

Nogle Bemærkninger til Handelsfunktionernes Systematik.

Af Erik Lyngø.

I

Handelens Stilling i Økonomien maa bedømmes ud fra dens Funktion, d. v. s. dens Ydelse inden for den økonomiske Organisation, saaledes som denne Organisation har udviklet sig paa Grundlag af Arbejdsdelingen og den private Ejendomsret.

Den systematiske Indsats af produktive Midler (Produktionsfaktorerne) for Behovstilfredsstillelsen opstaar af det økonomiske Spareprincip, hvorefter den mest rationelle Ydelse i et givet Øjeblik fortrænger den Ydelse, som for et Øjeblik siden var den bedste, d. v. s. var den billigste i Forhold til det økonomiske Udbytte, der kunde henregnes til den. Det Organisationsprincip, der i højeste Grad har vist sig at være i Stand til at medføre stadig større Effektivitet for Produktionsmidlerne, kendetegnes ved Begrebet Arbejdsdelingen. Dennes produktive Kraft hviler dels paa Specialiseringens tekniske Fordele og dels paa Produktionsmidlernes forskellige Egnethed for bestemte Formaal.

Forsøger man at opdele det samlede Omraade for produktiv Indsats i Felter, melder *Produktionsfunktionen*, der bestaar i den organiserede Omformning og Forarbejdning af Stof og Kraft, sig naturligt som Menigmands Opfattelse af det egentlige Omraade for produktiv Virksomhed. En anden Del af den organiserede Indsats bestaar i Overføringen af de forarbejdede Stoffer og Kræfter til Forbruget og kan kaldes *Omsætningsfunktionen*. Denne Funktion har haft vanskeligere ved at vinde almindelig Forstaaelse som produktiv Ydelse.

Den manglende Forstaaelse for *Omsætningsfunktionens* Produktivitet skyldes ikke saa meget Mangler ved den økonomiske Teori —

selvom Modstillingen: Arbejdsdeling kontra Bytte kan forlede til den Opfattelse, at Bytetransaktionen som saadan ikke kræver nogen produktiv Indsats og altsaa udgør ren »Avance« for den, der udfører den. Det skyldes derimod Menigmands almindelige Forkærlighed for at betragte Værdiskabelsen som en rent teknisk Proces og hans manglende Forstaaelse af, at der »skabes noget nyt« gennem Omsætningsfunktionen. Den uklare Forstaaelse af Omsætningsfunktionens Nødvendighed kan man imidlertid kun komme til Livs ved en planmæssig Opløsning af Funktionen i dens Elementer, saaledes at der skabes en klar Forbindelse mellem Forskning og Virkelighedsformer.¹⁾

Den funktionelle Betragtningssmaade er ikke ny, idet den ligger til Grund for enhver økonomisk Teori. Konkret er Funktionstanken særligt blevet udarbejdet hos de Økonomer, som beskæftiger sig med den »anvendte Økonomi«, samt inden for Bedriftsøkonomien. Inden for Handelen er Funktionstanken blevet udviklet særlig af Sombart, Landauer og Hirsch, men det er dog først i de senere Aar, at en dyberegaaende Systematisering har fundet Sted, særlig gennem Arbejder af Oberparleiter, Redlich og Lisowsky.²⁾

Ud fra Definitionen af Handel som den organiserede Udveksling af økonomiske Goder³⁾ fremgaar, at dennes Funktion, Omsætnings-

¹⁾ Hvorledes den populære Opfattelse af Produktivitsbegrebet, hvorefter Produktionen erhverver Prioritet over for Handelen, stadig spiller ind, fremgaar bl. a. af følgende Passus: »Man braucht nur die Begriffe Eigenwirtschaft und Kommunismus einerseits und vertikale Kombination andererseits in Erinnerung zu rufen, um zu erkennen, dass der Handel im Gegensatz zur Produktion eine historische Kategorie ist«. *F. Redlich: »System der Handelsfunktionen«*, Schmollers Jahrbuch, 56. Aarg., 1932, S. 38. — Den rigtige Opfattelse findes bl. a. udtrykt hos *Wicksell: »Tatsächlich sind Tauschakte und folglich auch Wertungsakte Bestandteile aller Produktion; sogar in der individuellen Produktion mit eigenen Produktivkräften und zu eigenem Bedarfe liegt ja stets, wenigstens in der ausgedehnten Bedeutung des Wortes, ein Tausch vor, nämlich zwischen der direkten Anwendung dieser Produktivkräfte zu Zwecken der Konsumtion und der indirekten, mit der eigentlichen Produktion als Zwischenglied«*. *K. Wicksell: Vorlesungen über Nationalökonomie*, 1. Bd., Jena 1913, S. 159.

²⁾ *K. Oberparleiter: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels*, Berlin 1930. *F. Redlich: Anf. Skr. S. 27—50*. *A. Lisowsky: Zur Theorie und Systematik der Handelsfunktionen. Sonderreihe der betriebswirtschaftlichen Blätter, Hefte 7*. Berlin, Wien, Zürich 1937.

³⁾ »Der Handel im weiteren Sinne besteht in jenem Austausch von Gütern oder bestehenden Rechten, welche durch ihre Beziehungen zu Gütern Wert haben, den die Tauschenden zu dem Zwecke vornehmen, um Tauschobjekte zu erlangen, die sie höher schätzen als die hingegebenen.« *J. Hellauer: System der Welthandelslehre*, 1. Bd., 1. Del. 2. Udgave Berlin 1919. S. 1. Handel er ikke Bytte slet og ret, men kun den organiserede Udveksling af økonomiske Goder. I den efterfølgende Fremstilling anvendes Betegnelsen Handel dog i en mere snæver Betydning som kun dækkende Omsætningen af de bevægelige, materielle Goder, altsaa Varehandelen, saaledes som man benytter Ordet i almindelig Sprogbrug. Derimod begrænses Begrebet ikke til den erhvervsspecialiserede Handelsstand. Hvor der er en Omsætningsfunktion, er der ogsaa Handel.

funktionen, opstaar som Følge af det Spændingsforhold, som den arbejdsdelte Adskillelse mellem den egentlige Produktion og Forbruget medfører. Ved en Afgrænsning af Produktionsomraadet fra Handelsomraadet kommer man imidlertid allerede til den første Vanskelighed, idet Ledelsen af selve Produktionsprocessen naturligvis ikke kan foretages uden økonomiske Beregninger, der tager Hensyn til Markedsværdierne — saafremt det ikke drejer sig om rent teknologiske Forhold, der falder uden for Økonomien. Da Handelen paa sin Side under sit Omraade ogsaa maa have Godeudvekslingens Forberedelse, altsaa ogsaa de Beregninger og Dispositioner, som gaar forud for selve Byttet, maa der her til en vis Grad finde en »overlapping« Sted. Grænselinien kan kun markeres efter en Paavisning af, om der findes særlige organisatoriske Forholdsregler truffet for Udførelse af Omsætningsfunktionen eller om de i Forbindelse med Produktionen staaende økonomiske Overvejelser fra Producentens Side foretages i direkte Relation til Produktionsprocessen. Landbrugere, der lader deres Produkter afsætte gennem kooperative Foreninger, udfører saaledes ikke nogen Handelsfunktion, selvom de naturligvis ved Planlægningen af deres Produktion tager Hensyn til Markedspriserne; medens paa den anden Side de Landbrugsproducenter, som selvstændigt sælger deres Varer, f. Eks. til Opkøbere, ogsaa deltager i Handelsfunktionens Udførelse.

Efter at have forsøgt at foretage en Afgrænsning af Handelen, hvor denne trænger ind i den egentlige Produktionssfære, skal den Vanskelighed betragtes, der opstaar ved, at Produktionsfunktionen trænger ind i Handelsomraadet. Naar man ganske almindeligt siger, at Handelen i Modsætning til Produktionen ikke foretager nogen Forarbejdning af Varerne, men straks efter maa indrømme, at der med Dispositionsretten over det materielle Grundlag for Handelsfunktionen følger forskellige varetekniske Arbejder saasom Transport og Lagring, bliver det klart, hvori Vanskeligheden bestaar. Paa en vis Maade er enhver Produktionsproces ikke andet end Transportvirksomhed — en Omflytning af Partikler¹⁾ — og selv uden at være spidsfindig ses det tydeligt, dels at en stor Del af Produktionsbedriftenes produktive Ydelse bestaar af Transportydelse (Løftnen, Bæren, Flytten, Køren, Rullen etc.), dels at enhver teknisk Behandling af Varerne i Forbindelse med deres Omsætning (Sortering, Blanding, Ompakning o. lign.) paa en Maade skaber et nyt økonomisk Gode —

¹⁾ »Production, of course, always includes much transportation, — in a certain sense is nothing else —.« Bertil Ohlin: *Interregional and International Trade*. Cambridge, Mass. 1935, S. 231.

forudsat naturligvis, at denne Behandling foretages med Henblik paa Efterspørgselen. Overgangene synes saaledes at være ganske flydende. Der synes ikke at være nogen anden Løsning paa dette Problem end at lade den egentlige Handelsfunktion omfatte den rent disponerende Virksomhed i Forbindelse med Vareomsætningen. Mellem den egentlige, fuldstændigt vareomformende Produktion og den kommercielle Grundfunktion maa man saa indføre et Grænseomraade. Dette Omraade kan kaldes Handelens produktionsmæssige Randfunktion. Den opløser sig i Varebehandling som Rensning, Sortering, Blanding, Vejning og Pakning, men ogsaa Lager- og Transportvirksomhed maa henregnes hertil.

Den tredje Vanskelighed bestaar i Afgrænsningen over for Forbrugsomraadet. Vanskelighederne opstaar ikke paa Grund af Brugsforeningerne, thi naar Forbrugerne foretager Fællesindkøb gennem en kooperativ Indkøbsorganisation, falder denne Organisation — analogt med Producenternes Fælleskøb og Fællessalg — inden for Handelens Omraade, fordi det er en organiseret Omsætning. Men hvorledes med den produktive Virksomhed, som foregaar inden for Husholdningen¹⁾ selv? Naar den organiserede, produktive Virksomhed — altsaa ogsaa Handelsfunktionen — maa opfattes som en gennem Arbejdsdelingens Fordele begrundet Udspaltning af de Funktioner, som udføres i Husholdningen, skulde egentlig ogsaa den Del af Handelsfunktionen, som ligger inden for Husholdningen, saa at sige i Kim, tages med i Undersøgelsen. Inddragningen af dette Omraade betyder imidlertid i første Omgang kun en ren kvantitativ Udvidelse af Funktionsomraadet, ikke Indføjelsen af nye Funktioner. Det betyder saaledes ikke nogen principiel Forskel, om en Forbruger i de Tilfælde, hvor han kan se sin Fordel derved, foretager sine Indkøb direkte paa Torvet og ikke hos den fastboende Detailhandler. Forudsat at et saadant Indkøb med Tidsspilde, Sporvognskørsel o. lign. er foretaget under Hensyntagen til Forbrugernes Muligheder for at anvende deres Arbejdskraft og Købekraft andetsteds, betyder det blot, at Arbejdsdelingen for denne Forbruger har fundet sin Grænse ved Torveindkøbet. Han foretager en større Del af den produktive Virksomhed inden for Husholdningen end den Forbruger, som lader den lokale Detailhandler bringe Varerne i konsumfærdig Stand — men ikke en derfra væsensforskellig Funktion.

Anderledes forholder det sig med selve de Forestillinger om Behovstilsfredsstillelse, som bringer Konsumenterne til at disponere over deres Købekraft paa en bestemt Maade. Denne psykiske Proces, som

¹⁾ Smlgn. Citatet fra *Wicksell* S. 25, Note 1.

Følge af hvilken enhver Disposition over Varebevægelsen finder Sted, regnes sædvanligvis for at falde uden for Økonomien overhovedet. Nu er det imidlertid saaledes, at det udefra er muligt ikke blot at paavirke Forbrugernes Forestillinger om, hvilke Varer der bedst er i Stand til at tjene Behovstilfredsstillelsen, men ogsaa at fremkalde i Forbrugernes Bevidsthed et særlig intensivt Behov for en bestemt Vare, uden at Varens objektive Egenskaber ændres. Dette sker gennem Reklamen, som — set i denne Sammenhæng — foruden en objektiv Oplysningsvirksomhed om Tilbuds- og Efterspørgselsforhold indeholder »Skabelsen af nyt Behov«, hvorved der paa en Maade sker en Forlægning af selve Vurderingssansen fra Konsumenten til den reklamerende Bedrift. Man kunde kalde denne behovsskabende Funktion for Handelens psykiske Randfunktion.

Ser man specielt paa Varehandelens Omraade, er det endvidere nødvendigt at afgrænse dette over for Bankhandelen, som indeholder Kredit- og Betalingsfunktionen. Naar man ofte ser Vareomsætningen gaa Haand i Haand med Kreditgivning, kan man fristes til at anse Kreditfunktionen som en integrerende Del af Varehandelen. Hirsch danner saaledes særlige Typer paa Kredit- og Finansieringskøbmænd i sin Hovedgruppering af Handelens Personer efter Funktion.¹⁾ Kreditydelsen maa imidlertid opfattes som en Randfunktion for Varekøbmanden; saafremt den udgør Hovedgrundlaget for Købmandens Virksomhed, bliver han en handelsdrivende Bankier. Saaledes opstaar der ogsaa her et Randomraade, der kan karakteriseres som den *kommercielle Bankierfunktion*.

Endelig finder Varehandelen en Afgrænsning paa Grundlag af de Objekter, som er Genstand for Omsætningen. Ved Siden af Handelen med bevægelige, materielle Goder opstaar der ogsaa en Handel med fast Ejendom. Afgrænsningen hertil volder ikke særligt store Vanskeligheder, selvom der ogsaa her findes Overgangsformer, idet Handelen med fast Ejendom og Anlæg sammenknyttes med Vareomsætningen, f. Eks. hos den saakaldte Etableringsgrossist.

II

Søger man derefter at analysere selve Omsætningsfunktionens Indhold, faar man umiddelbart en Deling af Hovedfunktionen efter de to Retninger, hvori vi opfatter Tilværelsen, Rum og Tid. Man kan tale om en kommerciel *Rumfunktion* og en kommerciel *Tidsfunk-*

¹⁾ J. Hirsch: Der moderne Handel etc. 2. Udgave, Tübingen 1925. S. 68—71.

tion¹⁾. Man kunde kalde dem Handelens to primære²⁾ Grundfunktioner. Medens enhver Funktion foregaar i Tid og Rum — altsaa ogsaa Produktionsfunktionen — faar Omsætningsfunktionens Grundfunktioner deres særlige Indhold deri, at Handelsorganisationen søger at overvinde de Spændinger, Inkongruenser, der opstaar ved, at Produktion og Forbrug er adskilt i Rum og Tid. Overtagelsen af den kommercielle Rumfunktion bestaar i at disponere Goderne fra de Omraader, hvor de er i relativ Overflod til de Omraader, hvor de er i relativ Mangel. Medens Tidsfunktionen analogt bestaar i »Carrying« af Goderne fra de Tidspunkter, da der er forholdsvis rigeligt af dem, til de Tidspunkter, da de er forholdsvis knappe i Forhold til Efterspørgselen.³⁾ Begge Funktioner indeholder et forberedende og gennemførende Stadium, idet der forud for selve Byttetransaktionen foregaar en Opsøgning af de forskellige Afsætnings- og Indkøbsmuligheder, før derefter, naar den billigste Indkøbskilde og den stærkeste Efterspørger er fundet, at foretage en Overdragelse af Ejendomsretten gennem Kontrakt og en materiel — disponerende — Overførsel af Varen fra Sælger til Køber. I deres rene Form træffes de to Funktioner i Virkeligheden paa Varebørserne som henholdsvis *Arbitrage* og *Spekulation*,⁴⁾ og saafremt det ikke var, fordi man forbandt to specielle Forretningsformer med disse to Ord, kunde man fristes til at betegne Grundfunktionerne som henholdsvis Arbitragefunktionen og Spekulationsfunktionen.

De to Funktioner falder ikke sammen med den økonomiske Teoris Sondring mellem dynamiske og statiske Forhold, hvorved man forstaar en Analyse med eller uden Hensyntagen til Tidsfaktoren. Rum-

¹⁾ Naar *Redlich* (anf. Skr. S. 41) ikke vil indrømme Tilstedeværelsen af en kommerciel Rumfunktion, hænger det sammen med hans snævrere Definition af Handelen som »Vermittler« af Vareomsætningen. Han siger: *Vermittlung des Güterumlaufs und Direktion der Warenbewegung sind untrennbar . . . Deshalb widerstrebt es mir, eine besondere Handelsfunktion des interlokalen Ausgleichs zwischen Angebot und Nachfrage, zwischen Überschuss- und Bedarfsgebieten anzuerkennen, während der Ausgleich in der Zeit zweifellos eine besondere Funktion ist, die nicht dem Handel als solchem zukommt, nicht mit der Vermittlung des Güterumlaufs unlösbar verbunden ist.* — Med Ændringen af Definitionen opløses Uoverensstemmelserne.

²⁾ »Primær« i den Betydning, at de umiddelbart kan udledes af Definitionen for Handel.

³⁾ Rumfunktionen bestaar saaledes ikke i Transport, saa lidt som Tidsfunktionen bestaar i Lagring. De bestaar i at finde de gunstigste Byttekombinationer i Tid og Rum og foretage de nødvendige Dispositioner til at effektuere Vareoverdragelsen.

⁴⁾ *Laufenburger* sammenfatter Arbitrage og Spekulation under Begrebet »Le commerce regulateur« (i Modsætning til »Le commerce distributeur«). Den prisudlignende Funktion er imidlertid en Følge af erhvervsøkonomisk Virksomhed, altsaa ikke en særlig Handelsfunktion. (Se *H. Laufenburger: Le Commerce et l'Organisation des Marchés*. Paris 1938, S. 50—58).

og Tidsfunktionen er som Funktioner betragtet tidsløse, og de har deres Stilling i den organisatoriske Struktur saavel under statiske som under dynamiske Forhold— men dermed være naturligvis ikke sagt, at deres rent mængdemæssige Betydning ikke er meget afhængig af, om Samfundet nærmest befinder sig under statiske Forhold eller er i en rivende Udvikling.¹⁾ Særlig Tidsfunktionens Omfang bliver paa- virket af Dynamikken, eller bedre af den Uoverskuelighed og Ubereg- nelighed, hvormed den økonomiske Proces forløber. Overhovedet er Tidsfunktionen i mange Henseender fuldstændig indholdsforskellig fra Rumfunktionen, hvis Omfang stort set nøje kan beregnes, fordi man kender Begyndelses- og Endepunkt samt alle Mellestationerne. Tidsfunktionens særlige Problemer opstaar derved, at man ved Dis- poneringen i Tid kun har Nutidsmarkedet for sig, medens alle de forskellige Markeder i Fremtiden ligger skjult og først dukker op, efterhaanden som man ved den samme Tidsproces, der ogsaa fører de oplagrede Varer fra Tidsmarked til Tidsmarked, kan faa det nøj- agtige Overblik over Markedskonstellationen paa hvert enkelt Tids- punkt. Men paa det nye Tidsmarked, som man er naaet frem til, er det gamle Tidsmarked allerede sunket ned i Fortiden, og det er ikke muligt at foretage Disponeringer i det mere.

Oberparleiter udtrykker ganske klart Forskellen mellem Marke- derne i Sted og Tid saaledes: »Medens de forskellige Byttekombina- tioner og de paa Grundlag heraf dannede Markeder med Hensyn til Rummet er lejret ved Siden af hinanden, er de i Tiden lejret bag hinanden. Dette betyder, at man ved Opsøgningen af Markederne i Rummet staar over for Valget mellem en Række Markeder med for- skelligt høje, men faststaaende Priser, ved Opsøgningen af Marke- derne i Tiden har man kun det øjeblikkelige Marked klart lige foran sig, bag dette skjuler det usikre Fremtidsmarked sig, medens Fortids- markederne fuldt og helt ligger uden for det økonomiske Aktions- felt.«²⁾

Naturligvis søger man alligevel at tage alle de Faktorer i Betragt- ning, som øver Indflydelse paa Fremtidens Priser — undertiden

¹⁾ *Oppenheimer* skelner mellem Handelens *statiske* og *kinetiske* Funktion. Den sta- tiske Funktion »ist die billigste Beschaffung und vor allem die zweckmässigste Verwaltung der Waren«; den kinetiske Funktion »besteht darin, erstens immer neue Produzenten mit immer neue Konsumenten dadurch in Verbindung zu bringen, dass er (d. v. s. Handeln) neuen Bedarf weckt; dadurch die Produktion anzuregen und zu vermehren — vielleicht seine wichtigste Funktion! — und die Bahnen zwischen den Erzeugern und den Verbrauchern immer mehr zu glätten und »einzuschleifen«. *Franz Oppenheimer: »Der Grosshandel und die deutsche Volkswirtschaft«* (1918) optrykt i »Wege zur Ge- meinschaft«, München 1924, S. 347.

²⁾ *Oberparleiter*, anf. Skr. S. 26.

gennem Dannelsen af en særlig Terminspris. Men netop fordi der forbliver en Risiko for, at alle Beregninger kuldkastes i næste Øjeblik, har det altid været en særlig tillokkende Opgave at overtage Tidsfunktionen; i en heldig Udnyttelse af Prissvingningerne ser en stor Gruppe af Handelens Udøvere Kulminationen for deres Virksomhed.

Ved Tidsfunktionen fortjener iøvrigt at fremhæves endnu et Forhold, som er i Stand til at belyse Handelens Grænser fra en ny Side. Eftersom Handelen overtager Vare disponeringen, fra Varerne forlader Produktionsprocessen, indtil de gaar ind i Forbruget, bliver det som Regel en temmelig kort Del af den samlede økonomiske Disponeringsperiode — der løber fra det Øjeblik, man disponerer over Kapital til Investering i Produktionsmidler, og indtil Anlægget er afskrevet og dets Produkter solgt — som falder i Omsætningsprocessen. Ved letfordærlige Produkter omsættes Varen maaske i Løbet af faa Timer eller paa endnu mindre Tid, og et enkelt Høstaar plejer at være Højdepunktet for Omsætningsprocessens Løbetid. Det er kun under ganske særlige Forhold og i Reglen ved Hjælp af forskellige Statsinterventioner, at det har været muligt at holde Varerne gennem flere Aar i Omsætningsprocessen. Handelens Tidsfunktion falder saaledes inden for Korttidsmarkedet, medens det hører til Produktionsfunktionen at foretage Langtidsdisponeringen over Udbudet. At der bestaar en nøje Forbindelse mellem Korttidsmarkedet og Langtidsmarkedet behøver ikke særligt at fremhæves; de Meddelelser, som tilgaar Produktionen fra Handelen, giver netop Anledning til Overvejelse om Nyinvesteringens Omfang, Retning samt Længde, og paa lignende Maade betyder de en Gang foretagne Investeringer en Uelasticitet fra Tilbudssiden, som kan give Handelen store Inkongruenser at overvinde i Rum og Tid.

Rum- og Tidsfunktionen kan imidlertid gøres til Genstand for en yderligere Underdeling, idet der i Markederne danner sig en Række Lag af kvalitativ Art, der opstaar forskellige mere eller mindre samvarende Grupper, *inden for* hvilke Vareudvekslingen foregaar uden andre Indskrænkninger og Vanskeligheder end dem, der fremgaar af Rum- og Tidsfunktionen slet og ret, men *mellem* hvilke der bestaar særlige Spændingsforhold, som man søger udlignet. Der opstaar først og fremmest følgende to Underfunktioner, som hver for sig har en Rum- og Tidsdimension:

- 1) *Kvantitetsfunktionen* og
- 2) *Kvalitetsfunktionen*.

Valget af den rigtige Mængde og den rigtige Kvalitet er ganske tydeligt indeholdt i Rum- og Tidsfunktionen, idet en Udligning mellem to Markeder altid maa indeholde en Løsning af Problemet om, »hvor meget« og »hvad« der skal til for at skabe Udligning. For saa vidt er der heller ingen Anledning til at tale om en særlig Kvantitets- og Kvalitetsfunktion.

Det særlige Indhold, som skal lægges i de to Funktioner, findes ligeledes hos Oberparleiter, der f. Eks. om Kvantitetsfunktionen siger: »Kvantitetsfunktion i vor Betydning bestaar ikke i at overvinde Mængdeforskelle mellem Omraader og Tidspunkter med Overflod og med Mangel, men derimod i Overvindelse af de Mængdeforskelle, som bestaar mellem de gennem Omsætningen sammenknyttede Enkeltvirksomheder eller Husholdninger, og som saa at sige teknisk vanskeliggør en umiddelbar Handelsforbindelse mellem dem indbyrdes.«¹⁾

Analogt forholder det sig med Kvalitetsfunktionen. Medens i og for sig Kvalitetsproblemet er indeholdt i Rum- og Tidsfunktionen — idet Tilfredsstillelsen af en Efterspørgsel i Tid og Rum samtidig involverer Løsningen af Problemet om, hvilken Varekvalitet, der egner sig for Behovstilfredsstillelsen — faar den særlige Kvalitetsfunktion sin Plads derved, at der findes kvalitative Forskelle mellem Tilbud og Efterspørgsel, der vanskeliggør direkte Handelssamkvem mellem visse Virksomheder indbyrdes eller mellem Virksomheder og Husholdninger.

Overvindelsen af de kvantitative Inkongruenser kan yderligere spaltes i en disponerende Samle- og Fordelingsvirksomhed, og man kan tale om en *Samlefunktion* og *Fordelingsfunktion* som Underfunktioner under Kvantitetsfunktionen. De to Funktioner optræder, hvor det drejer sig om at tilpasse henholdsvis smaa, spredte Produktionsmængder til (industrielle) Forbrugeres Behov for store Indkøbsmængder eller at tilpasse store Produktionskvanta til smaa Købsmængder.

Paa lignende Maade opløser Kvalitetsfunktionen sig i en *Sorterings-*, en *Blandings-* og en *Assorteringsfunktion*. Gennem Sorteringsfunktionen gøres uensartede Leverancer i Stand til at tilfredsstille en Efterspørgsel efter ensartede Kvaliteter; gennem Blandingsfunktionen (Manipuleringsfunktionen), der sætter ind, hvor Varen bestaar af smaa, let ombyttelige Enheder (Kaffe, Korn), bliver Standardtyper gjort i Stand til at tilfredsstille et individuelt Behov; gennem Assorteringsfunktionen skabes endelig et Varesortiment, der knytter For-

¹⁾ Oberparleiter, anf. Skr. S. 39.

bindelsen mellem et specialiseret Tilbud og en samhørende Efter-spørgsel.

Der findes imidlertid andre Muligheder for Inkongruenser inden for Rum- og Tidsdimensionerne end dem, der fremkommer gennem Kvantitets- og Kvalitetsgrupper. Der bestaar Forskelligheder i Race og Religion, Sæder og Skikke, Retsforhold og offentlig Mening, Velstand og social Struktur, Politik, Trafikforskrifter, Sprog, Mønt-, Maal- og Vægtsystem etc. Alle disse Forskelligheder vanskeliggør enten direkte eller indirekte den umiddelbare Forbindelse mellem forskellige Grupper af Producenter og Aftagere. — Oberparleiter¹⁾ samler alle disse Forhold i en omfattende Gruppe »Werbefunktion«, der ogsaa indeholder Reklamen, og hvis Ydelse bestaar i at »overvinde de psykiske Inkongruenser«, som staar i Vejen for, at Handels-transaktioner kan komme i Stand.

Som Lisowsky meget rigtig bemærker, er der imidlertid saa stor Forskel paa at lære fremmede Sprog, sætte sig ind i forskellige Landes Erhvervsstruktur og Retsforhold, deres Sæder og Skikke paa den ene Side og at foretage Reklame- og Propagandavirksomhed paa den anden Side, at man daarligt kan sammenfatte disse Ydelser under en enkelt Funktionsbetegnelse.²⁾ Medens det synes rigtigt at skille Reklamen ud som en Grænsefunktion for Handelen, idet Paa-virkningen af Modkontrahentens Motiver ikke staar i umiddelbar Forbindelse med Definitionen af Varehandelen, maa Overvindelsen af de Inkongruenser, der følger af Tilstedeværelsen af forskellige Kultur-kredse, siges at høre med til de primære Handelsfunktioner. Denne Funktion kan kaldes

3) *Socialfunktionen,*

saafremt man vil undgaa de Ideassociationer, der følger med Betegnelsen Kulturfunktion, og som ligger uden for Økonomiens Omraade (smlg. de kendte Festtale-Vendinger, saasom »Handelen bygger Bro mellem Folkene«, »Handelen er Banebryder for al Kultur«, eller fra den modsatte Lejr: »Mercur er ikke blot Handelens, men ogsaa Tyvenes Gud« etc.).

Socialfunktionen kan betragtes baade i Tids- og Rumdimensionen. Overvindelsen af de Spændinger, som følger den rumlige Fordeling med forskellige sociale Lag og Grupper, naar sin største Betydning

¹⁾ Anf. Skr. S. 71.

²⁾ Kendskabet til fremmede Lande o. lign. kan ofte netop vise, at der paa et Marked ikke er Chancer for Afsætning hverken med eller uden Reklame. — Se *Lisowsky*, anf. Skr. S. 21.

ved Udviklingen af den internationale Handelsorganisation, medens de tidsmæssige Inkongruenser først og fremmest viser sig i Form af Modesvingninger, hvis Følger det bliver Handelens Opgave at forudane og neutralisere.

III

Foruden de foran nævnte primære Funktioner, som staar i umiddelbar Forbindelse med Disponeringen af den organiserede Vareomsætning, findes der Funktioner, som staar i en noget fjernere Relation til Vareomsætningen. De er dog heller ikke Randfunktioner paa samme Maade som de tidligere nævnte, idet de optræder som omsætningstekniske Hjælpemidler for de primære Handelsfunktioner. De vigtigste to Grupper af disse sekundære Funktioner kan samles under Fællesbetegnelsen: Rapportfunktionen og Kontraktfunktionen.

Rapportfunktionens Indhold fremgaar i Korthed af følgende:

Selve Prisdannelsen optræder baade som Forudsætning for og Følge af Handelens Virksomhed. Prisforskelle mellem forskellige Markeder giver Anledning til Omsætningstransaktioner, og i disses Følge opstaar nye Priskonstellationer. I sidste Instans fremkommer Priserne gennem et Samspil mellem alle økonomiske Elementer fra Tilbuds- og Efterspørgselsiden, og Prisdannelsen som saadan kan ikke kaldes en Omsætningsfunktion. Den kan derimod opfattes som en ledsagende Biforeteelse, et Affaldsprodukt, der automatisk opstaar under Handelsfunktionernes Udførelse.

Imidlertid præsteres der i Forbindelse med de primære Handelsfunktioner en Ydelse, som teknisk set er en Forudsætning for Handelens Virksomhed. Denne Ydelse, Rapportfunktionen, gaar ud paa at konstatere Tilbuds- og Efterspørgselsforhold, saa vidt muligt udtrykt i Priser. Rapportfunktionen falder ikke sammen med Efterretningsvæsenet (Post, Telegraf, Telefon etc.), idet dette »Væsen« saa at sige kun udfører den produktionstekniske Randfunktion i Forbindelse med den kommercielle Oplysningstjeneste. I sin mest eksakte Form optræder denne Rapportfunktionens Resultater i Form af Priser — Markedsnoteringer, Prislister, Kataloger, aabne Butikspriser etc. — men ogsaa almindeligé og mere specielle Oplysninger om økonomiske Forskydninger, eller om fjernere Forhold, som kan øve Indflydelse paa Priserne, indgaar som et Led i denne Rapporttjeneste, hvis nyeste Skud er Udviklingen af Markedsanalysens Teknik.

Kontraktfunktionens Indhold er den juridisk-tekniske Overdragelse af Ejendomsretten. Særlig den Teknik, som giver sig Udtryk i Op-

stilling af Købekontrakter, Udvikling af Handelsusancer, Skabelsen af kommercielle Voldgiftsdomstole o. lign., stiller store Krav til Handelsfunktionernes Udøvere; men ogsaa Disponeringen af Varerne gennem Handelens Hjælpeinstitutioner kræver en særlig Indsats ved Afslutningen af Fragt- og Forsikringskontrakter, Opbevarings-, Speditions- og Behandlingsaftaler etc., samt med at kontrollere Aftalernes Opfyldelse.

Vi er dermed kommet igennem denne Skitse af Handelsfunktionernes Struktur. Den gør paa ingen Maade Krav paa at være fuldstændig og kan heller ikke være det, eftersom Funktionernes Antal ifølge deres Idé er lige saa uendeligt som det Antal Delydelser, som Produktionsfaktorerne præsterer inden for Handelen i et arbejdsdelt Samfund. Ligeledes vil Funktionernes Gruppering, Artsbetegnelse og Omfang afhænge af, om man først og fremmest har Funktionernes samfundsøkonomiske eller bedriftsøkonomiske Indføjelse i Tankerne. Saa meget staar imidlertid fast, at Funktionsopspaltningen i særlig Grad er egnet til at bygge Broen mellem Bedrift og Samfund. I det følgende Afsnit skal ganske kort gives en Oversigt over Handelsfunktionernes Betydning for Grupperingen af de mangeartede Former, som Udøvelsen af Handelsvirksomhed iklæder sig.

IV

Funktionerne udføres af Organisationsenheder, d. v. s. Virksomheder eller Delvirksomheder (Afdelinger). Da de organisatoriske Optimalstørrelser for Virksomheder indtræder længe før det Punkt, da en enkelt Virksomhed kan omfatte det udstrakte Omraade for Funktionerne, indtræder der en Opdeling af Funktionsomraadet, et Udsnit baade efter Mængde og Art, idet enhver Virksomhed foretager saa gunstigt et Udsnit af Funktionerne, som det er den muligt. De mange Former for Virksomheder, som man finder i Virkeligheden, kan saaledes ud fra Funktionstanken indordnes i bestemte Grupper, hvorved de forskellige Typer paa Virksomheder fremtræder som konkrete Udtryk for bestemte Funktionskombinationer.

Ved selve Grundlæggelsen af Virksomheden bliver Funktionerne ofte fastlagt gennem de faste Anlæg, Beliggenhed og Udstyrelse med Kapital og Arbejdskraft. Men i hvert enkelt Forretningstilfælde bliver der Mulighed for at tilpasse sig til Modkontrahenten ikke blot med Hensyn til den Vare, som denne ønsker, men ogsaa med Hensyn til de Funktioner — og den med Funktion forbundne Risiko — som

Sælgeren eller Køberen kan overtage med forholdsvis mindst Omkostninger. Efter Omstændighederne kan Virksomheden renoncere paa fuld Godtgørelse for visse Ydelser i Forventning om bedre Ydelse og Udbytte af det samlede Funktionskompleks. Driftspolitikken kan saaledes opfattes som Funktions- og Risikopolitik.

Specialiseringen efter Handelsfunktioner og Produktionsfunktioner blev paa et tidligt Stadium afgjort derhen, at den handlende Producent blev Reglen, medens den producerende Handlende blev Undtagelsen. Dog er Forbindelsen mellem Handelsvirksomhed og Produktionsopgaver alligevel ikke saa helt sjældne. Særlig Reparationsarbejde, Installation og Montering, Formaling og lignende haandværksbetonede eller nærmest varebehandlende Arbejder sker ofte i Forbindelse med Handelsvirksomheder.

Kombinationen mellem Handel og Produktion hænger sammen med Mulighederne for Skabelsen af teknisk-organisatoriske Optimalkombinationer mellem de to Funktionsgrupper. Før den industrielle Revolution var Forskellen mellem Produktionsvirksomhedernes optimale Udbud og Husholdningernes gennemsnitlige Forbrug saa ringe, at en særlig, stort udbygget Handelsorganisation i Reglen ikke var nødvendig. Producenter og Forbrugere handlede direkte med hinanden. Kun i Fjernhandelen opstod et Omraade, som Producenten ikke havde Indblik i, idet den optimale Størrelse for Handelsvirksomhed langt oversteg den enkelte Produktionsbedrifts gennemsnitlige Tilbud. Efter Industrialismens Gennembrud syntes Afstanden fra Produktion til Forbrug at blive for stor for Producenten; det saa ud til at skulle blive Reglen, at han maatte indskrænke Omfanget af sin Handelsfunktion til Afslutning af Forretninger med den erhvervsspecialiserede Købmand. Endog den kommissionsvis forarbejdede Industri blev almindelig, f. Eks. i den engelske Bomuldsindustri med den særlige Forlægger, der optraadte som Producentens Indkøbs- og Salgsdisponent paa samme Tid. Hovedtendensen gik imidlertid hurtigt igen i Retning af at knytte en mere og mere udbygget Handelsorganisation til Produktionen. Det skyldtes dels den stigende industrielle Koncentration, som igen bragte Optimum i Produktionen i Nærheden af Optimum i Handelen, dels — og især — hang det sammen med Specialiseringsmulighederne inden for Handelen selv.

Forbindelsen mellem de egentlige, primære Handelsfunktioner og de varetekniske Randfunktioner er nemlig undergaaet store Ændringer under Industrialismen.

Gaaende ud fra det Grundtilfælde, at Virksomheden udfører baade Varebehandling og Vare disponering, stiller den nødvendige Kapital

til Raadighed for Anlæg til Varebehandlingen og for Finansiering af Varernes Omløb i Virksomhedens Besiddelse samt til Imødegaelse af de dermed forbundne Risici, viser den organisatorisk-tekniske Udvikling sig først og fremmest ved, at der opstaar forøgede Muligheder for at skille den materielle og juridiske Overdragelse samt Handelsfunktionen fra Risiko og Kapitaldisposition.

Naar Salgsøjeblikket adskilles fra det Øjeblik, da den materielle Overdragelse finder Sted, opstaar Leveringsforretningen, der forøger Mulighederne for at fordele en væsentlig Del af Ejerrisikoen — Vareisiko, Prissvingningsrisiko etc. — efter Kontrahenternes Ønsker. Paa samme Maade giver Udviklingen af Distancehandelen, hvorunder Købsplads adskilles fra Leveringsplads, Muligheder for Deling af Transportrisikoen samt for Adskillelse af Handelsvej og Transportroute. Naar endelig Betalingsøjeblikket adskilles fra Tidspunktet for Salget eller den materielle Overdragelse, opstaar af den oprindelige Kassaforretning en Kreditforretning, der giver Mulighed for Omsætningsleddenes forskellige Deltagelse i Varestrømmens Finansiering uafhængig af den materielle eller juridiske Besiddelse. Fra alle Sider forøges saaledes Disponeringsfriheden i Omsætningen, men samtidig vokser ogsaa Mulighederne for at lede hele Omsætningen fra et centralt Sted.

Før vi gaar over til en Diskussion af Funktionerne i Enkeltheder, skal fremhæves, at det er langt det almindeligste, at en Handelsvirksomhed overtager alle Handelsfunktionerne; imidlertid er det ikke ualmindeligt, at een af de overtagne Funktioner optræder som typisk¹⁾ for vedkommende Virksomhed, d. v. s. er afgørende for, at Virksomheden holder sig som selvstændigt Handelsled.²⁾

¹⁾ Typiske Funktioner er efter *Redlich* »solche, die zwangsläufig erfüllt werden müssen, wenn in dem betreffenden Wirtschaftszweig und auf der betreffenden Stufe Handel (d. v. s. erhvervsspecialiseret Handel) getrieben werden soll«. *anf. Skr.* S. 29.

²⁾ I De forenede Staters Erhvervsstillinger fra 1929, 1933 og 1935, de mest specificerede statistiske Materialeindsamlinger, som findes for noget Land, spiller the full-function wholesaler — ogsaa kaldet wholesale merchant, service wholesaler, regular wholesaler — langt den dominerende Rolle blandt de selvstændige Grossister. Af Grossister med »typisk« Funktion nævnes kun exporter, importer, converter (nærmest lig Forlægger) samt industrial distributor. I en særlig Gruppe anføres dog assembler og country buyer, der ogsaa er en Art »typiske« Handlende. Som Modsatning til full-function wholesaler anføres limited-function wholesaler, der findes i følgende Under typer: cash-and-carry wholesaler (der ikke giver Kredit og ikke bringer Varer ud), drop shipper eller desk jobber (der ikke har Lager), wagon distributor (der forbinder Udbringning med Ordreoptagelse) samt mail order wholesaler eller catalog wholesaler (der ikke benytter Rejsende til Indsamling af Ordre). *Smlg. Census of Business 1935, Wholesale Distribution, Washington 1937., endvidere T. N. Beckman og N. H. Engle: Wholesaling, New York 1937. S. 140, 220—238 passim.* — I den europæiske Litteratur har *Hirsch* for Engroshandelens Vedkommende foretaget en Inddeling af Købmændene efter »typiske« Funktioner (Aufkäufer, Sortierer, Spekulativhändler, Verleger, Verteilungsgrossist, Engrossortimenter, Kreditgrossist, Einrichtungsgrossist, Ramschkäufer), Til Gengæld ofrer han ikke nogen særlig Omtale paa Grossisten uden typisk Funktion. *Smlg. Hirsch, anf. Skr.* S. 46—72.

Rand- og Sekundærfunktionernes Forbindelse med de primære Funktioner har iøvrigt gennemløbet omtrent følgende Udvikling.

For Klassikerne var *Transportvirksomhed* en uløselig Del af Handelsens Funktioner¹⁾. Med Opstaaelsen af de mekaniserede Trafikmidler er i hvert Tilfælde Langdistancetransporten overgaaet til at blive et selvstændigt Erhverv, en Hjelpeinstitution for Handelen, uden at dennes Væsen derved er blevet ændret. En stor Del af den lokale Trafik er dog, ogsaa efter Bilernes Fremkomst, stadig snævert forbundet med Vareomsætningen.

Lagerfunktionen har ligeledes været underkastet store Forskydninger. Medens der med upaalidelige Trafikmidler og ustandardiserede Varer — især af landbrugsmæssig Oprindelse — opstod et vigtigt Oplagringsproblem, som sædvanligvis maatte løses i umiddelbar Forbindelse med Varedisponeringen, udvikler der sig med Distancehandelen særlige Pakhusselskaber. Den juridiske Overdragelse finder ofte Sted ved Hjælp af Dispositionsdokumenter (Pakhusbeviser). En stor Del af den selvstændige Engroshandels Lagerfunktion er i vore Dage overgaaet til saadanne Hjelpeinstitutioner, ligesom en Del af Lagringen — særlig for Industrivarers Vedkommende — foregaar i umiddelbar Forbindelse med Produktionsprocessen. I Detailhandelen er Lagerfunktionen derimod stadig nøje forbundet med Varedisponeringen, og med den hurtige Udvikling af Rigdommen paa Varearter og Varekvaliteter forbliver denne Funktion af stor Vigtighed.

Paa lignende Maade ændres *Sorteringsfunktionens* Bundethed til Varedisponeringen. Medens den tidligere udgjorde en vigtigt Opgave for de fleste Handelsvirksomheder, trænges den nu for en stor Del tilbage derved, at Varerne fremtræder standardiserede og sorterede fra Produktionsprocessen. Fremkomsten af Købmændenes private Mærker giver dog til en vis Grad Funktionen en ny Binding til den selvstændige Handel. Ved de Varer — altsaa især Landbrugsvarer — der paa Grund af deres Natur kræver Sortering, er Funktionen imidlertid ofte adskilt fra Handelsvirksomheden og foretages af særlige Sorteringsinstitutioner. Funktionen udføres ofte i Forbindelse med Oplagringen, f. Eks. i Kornsiloeerne, og optræder kombineret med uvildige Kontrolinstitutioner (Regeringsinspektion). — *Sortimentsfunktionen*, som især er af overordentlig Betydning i Detailhandelen, har derimod sædvanligvis ikke kunnet adskilles som særlig Hjelpe-

¹⁾ For *Adam Smith* falder Engroshandelen sammen med »the carrying trade«. Wholesale merchants anvender deres Kapital »in transporting either the rude or manufactured products from the places, where they are abound to those where they are wanted«. (Wealth of Nations, II Bog, V Kap., Udgave: Routledge & Sons, London 1903, S. 277).

institution og foregaar i umiddelbar Forbindelse med Varedisponeringen. Markeder og Messer understøtter dog Bestræbelserne for at udskille den Del af Sortimentfunktionen, som Engroshandelen ellers overtager.

Samlings- og Fordelingsfunktionen, som først og fremmest er forankret i Relationsforholdet mellem Raastofproduktion, Videreforarbejdning og Forbrug, har oplevet store kvantitative Udvidelser paa Grund af Stordriften i den videreforarbejdende Industri. Ved den mineralske Raastofproduktion er Samlingsfunktionen ogsaa næsten fuldstændig forsvundet, og ved de konsummodne Levnedsmidler, hvor tidligere Samlingen og Fordelingen var betinget af Transporthensyn og Varekarakter, har Stykgodstrafik og Distancehandel i vidt Omfang overflødiggjort de to Funktioner. I vor Tid har Samling og Fordeling sædvanligvis ikke større Betydning i en Handelsvirksomhed og kan i Reglen uden Vanskelighed overdrages Hjelpepersoner som f. Eks. Transportselskaber, Speditører, Mæglere, Kommissionærer, Agenter etc.

Den bankmæssige Randfunktion, *Kreditgivningen*, var gennem Tiderne ofte nødvendig for Etableringen af Vareomsætningen. Efterhaanden som flere og flere Virksomheder bliver modne til at opnaa Bankkredit, overgaar Kreditgivningen til disse særlige Kreditformidlere. Under meget dynamiske Forhold vil Varekredit — især som Kundekredit — dog stadig være en vigtig Funktion. Kreditgiverens eller Kreditformidlerens Rolle kan dog lige saa godt overtages af selvstændige Handlende som af producentafhængige Organisationer.

Ved den psykiske Randfunktion, *Reklamen*, er Udviklingen karakteriseret dels ved en stor Udvidelse, dels ved en almindelig Mekanisering og dermed Udskillelsestendens. Med Udvidelsen af Købekraften og de næsten uoverskuelige Inddækningsmuligheder bliver Forbrugerne mere eller mindre modstandsløst udleveret til at skulle købe de Varer, hvis Navne de oftest møder, og bedømme Varerne ud fra de Oplysninger, som de afsætningsivrige Ejere giver angaaende Kvalitet og Pris. Ofte konsumeres Varerne endda, uden at Forbrugeren har gjort noget Forsøg paa at foretage en kritisk Sammenligning mellem Varens lovede og faktiske Egenskaber. Denne psykiske Magt over Konsumenterne, som Reklamen derved betyder, gør det til et eftertraktet Maal for alle Erhvervsdrivende at sætte sig i Besiddelse af dette Vaaben. Dog har de Virksomheder, der arbejder med faldende Stykomkostninger, altsaa især Industrivirksomhederne, en særlig Interesse i de Afsætningsudvidelser, som Reklamen kan skabe, og Reklamekampagnerne har derfor en Tendens til at blive

disponeret fra de industrielle Producenter. Gennem Udviklingen af særlige Reklamebureauer bliver det muligt at frigøre den tekniske Tilrettelægning af Reklamen fra den varedisponerende Virksomhed, og ved Hjælp af Mekanisering af Reklamemidlerne — Aviser, Radio etc. — overflødiggøres i vid Udstrækning den tidligere nødvendige, personlige Opsøgning af Kunderne.

Medens den selvstændige Engroshandel for en stor Del var Centrum for den organiske *Rapportfunktion*, bliver den mekaniserede Efterretningstjeneste i stigende Grad dirigeret fra Produktionsvirksomhedernes Handelsafdelinger. Stadig er dog den organiske Efterretningsformidling af stor Betydning, og den maa i Reglen supplere de mekanisk indhentede Oplysninger. Den organiske Efterretnings-tjeneste, som udføres af Rejsende, Agenter o. lign., kan imidlertid lige saa godt arbejde i den erhvervsspecialiserede Handels som i Producenternes Tjeneste, og ved denne Funktion har Grossisten ikke længere noget særligt Forspring.

Med Hensyn til *Kontraktfunktionen* gælder paa samme Maade, at Opstillingen af Standardkontrakter, Kodificeringen af Handelskutymer eller eventuelt Foreskrivning af Handelspraksis ofte varetages af andre Organisationer end dem, der i vor Tid disponerer Varestrømmen. Saaledes bliver det alene herved lettere for ikke særligt kyndige at deltage i Varedisponeringen; men hertil kommer yderligere, at de særlige Handelsformidlere, saasom Agenter, Kommissio-nærer og Mæglere, til enhver Tid er rede til at deltage i Vareomsætningens tekniske Gennemførelse efter Vareejernes Dispositioner.

Med de stigende Muligheder for at adskille den disponerende Ydelse fra saavel den materielle Behandling af Varerne som fra den tekniske Udførelse af Dispositionerne træder saaledes det centrale ved Handelen som Omsætningens Initiativudløser tydeligere frem. De primære Handelsfunktioner angiver Retningerne for dette Initiativ. Initiativet kan ifølge sin Natur ikke deles, det er af syntetisk Natur og opstaar i Menneskers Hjerne som en Idé med alle de tekniske Data som Forudsætninger og med Institutionerne som udførende Organer. Selv om Initiativet ikke kan spaltes, kan det efter Omstændighederne sætte ind snart i Rum og snart i Tid, snart mellem de forskellige Markedslag (Kvantitet, Kvalitet etc.); og da Initiativet ikke blot bestaar i at erhverve en aandelig Indsigt, men ogsaa i at give en Impuls til den omgivende Verden — saaledes at Omsætningen virkelig kommer i Stand — kræves det for at virke-

liggøres, at Ideens Skaber udstyres med Dispositionsret over økonomiske Midler og bærer Ansvar for Ideens rigtige Indhold. De Former, hvorunder Disponeringsretten kan erhverves, f. Eks. gennem Laanekapital eller Egenkapital, afhænger imidlertid ligesom de Forhold, hvori Risikoen fordeles, f. Eks. gennem Deltagerkapital, Tegning af Forsikringer, Risikokompensation (Hedging), af de Muligheder, som er givet ved det almindelige økonomiske Udviklingstrin og det politiske System.