageselskabets Regning. Indsamlingen, Administrationen og Organiseringen af denne udisciplinerede Arbejdsstab kostede uhyre Arbejde og mange Skuffelser. De anvendte Metoder var naturligvis til at begynde med prægede af Plantageledernes Ukendskab til de forskellige Befolkninger, og man maatte overlade Hvervningen til private Agenter (Contractors) eller til indfødte Opsynsmænd (Kanganies paa Ceylon, Sirdars i Indien), der gennemførte Hvervningen ved Hjælp af betroede Pengesummer (Coast Advances), hvormed de kunde betale Omkostningerne ved Transporten og give de Indfødte de Forskud, der hos de i Reglen forarmede og forgældede Smaabonder oftest gjorde Udslaget ved Kontraktens Indgaaelse. Transporterne lignede i Begyndelsen tidligere Tidens Slavefragter, og ved Ankomsten fandt Kulierne ganske andre Levevilkaar, end de var vant til, og andre Aflønningsforhold, end der var stillet dem i Udsigt; Flugtforsøg og høj Dodelighed maatte blive Følgen. Efterhaanden skabtes der dog gennem Plantageselskabernes Foreninger Immigration Funds til fælles Hvervning, Transport og Hjemsendelse af Kulierne, ligesom der fra Myndighedernes Side gennemførtes Kontrol med Arbejdsforholdene gennem Labour Ordonnances og Coeli-ordonnantien; medens Plantagerne i Begyndelsen havde faaet det befolkningsmæssige Udskud, der ustandseligt vandrede, blev der efterhaanden skabt en fast Arbejderstamme, der med Koner og Born slog sig ned som fastboende i Nærheden af Plantagerne, og som blev oplært efter de hvide Mænds Krav.

Den heldige Overvindelse af disse store Hindringer kunde imidlertid kun ske under et enestaaende Opbud af Kapital og Organisationstalent.

der maatte forudsætte en ganske anden Mentalitet end den, der herskede — og for en stor Del endnu hersker — i det amerikanske Tropebælte. Den Omlægning, som har fundet Sted i Østen i de to sidste Menneskealdre, hører til de interessanteste økonomiske Erobringer, som den hvide Mand har gjort med Indsatsen af den moderne Teknik; og Æren for at have omplantet denne Teknik med en forbløffende Hurtighed og Sikkerhed tilkommer i første Række den saakaldte Estate eller Managing Agent. Med Udgangspunkt i de britiske Højhedsomraader skabtes der i hele Sydøstasien og til dels ogsaa i det tropiske Afrika en Form for Finansiering, Administration, Varekøb og Varesalg, der med Hensyn til praktiske Resultater viste sig lige saa forbavsende hensigtsmæssig, som den ved første Øjekast syntes omstændelig og indviklet.

Managing Agent's Rolle ved Stiftelsen og Administrationen af Plantagerne. — Da Handelen paa de fleste Koloniomraader i Troperne blev givet fri i Løbet af det 19. Aarhundrede, tegnede der sig særlig i Handelen paa Østasien umaadelige Perspektiver for foretagsomme Europæere, der samtidig med de Muligheder, som Kommunikationsmidlernes Revolutionering og den rationelle Landbrugsteknik spillede dem i Hænde, i Tilgift fik en Suezkanal (1869), der med eet Slag forkortede Vejen f. Eks. fra London til Kalkutta med 3985 Somil eller 33 pCt. Men paa Trods af de næsten eventyrlige Fortjenstmuligheder, som syntes at være til Stede, kunde de europæiske Kapitalister ikke deltage i disse Skatters hurtige Hævning med mindre der fandtes et Mellemlid, der paa den ene Side kunde være en Garanti for Kapitalindsquddenes fagmæssige Anvendelse og paa den anden Side kunde garantere Kapital ejerne deres Andel ved Delingen af Fortjenesten. Dette blev Managing Agent's første store Opgave.

Selv udgaaet fra Pionerernes Kreds optraadte Managing Agent som den Fagmand, der garanterede de investerede Midlers driftsøkonomisk forsvarlige Anvendelse, og som yderligere ved Deltagelse med egen Kapital kunde forventes at være stadig interesseret i Plantagens rette Administration. Saaledes kunde der for den hurtigst mulige Udvikling af Plantagedriften tiltrækkes Kapital fra de bredeste Masser med Managing Agent's Navn, der havde Klang i City, som Garant. Den juridiske Form, som de nye Plantager antog, blev derfor den ellers i Landbrugsbedrifter sjældent anvendte: Aktieselskabet; thi de Grunde, som ellers hæmmede dettes Udbredelse inden for Landbruget — altsaa først og fremmest den lette Adgang til Hypoteklaan paa Basis af Landbrugsbedriftens konsoliderede Stilling i tætbefolkede Omraader og den lille Virksomheds lige saa store Konkurrenceevne som den store — gjaldt ikke under disse Forhold. Saafremt Østasiens Troper inden for

en overskuelig Tid skulde udnyttes efter de tekniske Muligheder, maatte det fra Begyndelsen gøres i stor Maalestok; Rydning af Urskov og Flytning af Arbejdere, Anlæg af Veje og Bygning af Jernbaner, Forsøg med Forædling og Undersøgelser af egnede Vækstbetingelser kunde ikke foretages af Smaabønder, og i første Omgang kunde man ikke en Gang stille alt for store Forhaabninger til økonomisk Støtte fra Mynighederne; men dertil kom den lange »waiting period«, indtil Plantingerne kom i den ydedygtige Alder, ofte en 7—8 Aar, alt imens der stadig stilledes Krav til Afholdelse af store Omkostninger. Saaledes kunde kun Ejerandele vindes for Investering i Plantagerne, og da ingen Enkeltperson var i Stand til at yde den nødvendige Kapital i det Tempo, som Oplukningen af Landene krævede det, maatte man henvende sig til Kapitalmarkedet med Projekter, der efter de magre Aar stillede Aar med Overflod i Udsigt.

Særlig Kapitalmarkedet i London, men senere ogsaa Markedet i Amsterdam, reagerede med Spekulationsbølger paa Plantageprospekterne, og Opgaven kom derefter til at bestaa i at bevare Centralisationen i Ledelsen paa Trods af de mange fra Plantagerne fjerntboende Indehavere. Managing Agent opnaaede dette dels ved selv at sikre sig en betydelig Aktiepost, dels ved at stykke den øvrige Del af Kapitalen ud i de mindste Størrelser ved Appel til de bredeste Masser; 1 Punds- og 10 Shillings-Aktier var almindelige Størrelser. Managing Agent sikrede sig paa den Maade faktisk fuldstændig Ledelsen af det nystartede Selskabs Dispositioner. Selv overtog han som Regel Posten som Secretary i Board of Directors; men hans Indflydelse og Opgaver strakte sig langt ud over et almindelig Bestyrelsesmedlems.

Over for Kapitalbesidderne i Europa, hvor Plantageselskabet blev indregistreret, stod Managing Agent som en Mellemtling mellem et Bestyrelsesmedlem og en Kommitteret. Som Bestyrelsesmedlem ansatte han Plantagernes Bestyrer, Superintendent, kritiserede de forelagte Regnskaber og aflagde Beretning til Aktionærerne; som Kommitteret tog han direkte Del i Plantagens Ledelse og den interne Kontrol, han udsendte fra sit Kontor i en af Østens store Eksporthavne Visiting Agents til Plantagerne dels for at kontrollere og revidere Beholdninger og Regnskaber, men dels ogsaa for at give Lederne Raad og Vejledning med Hensyn til Plantagernes bedste Drift.

Over for Plantagen blev Managing Agent paa den anden Side nærmest den øverste Direktør. Managing Agent var den tekniske Fagmand, der ved Hjælp af sine Assistenters, Visiting Agents, overtog Ansvaret for, at det ret uensartede Menneskemateriale, der fra Europa udvandrede til Troperne — Pensionerede Embedsmænd og afdankede Officerer,

Kontorfolk og Lærere, ja, selv fødte Eventyrere — kunde udfylde deres Plads som Bestyrere og Regnskabsførere paa Plantagerne; men Managing Agent var endnu mere, han var Plantagens Formidler med Omverdenen paa alle forretningsmæssige Omraader.

Managing Agent's Rolle ved Plantageselskabets Handelsvirksomhed. — Medens de foran nævnte Opgaver nogenlunde kan forklares som et nidkært Bestyrelsesmedlems geskæftige Iblandelsestrang, selvom det i dette Tilfælde er en meget alvorlig og nødvendig Iblandelse, falder Managing Agent's Opgave som Indkøber af Plantagens Fornødenheder og Sælger af Plantagens Produkter for en vis Del uden for Plantageselskabets Interesser; disse sidste Opgaver kan naturligvis ogsaa begrundes med Plantagelederens manglende Markedskendskab, der nødvendiggør en sagkyndig Købmands Bistand, men det er alligevel tydeligt, at Managing Agent først og fremmest overtager disse Funktioner, fordi han derved finder Mulighed for at skaffe sig Godtgørelse for sine Anstrengelser udover Honoraret som Bestyrelsesmedlem. Overtagelsen af Hvervet som Plantagens Indkøbs- og Salgskommissionær er med andre Ord den væsentligste Aarsag til, at Managing Agent overtager de øvrige Funktioner, og en uomgængelig Betingelse for hans Medvirken ved Starten af nye Selskaber. Paa samme Maade som med Opkøberen af money crop er det Erhvervelsen af Vareomsætning, der er Hovedsagen, selvom Plantageselskabet naturligvis ikke i samme Grad som de Indfødte er udleveret til Købmandens Forgødtbefindende; da Købmanden optræder som Salgskommissionær i det sidste Tilfælde, som Indkøbskommissionær i det første, ses heraf ogsaa Forskydningen i den økonomiske Magtposition.

Managing Agent optræder som Plantageselskabets Indkøbs- og Salgsagent. Han skaffer Plantagen alle dens Fornødenheder og Redskaber, Maskiner, Udsæd eller Stiklinge samt det personlige Behov, han afslutter ogsaa Kontrakter med Forhyringsagenterne om importeret Arbejdskraft til Plantagen, og endelig overtager han hele Plantagens Produktion, som han leder til oversøiske Aftagermarkeder eller til de lokale Markedsforanstaltninger, alt efter hvor han mener, der kan opnaas de bedste Priser.

Managing Agent forstrækker ogsaa Plantageselskabet med den nødvendige Driftskredit. Medens Anlægningen og Pasningen af Plantagerne i »Venteperioden« kræver stor og langfristet Kapital, der fremskaffes som Egenkapital, stilles der i Reglen ikke større Krav til Driftskapital, naar Plantagerne først er kommet i den produktive Alder, end at Managing Agent kan levere den. De mere betydende Managing Agents finansierer i Reglen den løbende Produktion ved Hjælp af egne Midler,

de kaldes derfor ogsaa Financial and Sales Agents, de mindre Agenter skaffer Plantagerne Kreditter gennem Banker, undertiden mod Pantet i Plantagens Høst, men mest almindeligst mod Agentens personlige Garanti, som anses for endnu sikrere.

For de Tjenester, som Managing Agent saaledes yder Selskabet i Forbindelse med Kontrol, Køb og Afsætning, faar han en Provision, der i Reglen bliver fastsat paa Basis af den Omsætning, han har formidlet; den Form for Aflønning, som er almindelig for Aflønning af Managing Agent i Indiens Bjergværksindustri, nemlig i Procent af Selskabets Nettooverskud, er sjælden i Plantageselskaberne; man vil maaske deraf kunne slutte, at Managing Agent's Herredomme over Plantageselskaberne som Regel knapt er saa fremskreden som ved Bjergværksindustrien.

Samlet Bedømmelse af Managing-Agent-Systemet. — Ved Hjælp af Managing Agent skabtes der en Organisation for Plantagedrift i Østen, som paa Trods af Aktieselskabsformen fik den centraliserede Ledelse, der ellers er Enkeltmandsfirmaets store Fordel, og under Managing Agent's Ægide holdt den rationelle Driftsledelse og de moderne eksperimentelle Planteavlsmetoder deres Indtog i Troperne. Blandt de forbavsende Resultater, som opnaaedes, kan nævnes Udbyttet i Kautsjukplantagerne: Medens man ved den sidste Verdenskrigs Udbrud regnede med et Udbytte pr. Acre paa ca. 250 lbs Kautsjuk, var Gennemsnitsudbyttet i 1935 det dobbelte, og for de nye Plantager laa det allerede paa over 2100 lbs aarlig, saaledes at man med Kæmpeskridt nærmer sig det foreløbige Maal af 1 eng. Ton (2240 lbs) Kautsjuk aarlig pr. Acre. Ved møjsommelig Opdragelse af Kulierne steg Arbejdsydelsen saa meget, at medens man i Britisk Malaya beskæftigede omtrent det samme Antal Arbejdere i 1935 som i 1912 (292.000 mod 256.000), steg det beplantede Areal til over det tredobbelte (fra 942.000 til 3.133.000 Acres). De gennemsnitlige Omkostninger laa før Krigen 1914—18 paa ca. 1 sh og i 1933 paa 3 d i Gennemsnit pr. lb. Paa samme Maade gik det overallt; for Sukkerrørets Vedkommende betød Rendyrkningen af Proefstation Oost-Javas berømte POJ 2878 i 1925 et helt nyt Element i Kampen mellem Rør og Roe; for Te betød den Indsats, som Scientific Department of Indian Tea Association gik i Spidsen for, en Forøgelse af Teudbyttet pr. Arealenhed med 67 pCt. i Assam og med 71 pCt. i Bengalen fra Aarhundredskiftet til 1929 (i Femaaret 1895—99 laa Udbyttet paa henholdsvis 361 og 330 lbs pr. Acre, i 1929 paa henholdsvis 603 og 563 lbs).

Men Haand i Haand med denne bedriftsmæssige Rationalisering gik en stærk Tendens til Koncentrering af Ledelsen hos nogle faa Managing

Agencies; medens der i 1909—10 saaledes f. Eks. endnu var 30 pCt. Teplantager, der ejedes af Enkeltmænd, er denne Form nu næsten forsvundet. Store Managing Agencies udstrækker deres Kontrol over 40—50 forskellige Plantager. 5 Agencyselskaber behersker saaledes en Sjettedel af Indiens og Ceylons Teproduktion. For Kautsjuk har den individuelle europæiske Plantage saa godt som aldrig eksisteret, men de største Agencies, som havde Erfaring med Indigo-, Kaffe- og Teplantager, føjede Kontrollen over Kautsjukplantager til deres øvrige Arbejdsomraade.

Her sætter især Kritikken mod Managing Agent ind. Samtidig med at Systemet reducerer Aktionærernes Indflydelse og underordner deres Interesser under Managing Agent's, sker der yderligere en stærk Begrænsning i Antallet af de Mennesker, der har Ansvar for hele Produktionsgrenes Udvikling. Managing Agents vil paa den ene Side have Mulighed for alene at nyde Gavn af de indarbejdede og lukrative Kulturet, og paa den anden Side af Mangel paa Initiativ og Vovemod have Mulighed for at hindre nye Produktioners Opkomst. Udbytning af Funktionærer og Arbejdere, Sammenstød af Interesser mellem de forskellige Firmaer, der er i den samme Managing Agent's Hænder, bliver let Resultat af den stærke Koncentration. Hvor vidt Managing Agent dermed skulde have overlevet sig selv, er et andet Spørgsmaal; særlig under Verdenskrisen viste Managing Agents baade Evne til at faa Administrationsomkostningerne ned og til at forsyne Plantagerne med Kredit.

Alligevel er der ikke Tvivl om, at Managing Agent's historiske Opgave i det store og hele er afsluttet. Efterhaanden som der i Østen udvikler sig et moderne Banksystem, vil Plantagerne kunne støtte sig til det baade ved Anlægning og Drift af Plantagerne og spare de store Omkostninger, som den lange Adskillelse mellem Ejer og Plantage ellers betyder, og efterhaanden som de europæiske eller nordamerikanske Storkoncerner i Industrien begynder at udstrække deres Interesseomraade lige til Produktionsomraaderne, opstaar der ogsaa her mere rationelle Former for Storforetagender med Fusion af Handels- og Fabrikationsfunktionerne paa samme Maade, som det allerede i stor Udstrækning er sket i Europa og USA. Endelig er der ogsaa den Mulighed, at de Indfødtes Smaabedrifter skulde kunne vinde frem paa Plantageformens Bekostning.