

*Aa. Rasch og P. P. Sveistrup: Asiatisk Kompagni i den florissante Periode 1772—1792.* Udgivet af Institutet for Historie og Samfundsøkonomi. I Kommission hos Gyldendal. Kbh. 1948. 347 sider.

Man må lade lektor P. P. Sveistrup, at han er en flittig mand, der får noget fra hånden. Gennem adskillige skrifter har han bidraget til forståelsen af Danmarks økonomiske historie, særligt i den glimrende handelsperiode<sup>1</sup>). Til disse studier har han medbragt sin driftsøkonomiske viden og til en vis grad frugtbargjort den, således at vi takket være ham nu ved adskilligt om tidligere tiders forretningsmetoder, organisation og regnskabsprincipper. Til udarbejdelsen af den foreliggende bog har han allieret sig med arkivar i rigsarkivet Aa. Rasch.

Det nye omfangsrige værk om Asiatisk Kompagni behandler blot en lille, om end meget vigtig periode af dette kæmpeforetagendes historie. 1772 får selskabet sin nye oktroj, som indskrænkede kompagniets monopol til at omfatte kinahandelen, medens handelen på Indien frigaves på fordelagtige betingelser for kompagniet. Den private handel tog et stærkt opsving under den amerikanske frihedskrig, der også var kompagniets bedste tid (1776—1783). Selv om mellemkrigsårene var vanskelige og magre, kom Asiatisk Kompagni dog bedre igennem dem end datidens andre kompagnier. Men en ny og forjættende storkrig står for døren i 1792, da skildringen slutter med oktrojens udlob.

Foruden de glimrende krigskonjunkturer udmærker perioden sig ved at omfatte afsløringen af et kæmpebedrageri. Kasseangelen androg ca. 600.000 rd, svarende til en fjerdedel af aktiekapitalen. Den implicerede direktør tog sin tilflugt til St. Jørgens Sø, medens bogholderen, Battier, forduftede. Man kan ikke lade være med at studse over, at kompagniets londonforbindelse hedder Battier, Zornlin & Co. Forfatterne synes imidlertid ikke at have studset herover.

Kompagniets hovedvare fra Kina var the (desuden droger, silke og porcellæn), fra Indien kom særligt bomuldstøjer (endvidere peber og salpeter). Indkøbet af disse varer frembød store vanskeligheder, idet hovedmængden måtte købes for sølv. En sådan sølveksport var lidet velset i en merkantilistisk stat, men retfærdiggjordes gennem kompagniets betydelige reeksport, der omfattede ca. 90 % af de hjemførte varer, hvorved det ses, at kompagniet trods dette sølvkøb bedrede den danske handelsbalance. I praksis foregik sølvbetalingen dels ved, at man købte og udsendte kontant sølv fra udlandet, dels ved, at man, særligt i Kina, betalte med veksler på London, hvorved man jo sparede den dyre assurance af det kontante sølv. Veksler på København ville man ikke vide af i Østen. Selvfølgelig søgte man også at udføre danske varer, i reglen med ringe held — der var ingen brug for dem. Danske industrivarer glimrer ved deres ringe kvalitet. Det gjaldt ikke mindst et større parti geværer, som finansminister Schimmelmann fik prækompagniet på fra sin fabrik i Hellebæk. Alligevel kunne det af valutारiske grunde forsvares at sælge danske varer uden fortjeneste eller endog med tab. En tredje mulighed, som særligt kunne udnyttes i Indien, lå i deltagelsen i den lokale handel, f. eks. mellem For- og Bagindien eller mellem

<sup>1</sup>) Bidrag til de tidligere dansk-vestindiske Øers økonomiske Historie, 1942, Det Almindelige Handelskompagni 1747—1774, Medd. om Grønland, Bd. 131, Nr. 9, 1943, og Det kgl. vestindiske Handelsselskab, Historisk Tidsskr., 10. Rk., 6. Bd., s. 385—427.

*Aa. Rasch og P. P. Sveistrup: Asiatisk Kompagni i den florissante Periode 1772—1792.* Udgivet af Institutet for Historie og Samfundsøkonomi. I Kommission hos Gyldendal. Kbh. 1948. 347 sider.

Man må lade lektor P. P. Sveistrup, at han er en flittig mand, der får noget fra hånden. Gennem adskillige skrifter har han bidraget til forståelsen af Danmarks økonomiske historie, særligt i den glimrende handelsperiode<sup>1</sup>). Til disse studier har han medbragt sin driftsøkonomiske viden og til en vis grad frugtbargjort den, således at vi takket være ham nu ved adskilligt om tidligere tiders forretningsmetoder, organisation og regnskabsprincipper. Til udarbejdelsen af den foreliggende bog har han allieret sig med arkivar i rigsarkivet Aa. Rasch.

Det nye omfangsrige værk om Asiatisk Kompagni behandler blot en lille, om end meget vigtig periode af dette kæmpeforetagendes historie. 1772 får selskabet sin nye oktroj, som indskrænkede kompagniets monopol til at omfatte kinahandelen, medens handelen på Indien frigaves på fordelagtige betingelser for kompagniet. Den private handel tog et stærkt opsving under den amerikanske frihedskrig, der også var kompagniets bedste tid (1776—1783). Selv om mellemkrigsårene var vanskelige og magre, kom Asiatisk Kompagni dog bedre igennem dem end datidens andre kompagnier. Men en ny og forjættende storkrig står for døren i 1792, da skildringen slutter med oktrojens udlob.

Foruden de glimrende krigskonjunkturer udmærker perioden sig ved at omfatte afsløringen af et kæmpebedrageri. Kasseangelen androg ca. 600.000 rd, svarende til en fjerdedel af aktiekapitalen. Den implicerede direktør tog sin tilflugt til St. Jørgens Sø, medens bogholderen, Battier, forduftede. Man kan ikke lade være med at studse over, at kompagniets londonforbindelse hedder Battier, Zornlin & Co. Forfatterne synes imidlertid ikke at have studset herover.

Kompagniets hovedvare fra Kina var the (desuden droger, silke og porcellæn), fra Indien kom særligt bomuldstøjer (endvidere peber og salpeter). Indkøbet af disse varer frembød store vanskeligheder, idet hovedmængden måtte købes for sølv. En sådan sølveksport var lidet velset i en merkantilistisk stat, men retfærdiggjordes gennem kompagniets betydelige reeksport, der omfattede ca. 90 % af de hjemførte varer, hvorved det ses, at kompagniet trods dette sølvkøb bedrede den danske handelsbalance. I praksis foregik sølvbetalingen dels ved, at man købte og udsendte kontant sølv fra udlandet, dels ved, at man, særligt i Kina, betalte med veksler på London, hvorved man jo sparede den dyre assurance af det kontante sølv. Veksler på København ville man ikke vide af i Østen. Selvfølgelig søgte man også at udføre danske varer, i reglen med ringe held — der var ingen brug for dem. Danske industrivarer glimrer ved deres ringe kvalitet. Det gjaldt ikke mindst et større parti geværer, som finansminister Schimmelmann fik prækompagniet på fra sin fabrik i Hellebæk. Alligevel kunne det af valutारiske grunde forsvares at sælge danske varer uden fortjeneste eller endog med tab. En tredje mulighed, som særligt kunne udnyttes i Indien, lå i deltagelsen i den lokale handel, f. eks. mellem For- og Bagindien eller mellem

<sup>1</sup>) Bidrag til de tidligere dansk-vestindiske Øers økonomiske Historie, 1942, Det Almindelige Handelskompagni 1747—1774, Medd. om Grønland, Bd. 131, Nr. 9, 1943, og Det kgl. vestindiske Handelsselskab, Historisk Tidsskr., 10. Rk., 6. Bd., s. 385—427.

Indien og Kina. For alle disse interessante og udviklede forhold gør bogen udmærket rede. Ikke mindst skildringen af de fremmedartede forhold i Kanton tiltrækker sig opmærksomheden.

En særlig interesse knytter sig naturligvis til kompagniets organisation, finansiering og regnskabsvæsen. En analyse af aktionærkredsen viser, at af selskabets efter datidens forhold enorme aktiekapital (2.4 mill. rd. kurant = ca. 7 mill. guldkroner) faldt halvdelen på Københavns borgere,  $\frac{1}{4}$  på standspersoner og  $\frac{1}{4}$  på udlændinge. Tilsyneladende demokratisk var det forhold, at der med over 30 aktier maksimalt kunne afgives 3 stemmer, men forfatterne lader forstå, belyst ved den omfangsrige pjecelitteratur, hvormed datiden fulgte og forfulgte direktionen, at denne bestemmelse let kunne omgås ved en fordeling af aktierne på stråmænd.

Finansieringen frembød store problemer. Aktiekapitalen forslog ikke, og betalingerne fra auktioner gik langsomt ind; man måtte låne i banken og i udlandet, det sidste i samråd med finansministeriet af hensyn til virkningerne på valutakurserne. Asiatisk Kompagni var i virkeligheden for stort for landet (som senere ved sin start Store Nordiske).

Hovedparten af kapitalen var bundet i skibene og deres ladninger, navnlig det sidste. Oktrojforandringen af 1772 betød på det regnskabsmæssige område en modernisering. I sin bog om Det almindelige Handelskompagni har Sveistrup påvist, hvorledes man tidligere stod vaklende over for afskrivningsproblemer, således at man endog opskrev egne skibe med fragtbeløbene. Nu går man over til moderne afskrivningsregler, hvad også nok kunne være påkrævet, når man hører, at skibene blev oplidt på en fem-seks rejser. Et problem, som man i den moderne kontokære totalt sårer behandling af, er spørgsmålet om postering af bestiktelser. Om et sådant forhold udspinder der sig på flere generalforsamlinger en principiel diskussion. Direktørerne har givet en indfødt konge i Indien en gave til en værdi af 8000 rd. Denne opmærksomhed bogføres på kontoen for kompagniets etableringer og kapitaler i Indien med 12.000 rd. Og ikke nok med det. De således vundne 4000 rd. føres til indtægt på tabs- og vindingskontoen, »hvilket vi formene aldeles urigtigt«, siger oppositionen.

I en anmeldelse er det ikke muligt at gøre rede for behandlingen af de overmåde mange interessante problemer, som drages frem i Rasch og Sveistrups bog. Det er blot skade, at de ikke er gode fortællere, der kan fremstille disse ting så fængslende, som de fortjener.

Man kan endvidere anke over, at forfatterne jager to harer: en kronologisk fremstilling af kompagniets historie og behandlingen af en række gennemgående problemer. Det er Sveistrup sluppet langt bedre fra i bogen om de vestindiske øer.

Endelig ville det være interessant at vide, om de gengivne udskrifter af regnskaber er gengivet i deres originale form eller, når det ikke er tilfældet, hvori bearbejdelsen består. Disse tabeller kræver nemlig en ikke ringe regnskabsmæssig indsigt for at kunne læses nogenlunde flydende. Her burde Sveistrups pædagogiske virksomhed have sat sig gavnlige spor. Tabellerne er endvidere behæftede med forstyrrende talfejl, således tabellerne 4 og 16.

Den danske økonomiske historie har fået en værdifuld berigelse af vor viden om alle tiders største danske erhvervsforetagende. Men forfatterne bør betænke, at en interesseret lægmand har et berettiget krav på at få stoffet

præsenteret i en nogenlunde fordøjelig form. Det er et hensyn, som danske historikere i vid udstrækning ignorerer, og som resulterer i, at dansk historie må savne den kreds af læge læsere, som det burde være en æressag at erhverve. Ellers kvæles den historiske interesse her i landet.

*Jens Vibæk.*

**Ivar Abildhøj: Er Salgs-Omkostningerne for høje?** J. H. Schultz Forlag. Kbh. 1948. 34 sider.

Salgskonsulent Ivar Abildhøj, HD, har på basis af sit foredrag: »Salgets betydning for Industrien og Samfundet« udgivet denne lille pjece under ovennævnte titel. Der er sikkert mere slagkraft i den valgte titel, men til gengæld synes den også at være lidt af en tilsnigelse, idet kun den første  $\frac{1}{3}$  kan siges at falde ind under den, mens de sidste  $\frac{2}{3}$  nærmest er en anvisning på, hvorledes salget bør tilrettelægges fra virksomhedens side og hvilke kvalifikationer og krav, man må stille til den moderne sælger.

Forfatteren definerer først salgsomkostningerne og viser med et eksempel, hvorledes de er opstået, og hvad de dækker. Det i titlen opstillede spørgsmål besvares med et nej, hvilket søges belyst i det følgende, bl. a. med det postulat, at det større salg medfører større og dermed billigere produktion. Herunder gør forfatteren sig bl. a. til talsmand for, at de rene ekspeditionsomkostninger bør pålægges med et fast beløb pr. ekspedition og ikke som nu med et procenttillæg til varens pris.

Forfatteren nævner også den meget omtalte mellemhandleravance og siger, at kun den del, der er mellemhandlernes egentlige nettoavance eventuelt kan spares, mens den anden og større del er omkostninger, som i alle tilfælde må afholdes, d. v. s. uden mellemhandlere af fabrikanten.

Bogens sidste del karakteriseres bedst ved at nævne nogle af forfatterens dispositionspunkter:

hvad skal man sælge,  
 hvor skal man sælge,  
 hvem skal man sælge til,  
 til hvilke priser og betingelser,  
 hvordan skal man sælge,  
 hvorledes skal salget organiseres,  
 hvorledes skal salget ledes  
 o. s. v.

Bogen er populært skrevet, og de få sider, den spænder over, gør kun en meget kort og for virksomhederne naturligvis langt fra fyldestgørende omtale af problemerne mulig. Salgsfolk kan dog nok hente visse impulser, som de må søge uddybet andre steder, så måske hellere søge disse direkte.

*T. W. Rasmussen.*

**P. Nyboe Andersen: Kortfattet Lærebog i Nationaløkonomi.** Udgivet af Danmarks Sparekasseforening. Andr. Fred. Høst og Søns Forlag. Kbh. 1948. 143 sider.

Bogen har i nogle år, trykt som manuskript, været benyttet ved sparekasseskolens undervisning i nationaløkonomi, men foreligger først nu for almenheden, ført à jour.

Ved bedømmelsen af en lærebog er det vel rimeligt at lægge afgørende