

case-metoden enhver forestilling om, at der altid findes een, og kun een, rigtig »løsning« på ethvert erhvervsproblem.

Men har metoden sådanne afgørende fortrin, så må der også peges på dens mangler. Case-metoden er som nævnt ikke kundskabsmeddelende men kun metodetrærende; ydermere er den uhyre langsomt arbejdende i sammenligning med forelæsningsmetoden, ligesom den sætter en grænse for, hvor mange elever der bør være i hver diskussionsgruppe; hvis diskussionerne skal blive effektive, bør der således ikke være flere end 25—30 studerende i gruppen.

Endnu en begrænsende faktor for case-metodens anvendelse er den kendsgerning, at den stiller langt større faglige krav til diskussionslederen, end der stilles til en forelæser. Case-lederen må helt beherske sit felt, såvel i teorien som i det praktiske, så han på stedet kan bedømme og kommentere de fremkomne diskussionsindlæg og så lempeligt som muligt lede diskussionen ind mod problemernes kerne; endelig må han kunne resumere indlæggene og trække linierne fra diskussionen sammen til en konklusion. Det må derfor kraftigt understreges, at den vigtigste forudsætning for case-metodens heldige anvendelse, og tillige den der er vanskeligst at tilfredsstille, er tilstedeværelsen af en højt kvalificeret diskussionsleder.

Men disse ulemper til trods må case-metoden inden for handelshøjskoleundervisningen alligevel betegnes som en ny og gavnlig supplerung af forelæsninger og studiekredse, og man må håbe, at der herhjemme må findes folk ved handelshøjskolerne og i praksis, der indser værdien i denne undervisningsform og derpå etablerer et frugtbart samarbejde som det, der i Sverige som første resultat førte til det værdifulde »jätte-case«: »Hårdare tider — hårdare tags«.

Flemming Jensen.

Clive M. Schmitthoff: **The Export Trade.** A Manual of Law and Practice. 2nd Ed. Stevens & Sons, Ltd. London 1950. 393 sider. Sh. 25/—.

Bogen handler om de retsproblemer, en engelsk eksportør møder, og giver en meget let tilgængelig fremstilling af det for den handlende nødvendige retsstof.

Fremstillingen er opdelt i 4 hovedafsnit.

I 1. afsnit omtales selve salgskontrakten; de vigtigste handelstermer som f.o.b., c.i.f., ex ship, franco o.s.v. gennemgås, ligesom de almindelige regler om aftalers indgåelse og om køb og salg fremstilles.

I 2. hovedafsnit, »representatives abroad«, fremstilles de hovedformer, under hvilke den engelske eksportør kan repræsenteres i udlandet. Der begynder med eneforhandlingsaftalen (exclusive sales agreement), som eksportøren afslutter med en udenlandsk importør. Dernæst omtales eksportørens »independent agents abroad«, der indgår salgsaftaler på eksportørens vegne. »Agents« er efter engelsk sprogbrug ikke blot det, vi her i landet forstår ved agenter, som i reglen ikke har magt til at forpligte andre, men også fuldmægtige og kommissionærer, som er bemyndiget til at handle på eksportørens vegne, og som undertiden også handler for egen regning og

case-metoden enhver forestilling om, at der altid findes een, og kun een, rigtig »løsning« på ethvert erhvervsproblem.

Men har metoden sådanne afgørende fortrin, så må der også peges på dens mangler. Case-metoden er som nævnt ikke kundskabsmeddelende men kun metodetrærende; ydermere er den uhyre langsomt arbejdende i sammenligning med forelæsningsmetoden, ligesom den sætter en grænse for, hvor mange elever der bør være i hver diskussionsgruppe; hvis diskussionerne skal blive effektive, bør der således ikke være flere end 25—30 studerende i gruppen.

Endnu en begrænsende faktor for case-metodens anvendelse er den kendsgerning, at den stiller langt større faglige krav til diskussionslederen, end der stilles til en forelæser. Case-lederen må helt beherske sit felt, såvel i teorien som i det praktiske, så han på stedet kan bedømme og kommentere de fremkomne diskussionsindlæg og så lempeligt som muligt lede diskussionen ind mod problemernes kerne; endelig må han kunne resumere indlægene og trække linierne fra diskussionen sammen til en konklusion. Det må derfor kraftigt understreges, at den vigtigste forudsætning for case-metodens heldige anvendelse, og tillige den der er vanskeligst at tilfredsstille, er tilstedeværelsen af en højt kvalificeret diskussionsleder.

Men disse ulemper til trods må case-metoden inden for handelshøjskoleundervisningen alligevel betegnes som en ny og gavnlig supplerung af forelæsninger og studiekredse, og man må håbe, at der herhjemme må findes folk ved handelshøjskolerne og i praksis, der indser værdien i denne undervisningsform og derpå etablerer et frugtbart samarbejde som det, der i Sverige som første resultat førte til det værdifulde »jätte-case«: »Hårdare tider — hårdare tag«.

Flemming Jensen.

Clive M. Schmitthoff: **The Export Trade.** A Manual of Law and Practice.

2nd Ed. Stevens & Sons, Ltd. London 1950. 393 sider. Sh. 25/—.

Bogen handler om de retsproblemer, en engelsk eksportør møder, og giver en meget let tilgængelig fremstilling af det for den handlende nødvendige retsstof.

Fremstillingen er opdelt i 4 hovedafsnit.

I 1. afsnit omtales selve salgskontrakten; de vigtigste handelstermer som f.o.b., c.i.f., ex ship, franco o.s.v. gennemgås, ligesom de almindelige regler om aftalers indgåelse og om køb og salg fremstilles.

I 2. hovedafsnit, »representatives abroad«, fremstilles de hovedformer, under hvilke den engelske eksportør kan repræsenteres i udlandet. Der begynder med eneforhandlingsaftalen (exclusive sales agreement), som eksportøren afslutter med en udenlandsk importør. Dernæst omtales eksportørens »independent agents abroad«, der indgår salgsaftaler på eksportørens vegne. »Agents« er efter engelsk sprogbrug ikke blot det, vi her i landet forstår ved agenter, som i reglen ikke har magt til at forpligte andre, men også fuldmægtige og kommissionærer, som er bemyndiget til at handle på eksportørens vegne, og som undertiden også handler for egen regning og

risiko. Endvidere omtales det, hvorledes man kan oprette filialer eller selvstændige datterselskaber i udlandet. Der gives herved en ganske kort fremstilling af regler i forskellige lande om begrænsninger i udlændinges adgang til at drive erhverv.

I 3. hovedafsnit omtales de kontraktforhold, der knytter sig akcessorisk til eksporthandelen (matters incidental to exporting). Eksporthandelens finansiering er således omtalt, idet der gives en fremstilling af reglerne om veksler og reimbours. Endvidere fremstilles reglerne om søforsikring og om transport over søen og i luften ganske grundigt. I samme hovedafsnit gøres endelig ret kort rede for reglerne om beskyttelse af engelske patenter og varemærker i udlandet samt om voldgift og søgsmål ved domstolene.

4. hovedafsnit giver en temmelig indgående omtale af de engelske regeringsindgreb over for eksporthandelen, de engelske deviseregler samt reglerne om told og om betingelserne for fritagelse for den særlige »purchase tax«.

Et vigtigt spørgsmål, der melder sig for en eksportør eller importør, er: hvordan og hvor skal en eventuel tvist afgøres? *Voldgiftsinstituttet* har særlig betydning i England, hvor søgsmål ved domstolene er en meget bekostelig affære. Det er almindeligt, at kontrakter indgået på engelsk standardformular indeholder henvisning til en engelsk voldgiftsret, f. eks. The London Court of Arbitration. Man kan i reglen trygt indgå på en sådan voldgiftsaftale, da voldgiftsproceduren i England er højt udviklet og i videre omfang end andetsteds underkastet domstolenes kontrol. På den anden side må man gøre sig klart, at engelsk ret vil blive anvendt på kontrakten, da henvisningen til engelsk voldgift gerne vil blive opfattet tillige som en aftale om anvendelse af engelsk ret.

Det bemærkes, at England ligesom Danmark har ratificeret Geneveprotokollerne af 1923 og 1927 om anerkendelse af voldgiftskendelser. Engelske voldgiftskendelser kan altså gennemtvinges her i landet i overensstemmelse med reglerne i 1927-protokollen.

I afsnittet om *søgsmål ved domstolene* omtaler Schmitthoffs bog de engelske domstoles adgang til at pådømme sager mod udlændinge. Hovedprincippet er, at engelske domstole altid kan pådømme en sag mod en udlænding, der er til stede på engelsk territorium på tidspunktet for stævningens forkyndelse, uanset om han er bosat i England eller ikke. Endvidere kan engelske domstole altid pådømme en sag, hvis modparten indvilger deri, selv om han ikke opholder sig i en engelsk retskreds. Uden for disse tilfælde er de engelske domstole normalt ikke kompetente til at påtage sig søgsmål. Englænderne har således ikke en til den danske retsplejelovs § 248, stk. 2 svarende regel, hvorefter udlændinge kan sagsøges, dersom de ejer gods på statens territorium.

Det bemærkes i denne forbindelse, at engelske domme ikke er gennemtvingelige i Danmark. Selv om modparten er dømt i England, må sag anlægges påny her i landet, hvis man vil skaffe sig fyldestgørelse i domfældtes herværende ejendele. De danske domstole vil da kunne underkaste sagen en ny prøvelse. De engelske domstole er i så henseende mere internationalt indstillede. De anerkender som regel udenlandske domme i civile sager uden at prøve sagens realitet påny. Reglerne herom er dog ikke behandlet i

Schmitthoffs bog. (En klar fremstilling af disse spørgsmål gives af Martin Wolff i hans *Private International Law*, 2. udg. 1950, side 249 ff).

Er sagen indbragt for engelsk domstol, opstår spørgsmålet om, hvorvidt retten skal anvende *engelsk eller fremmed ret*. Reglerne herom fremstilles ret kortfattet i bogens kapitel 12. En aftale om anvendelse af et bestemt lands lov er i princippet gyldig i England, uanset om kontrakten har nogen tilknytning til det land, hvis lov parterne har valgt. Det kræves blot, at kontrakten skal være international, d. v. s. have tilknytning til flere rets-områder, samt at aftalen om at anvende det pågældende lands ret skal være »bona fide and legal«. Den må f. eks. ikke være håret af en tydelig hensigt til at omgå en uønsket lovgivning.

I de tilfælde, hvor parterne intet retsvalg har truffet, ser domstolene på, hvad parterne må formodes at ville have valgt, hvis de havde tænkt over spørgsmålet (presumed intention). Disse formodninger er tit noget luftige. Det er ofte ganske umuligt at slutte noget om, hvad parterne ville have bestemt, hvis de havde tænkt over sagen, og begrebet »presumed intention« er nærmest en fiktion. Det antages da også, at man må opstille visse præsumptioner for parternes formodede vilje. Schmitthoff gør her gældende, at der gælder en formodning for anvendelse af indgåelsesstedets lov, for så vidt angår de retsspørgsmål, der vedrører kontraktens indgåelse, form, fortolkning og indholdsmæssige gyldighed. Ved aftaler, der indgås mellem parter, som opholder sig i hver sit land, anses indgåelsesstedet for at være den plads hvor offerentens tilbud modtages, altså i reglen tilbudsmodtagerens plads. Endvidere gælder der ifølge forfatteren en præsumption for anvendelse af opfyldelsesstedets lov for så vidt angår de retsspørgsmål, der kun har forbindelse med aftalens opfyldelse. Schmitthoff mener således, at engelske domstole ligesom den amerikanske »Restatement on the Conflict of Laws« går ind for en opdeling af kontraktens retsspørgsmål i to grupper, der eventuelt vil være at bedømme efter to landes ret. Denne opfattelse deles ikke af alle engelske forfattere, f. eks. ikke af Martin Wolff, se dennes *Private International Law*, side 455. Wolff mener, at alle vigtigere spørgsmål må afgøres efter een og samme lov.

De øvrige afsnit i bogen omhandler engelske materielretlige regler, og man overraskes over, hvor stor en lighed der er mellem skandinavisk og engelsk handelsret. Der findes forskelle i reglerne om *form*. I engelsk ret kræves det f. eks., at aftaler om køb af en vare til en pris af £ 10 og derover skal indgås skriftligt, hvorimod mundtlige aftaler i princippet altid er gyldige i Danmark. Endvidere er reglerne om *aftalers indgåelse* (tilbud og aksept) forskellige fra de danske, se herom side 31—35, og det samme gælder de vigtige regler om *ejendomsrettens overgang* (s. 48). Skandinavisk ret indtager på dette område en særstilling. I de fleste fremmede retsforfatninger, herunder også den engelske, går ejendomsretten over fra sælger til køber på samme tidspunkt, uanset om der er tale om købers beskyttelse overfor sælgers kreditorer eller senere købere af samme ting eller om sælgers beskyttelse over for købers kreditorer eller omsætningserhververe. Dette er ikke tilfældet her i Norden, hvor ejendomsretsovergangen i de nævnte forskellige forhold kan ske på forskellige tidspunkter. Da England ikke har tilsluttet sig de internationale veksel- og checkkonventioner, findes der endvidere visse

forskelle mellem de kontinentale og de engelske regler om *veksler og checks*, se herom s. 132 ff. Det kan endvidere nævnes, at mangel på *stempel* kan gøre visse aftaler ugyldige, jfr. s. 182. I dansk ret medfører mangel på stempel kun bøde, aldrig at kontrakten bliver ugyldig. Forfatteren gør opmærksom på de specielle regler, der i England gælder om *havari* (s. 203 ff), smlgn. herved den danske sølovs § 187 ff. Det kan dernæst have betydning at vide, at *engelske konnossementer* ikke er undergivet samme regler om *fortabelse af rettig-heder* som i Skandinavien, idet adgangen for en godtroende erhverver af et konnossement til at udsukke en tidligere ejers ret er noget snævrere i England end i Danmark (s. 247), jfr. herved den danske sølovs § 165. Endelig kan nævnes, at de særlige regler om *forbud mod, at rederne begrænser deres ansvar*, som er fastsat i York-Antwerp-reglerne fra 1924, også gælder i England, men kun for søtransport fra engelsk havn, altså i princippet ikke for transport til engelsk havn.

Det har været forfatterens hensigt at gøre fremstillingen tilgængelig for ikke-jurister, og dette er også lykkedes ham. Stilen er overalt letflydende, og sproget er klart. Schmitthoff nøjes ikke med at give læseren råd og vejledning ud fra sin juridiske erfaring. Flere steder træffer man på anvisninger af kommerciel og psykologisk karakter. I afsnittet om »independent agents abroad« fremhæves det således, hvor vigtigt det er at indlede med en kort prøvetid, før en agentaftale indgås, og at vedligeholde en personlig kontakt mellem eksportøren og den udenlandske repræsentant. Forfatteren skriver således: »Ingen agentaftale af større betydning bør afsluttes, før principalen har set agenten personligt, og principalen bør gøre regelmæssige besøg hos agenten, eller omvendt, og bør i det hele opretholde det høje tillidsniveau, som er en afgørende bestanddel i enhver agentaftale«. Man har et stærkt indtryk af, at bogen er skrevet af en person, der ikke blot kender eksporthandelen fra dens juridisk-teoretiske, men også fra dens kommercielt-praktiske side.

Selv om bogen primært er skrevet for englændere og ud fra engelske synspunkter, kan den have stor interesse også for danske udenrigshandelsfolk, især for dem, der handler på lande inden for det britiske Commonwealth. Bogen behandler i det hele taget juridiske og kommercielle spørgsmål af generel betydning i internationale handelsforhold. At den i sit hjemland har haft succes kan ses af, at den er udsendt i 2. udgave godt et år efter første udgaves fremkomst.

Ole Lando.

Jacob B. Taylor and Hermann C. Miller: C. P. A. Problems and Questions in Theory and Auditing. Fourth Ed. McGraw-Hill Book Company, Inc. New York/London 1953. 640 sider. Sh. 52/6.

Bogen indeholder en samling af henimod 700 spørgsmål, som i de senere år har været givet kandidater til eksamener vedrørende de amerikanske Certified Public Accountants. Spørgsmålene er både af regnskabsmæssig og revisionsmæssig art og indeholder såvel teoretiske som »praktiske« problemer. Et studium af spørgsmålene er ganske interessant og giver et godt indblik i de problemer, de amerikanske revisorer beskæftiger sig med; for