

Øversigter og meddelelser

Ny skriftserie fra Eksportinstituttet.

Eksportinstituttet ved Handelshøjskolen i København har udsendt de første hæfter i en ny serie småskrifter, hvori instituttet vil offentliggøre mindre arbejder vedrørende økonomiske og juridiske problemer inden for den internationale handel. Skrifterne er tilrettelagt på en sådan måde, at de vil være af interesse for erhvervsfolk, der til daglig beskæftiger sig med udenrigshandel.

De offentliggjorte skrifter er:

1. Jan Kobbarnagel: Varemærkebeskyttelse i fremmede lande,
2. Thorkil Kristensen og P. Nyboe Andersen: U-landshjælp og erhvervslivet.
3. Knud Erik Svendsen: Østeuropas udenrigshandel og økonomiske samarbejde.
4. Ole Lando: Retsproblemer ved handel med Østeuropa.
5. Henning Gottlieb: Fællesmarkedets landbrugsordning.

Senere udsendes skrifter om følgende emner:

Per Kongstad og Hugo Rønsdal: Eksportmarkedanalyse.

Harald Vestergaard: Eksportfinansiering.

Niels Th. Kjølbje: Oprettelse af datterselskaber i udlandet.

Torben Jantzen: EFTA-samarbejdet.

Franklin R. Root: Strategic Planning for Export Marketing.

Skriftserien, der redigeres af Lauge Stetting, udsendes under fællestitlen »Eksportinstituttets Småskrifter« på Einar Harcks Forlag.

Vi bringer på de følgende sider en omtale af de første af småskrifterne, hentet fra »Meddelelser fra Eksportinstituttet«, nr. 10 og 11, 1963.

Jan Kobbarnagel: Varemærkebeskyttelse i fremmede lande, Eksportinstituttets Småskrifter 1, København, Einar Harcks Forlag, 1963. 48 sider, 7,00 kr.

I dette skrift giver professor Kobbarnagel en oversigt over de mange problemer, der rejser sig for en dansk eksportør, når han skal have et dansk varemærke beskyttet i udlandet. Retten til et varemærke, som er opnået her i landet, nyder som regel ingen beskyttelse uden for landets grænser, medmindre mærkeejeren foretager særlige foranstaltninger for at opnå en sådan beskyttelse. Reglerne herfor varierer noget fra land til land, og professor Kobbarnagels skrift gennemgår netop disse problemer, navnlig hvor de udenlandske regler afviger fra de danske. Her i landet kan man f. eks. opnå retten til et varemærke ved, at mærket enten optages i varemærkeregisteret eller faktisk tages i brug. I andre lande, således i de andre nordiske lande, er det ikke nok, at varemærket tages i brug; for at opnå beskyttelse skal der foreligge en egentlig indarbejdning af mærket.

I flere lande er beskyttelsen bedre for de registrerede end for de uregistrerede mærker. Hvis et varemærke er blevet registreret i et sådant land, og en foretningsmand protesterer, fordi han tidligere har anvendt det samme eller et lignende mærke, har han den fulde bevisbyrde for sin prioritetsret.

I Frankrig og en række andre lande, hvis lovgivning er præget af den franske, sker registreringen uden en egentlig forundersøgelse, d. v. s. der foretages ikke som i Danmark en materiel prøvelse af mærkets særpræg eller forvekslelighed, men undersøgelsen indskrænker sig til en rent formel kontrol. Den materielle forundersøgelse, som man blandt andet har i Tyskland, Holland, Storbritannien, U.S.A. og de nordiske lande, er ikke blot en garanti mod registrering af ulovlige eller værdiløse varemærker, men rummer også en effektiv beskyttelse for de varemærker, som engang har opnået registrering. I den nye franske varemærkelov agtes den da også indført.

De traditionelle typer af varemærker er i alle lande ordmærker og figurmærker. For to andre kategorier af varemærker, nemlig vareudstyr og slogans, varierer retsreglerne en del fra land til land. Her i landet har disse to typer gradvis gennem praksis tilkæmpet sig en plads i varemærkerregisteret, og deres registrering er nu udtrykkelig hjemlet i den nye varemærkelov. I de andre nordiske lande er der adgang til at registrere vareudstyr, hvorimod slogans ikke kan beskyttes ved registrering. Uden for Norden er reglerne for vareudstyr og slogans vidt forskellige.

Ikke alene vareproducenter, men også næringsdrivende som rådgivende ingeniører, arkitekter, transportkompagnier og forsikringsselskaber kan have interesse i mærker, der kan bruges som kendetegn for deres forretning. I alle de nordiske lande kan der foretages registrering af sådanne »service-mærker«. I Tyskland og England anerkendes servicemærker kun i begrænset omfang. I Frankrig har man aldrig anerkendt service-mærker.

Karakteristisk nok kan man i U.S.A. foretage registrering ikke blot af slogans, men også af særlige tone- og lydcombinationer, der for eksempel anvendes ved reklamer i radio og TV. Sådanne »akustiske« eller »sonore« varemærker har vistnok ikke lov-hjemmel andre steder end i U.S.A., selv om man også andre steder, bl. a. i Danmark, har drøftet, om de kunne beskyttes.

Mærkeretten udelukker ikke, at man kan have enslydende mærker for helt forskellige varer, eller man kan have mærker, som ligner hinanden meget, når blot varearterne ligger så langt fra hinanden, at der ikke i praksis er fare for forveksling. For meget velkendte og stærkt indarbejdede mærker kan det imidlertid være generende, hvis de benyttes af andre, selv om der ikke er nogen konkurrence og derfor heller ikke nogen forvekslingsfare i traditionel forstand. Man nævner ofte som skoleeksempel, at et mærke som »Rolls Royce« ikke bør kunne bruges for barnevogne. Synspunktet blev anerkendt allerede i 1898, da en engelsk dom forbød en fabrikant at anvende navnet »Kodak« for cykler. De nordiske lande har indført en sådan »Kodak-regel« i lovgivningen. I mange andre lande er regelen fastslået gennem domspraksis.

Også registrering af såkaldte »forrådsmærker«, d. v. s. mærker, der registreres med henblik på senere anvendelse, anerkendes her i landet. I U.S.A. skal man derimod ikke blot bruge sit varemærke, men også aflægge ed på, at man bruger det.

Det hænder, at et varemærke bliver indarbejdet i en sådan grad, at det går over til at blive betegnelse for den pågældende vareart. Således er det gået med gamle varemærker som »Grammofon«, »Apollinaris«, »Bakelit« og mange andre. I U.S.A. er et varemærke som »Aspirin« blevet til en artsbetegnelse. Denne proces, der kaldes »degeneration«, indebærer, at eneretten til varemærket falder bort, således at nu enhver har lov til at bruge betegnelsen som almindelig vareangivelse. At mærkeretten kan bortfalde på denne måde er vistnok anerkendt i alle lande. Den mærkeejer, der vil undgå, at hans mærke degenererer, må protestere hver gang, han ser sit mærke anvendt som almindelig varebetegnelse.

Udgifterne til registrering af et varemærke varierer en del fra land til land. Her i Danmark er minimumsudgiften for en dansk registrering i een vareklasse 240 kr. Registrering i udlandet er en del dyrere. Billigst er Schweiz, hvor den samlede udgift vil andrage ca. 500 d.kr. Dyrest i Europa er Vesttyskland med en udgift på ca. 900 kr. Uden for Europa kan nævnes, at det i U.S.A. koster ca. 800 kr., medens flere sydamerikanske stater er væsentlig dyrere, idet udgiften kan løbe op til 11-1200 kr. *Thorkil Kristensen og P. Nyboe Andersen: U-landshjælpen og erhverslivet*. Eksporthinstituttets Småskrifter 2. Einar Harcks Forlag, 1963. 51 sider, kr. 7,00.

Dette skrift er forfattet af to af Handelshøjskolens professorer, der hver for sig indtager centrale stillinger i u-landsarbejdet, nemlig generalsekretæren for den internationale samarbejdsorganisation O.E.C.D. i Paris, professor Thorkil Kristensen, og formanden for den danske styrelse for teknisk samarbejde med udviklingslandene, professor, dr. oec. P. Nyboe Andersen.

Thorkil Kristensen om u-landshjælpen som samlet problem for den vestlige verden.

Thorkil Kristensen fremhæver i sit bidrag, at de vestlige lande har en ganske særlig placering over for det store udviklingsproblem. En af årsagerne hertil er den historiske forbindelse mellem Europa og et stort antal udviklingslande. Især har de gamle kolonilande i Europa betydelige erfaringer, der kan bruges i u-landshjælpen. Thorkil Kristensen citerer i denne forbindelse en af de mange udtalelser, han har hørt om disse problemer i Paris: »Der er kun eet land, der virkelig kan hjælpe Congo i gang, og det er Belgien«.

For mange europæiske lande spiller det vel også en rolle, at der i koloniområdet er opbygget kommercielle kontakter, som man er interesseret i at holde vedlige. Måske er man også interesseret i at bevare den politiske kontakt med de nye stater. Der er derfor en række tilfælde, hvor u-landshjælpen er særlig stor fra de gamle kolonimagter til deres forhenværende kolonier. Det er jo en forklaring på, at Frankrig er et af de lande, der har den største udviklingshjælp i forhold til sit nationalprodukt; også forklaring på, hvorfor England, Holland og Belgien ligger forholdsvis højt i så henseende.

Der er også andre bånd, for eksempel båndet mellem De forenede Stater og de mange republikker i Latinamerika. Den såkaldte Alliance for Progress er i virkeligheden et udtryk for, at såvel U.S.A. som de latinamerikanske stater mener, at U.S.A. har en ganske særlig forpligtelse over for de andre stater på det amerikanske kontinent.

Disse historiske og politiske bånd er vel hovedforklaringen på, at trods alle F.N.s og Verdensbankens bestræbelser er stadig cirka 6/7 af u-landshjælpen bilateral.

Afgørende er det også, at de faktorer, som skal hjælpe udviklingslandene i gang, for en stor del er at finde i de vestlige industrilande og næsten kun dér. En undersøgelse, der er foretaget i Paris for et par år siden, viste, at cirka 95 procent af al kapitalstrøm, privat kapital plus offentlig bistand, til udviklingslandene, kom fra O.E.C.D.-lande plus Japan. Cirka 2 procent kom fra Sovjetblokken. Det er altså ganske overvejende den vestlige verden, der har leveret kapital. Det samme gælder den tekniske bistand og hele den overførsel af arbejdsmæssige og intellektuelle ressourcer, som både ad privat og offentlig vej har fundet sted.

Når så stor en del af hjælpen er bilateral, skyldes det blandt andet også, at den direkte kontakt imellem et industriland og et udviklingsland er en kortere vej end vejen over en international organisation. Man kan vistnok ikke komme bort fra, at der

undertiden spildes mindre ved en direkte hjælp fra land til land, end ved at man passerer en omvej over en verdensomspændende institution. Hertil kommer – ikke mindst for lande som Danmark, der har koloniperioden på væsentlig afstand – det værdifulde i, at man gennem direkte kontakt med visse u-lande får nogle personlige berøringer med mennesker, der lever under helt andre vilkår.

Det er naturligt, at de lande, som yder bilateral hjælp, kommer sammen og taler om tingene. Ved rådslagning kan de udveksle erfaringer og formindske spildprocenten, som jo utvivlsomt har været meget stor i visse tilfælde. Men dertil kommer noget andet: Ved drøftelserne mellem donorlandene kan man arbejde efter solidaritetsprincippet. Vanskelige ting bliver lette at gøre, når mange lande gør dem samtidig. Dette var hemmeligheden bag ved den europæiske handels liberalisering, og dette er også i nogen grad hemmeligheden bag den ekspansion af u-landshjælpen, som har fundet sted over de sidste ti år. Det bliver lettere rent politisk at gennemføre en ting, når man kan henvise til, at tilsvarende ting gøres i andre stater. Det bliver også økonomisk lettere. Hvis for eksempel Danmark giver hjælp til et bestemt u-land, som derefter bruger nogle af pengene til køb i Norge, så har Danmark derved støttet Norges eksport. En anden gang er det måske Norge, der støtter Sverige. En tredje gang er det måske Sverige, der støtter Danmarks eksport.

En sådan rådslagning finder sted i Paris i den udviklingshjælpskomité, Development Assistance Committee, som er et af O.E.C.D.s vigtigste organer. Ikke alle medlemsstater er medlemmer af denne komité, og Danmark er et af de sidste lande, som er blevet optaget. Ud over rådslagning foregår der her en årlig eksamination, hvor donorlandene skal præsentere deres udviklingshjælpeprogrammer og udsætte sig for andres kritik, hvis disse ikke synes, at man har gjort nok eller gjort det godt nok. Og her har man i visse tilfælde dannet såkaldte coordinating groups. Hvis en fire-fem lande giver eller tænker på at give hjælp til det samme u-land, så danner de en undergruppe inden for komitéens rammer og planlægger i fællesskab, hvad de skal gøre.

Ad denne vej kan man måske gradvis nærme sig en formulering af en samlet vestlig politik over for udviklingslandene.

Hvilke sektorer vil vokse hurtigst i det fattige lande? Bliver det industrien – eller bliver det landbruget? Thorkil Kristensen indrømmer, at man har forsømt landbrugets udvikling i u-landene, men mener dog på den anden side, at det i de nuværende u-lande i mange henseender vil være nemmere at få en hurtig udvikling for industrien end for landbruget. For landbrugets vedkommende drejer det sig jo i de fleste fattige lande om store, men isolerede og spredte befolkningsgrupper, som slet ikke har forudsætningerne for at tilegne sig en moderne teknik. Derfor vil en dybtgående forandring af landbruget i mange af disse lande forudsætte en dybtgående kulturel forandring, og dybtgående kulturelle forandringer plejer at tage i det mindste en generation.

Derimod er der en række industrier, som forholdsvis hurtigt kan etableres i de byer, hvor man allerede er i betydelig nærmere berøring med civilisationen, end man er i Asiens og Afrikas talrige landsbyer. Man har allerede set den betydelige udvikling af tekstilindustrien i Hongkong, Indien, Pakistand og andre u-lande. Der er utvivlsomt en række andre industrier, hvor man også relativt hurtigt kan lære den moderne teknik. Der skal jo selvfølgelig være nogle få tekniske og kommercielle eksperter, men det behøver i de fleste tilfælde ikke at være så forfærdeligt mange.

Thorkil Kristensen vil ikke anse det for usandsynligt, at det på en række områder

bliver lettere at få industrien hurtigt udviklet end landbruget, og da dertil kommer, at den hurtige befolkningstilvækst skaber et stærkt stigende behov for fødevarer, må man ikke blive forbavset, hvis vi kommer til at opleve det handelsmønster, at navnlig det folkerige Asien i stigende grad bliver importør af fødevarer og eksportør af industrivarer.

For den private investering er der selvfølgelig mange vanskeligheder i u-landene; der er den politiske usikkerhed o.s.v. Man kan gennemføre forskellige foranstaltninger for at formindske risikoen: garantifond, konvention til beskyttelse af privat ejendom og måske også fiskale opmuntringer til sådanne investeringer. Alle disse ting er under studium i O.E.C.D. for øjeblikket. Men der er efter Thorkil Kristensens mening næppe tvivl om, at det vigtigste af det hele er tilliden til, at det pågældende u-land fører en stort set fornuftig økonomisk politik. Hvis dette sker, kan den private investering blive meget betydelig.

De fleste u-lande har en overmåde stor knaphed på kapital. Nogle af dem har også knaphed på naturlige ressourcer – mere end vi andre. Men de har en meget stor og hastigt voksende befolkning, som i mange tilfælde er underbeskæftiget i landbruget eller ubeskæftiget i byerne. Desuden har de på grund af disse landes fattigdom en umådelig lav arbejds løn. Hvornår kommer den dag, da kapital fra de vestlige lande i stor udstrækning vandrer ud og opsøger denne billige arbejdskraft? En vandring af billig arbejdskraft kan forholdsvis let finde sted fra Italien til Schweiz og Tyskland; den er betydelig vanskeligere fra Indonesien, Indien eller Pakistan. Derimod er det jo – hvis man kan løse sikkerhedsproblemer – ikke så svært for kapitalen at vandre fra U.S.A eller Danmark til Indien eller Indonesien. Det er en af grundene til, at Thorkil Kristensen tror, at der under visse omstændigheder kan komme en forholdsvis hurtig industriudvikling i gang i nogle af u-landene.

Nyboe Andersen om den danske u-landshjælp og erhvervslivet.

Professor Nyboe Andersen peger i sit bidrag på, at der nu for første gang i Danmark er vedtaget en lov om teknisk samarbejde med udviklingslandene, og ser dette som en konstatering af, at bistandsarbejdet over for udviklingslandene nu er blevet en fast og varig bestanddel af dansk politik.

Teknisk bistand adskiller sig principielt fra eksportfremmende foranstaltninger. Det primære formål med bistand er at hjælpe modtageren. Det primære formål med eksportfremmende foranstaltninger er at ophjælpe vor egen eksport. Når for eksempel landbruget bygger et re-kombinerings-mejeri i Kuwait, så er det primære formål hermed at skabe eksportmuligheder for dansk mejeribrug, der skal levere råvarerne til den fremtidige produktion af re-kombineret mælk. Når der inrettes et mejeritræningscenter i Indien, så er dette omvendt et led i Danmarks tekniske bistand, fordi det primære formål er at uddanne indiske mejerister.

Styrelsen for teknisk samarbejde med udviklingslandene har dog allerede i sit praktiske arbejde haft eksempler på, at grænselinjen mellem teknisk bistand og erhvervsfremmende foranstaltninger kan være svær at drage. Hvis for eksempel et udviklingsland slutter aftale med en dansk virksomhed om at opføre et mejeri, et slagteri eller en cementfabrik i vedkommende land, er dette i sig selv en eksportforretning, og eventuel dansk støtte hertil må principielt henhøre under de forskellige muligheder for eksportfremmende foranstaltninger. Men hvis der til fabriken knyttes en eller anden rådgivningsvirksomhed af kortere eller længere varighed, idet der for eksempel udsendes instruktører, der skal oplære landets egen befolkning i fabriksdriften, eller man her i landet modtager stipendiater med samme formål for øje, så er disse sider

og projektet at betragte som teknisk bistand, og det er klart, at der principielt kan ydes støtte til disse sider, iøvrigt ganske uanset om der tillige ydes direkte eksportstøtte.

Det er vist en offentlig hemmelighed, at man i adskillige lande benytter udviklingshjælpen ganske energisk til fremme af projekter, som i alle væsentlige forhold må karakteriseres som eksport. I den danske Styrelse er man bundet af direktiverne i betænkningen om Danmarks bistand til udviklingslandene, men det er klart, siger Nyboe Andersen, at man inden for disse rammer vil tage de hensyn til danske eksportinteresser, som man kan, også fordi det er rigtigt – som betænkningen siger – at gennemførelsen af et teknisk bistandsarbejde i meget høj grad forudsætter et positivt samarbejde med erhvervene.

Danmarks bilaterale indsats har hidtil kun været i beskedent omfang. For finansåret 1962/63 disponerede man således kun over 1,5 mill. kr. til dette formål, men på finansloven for 1963/64 er beløbet forhøjet til 9 mill. kr. Heraf skal blandt andet finansieres projekterne i Tanganyika og Thailand og en række mindre projekter, som er under forberedelse. Foruden disse midler vil man dog i den kommende tid kunne disponere over de 12 mill. kr., som indkom ved landsindsamlingen i foråret 1962, og som staten har givet tilsagn om at opdouble til 24 mill. kr. En væsentlig del af disse midler er på forhånd båndlagt til 9 konkrete projekter i udviklingslandene, hvoraf de største er et undervisningshospital i Congo og et landbrugsprojekt, der formentlig udføres i Mysore i Indien.

Der er en særlig bestemmelse i loven om teknisk samarbejde, som kan blive af betydelig interesse for erhvervslivet, nemlig lovens § 7, stk. 1, hvor der stilles indtil 100 mill. kr. til rådighed for udenrigsministeren til ydelse af *statslån* i forbindelse med gennemførelsen af danske bistandsprojekter. Der er for nylig truffet aftale om, at der inden for denne ramme ydes et lån til Indien. Et lån, der ydes til finansiering af dansk eksport til projekter i Indien, skulle altså kunne forrentes og afdrages i Rupees, der stilles til rådighed for de danske bistandsprojekter i de kommende år. En aftale om et sådant lån på 15 mill. kr., der forrentes med 5 procent og afdrages over 10 år, er nu indgået med den indiske regering.

§ 7, stk. 2, giver handelsministeriet mulighed for efter indstilling fra Styrelsen at udstede *garantier* mod tab på private kreditter, der ydes til udviklingslandene som led i disses tekniske udvikling. Den i loven fastlagte beløbsramme er 150 mill. kr. Også her arbejder Styrelsen i øjeblikket med de første konkrete forsøg på anvendelse i praksis, der forudsætter en afgrænsning i forhold til den almindelige eksportkreditordning, således at de særlige statsgaranterede udviklingskreditter kan ydes for længere perioder og af Nationalbanken genbelånes på gunstigere vilkår end almindelige eksportkreditter.

Styrelsen håber, at der gennem udnyttelse af mulighederne i § 7 kan skabes øget interesse i dansk erhvervsliv for det danske bistandsarbejde. Det er blevet et slagord, at udviklingslandene foretrækker »trade« fremfor »aid« – at de hellere vil handle med os end hjælpes af os. Det vil utvivlsomt være både i disse landes og i Danmarks interesse, om der som en sidevirkning af bistandsarbejdet også kan skabes en voksende vareudveksling på forretningsmæssigt grundlag.

Styrelsen har som nævnt et samarbejde i gang med lande som Indien, Thailand og Tanganyika foruden mindre projekter en række andre steder. Landsindsamlingens liste over projekter omfatter i særlig grad områder i Afrika. Styrelsen er imidlertid principielt indstillet på, at man også gerne vil gøre en indsats i et eller to af de syd-

amerikanske lande, hvor der skulle være mulighed for ret sikre og hurtige resultater, som også kunne være af erhvervsmæssig betydning.

Knud Erik Svendsen: Østeuropas udenrigshandel og økonomiske samarbejde. Eksportinstituttets Småskrifter 3, Einar Harcks Forlag, 1963, 80 sider, kr. 8,75.

Comecon-samarbejdet og Østeuropas udenrigshandel.

Knud Erik Svendsen fremhæver i sit skrift den stigende rolle, som rent økonomiske overvejelser spiller i østlandenes udenrigsøkonomi. I de østeuropæiske overvejelser konstateres det ofte med beklagelse, at østlandene kun tegner sig for 12 procent af verdenshandelen, skønt de repræsenterer en trediedel af verdens industriproduktion. Som man ville vente, handler de kommunistiske lande først og fremmest med hinanden, men udviklingen går dog tydeligt i retning af en større handel med omverdenen. Fra 1953 til 1961 er østlandenes eksport til andre østlande steget med 78 procent, medens deres eksport til de vestlige industrilande og u-landene er steget med henholdsvis 144 og 233 procent.

I mange henseender peger de senere års udvikling i Østeuropa mod indførelsen af mere »kommercielle« træk i udenrigshandelen. Det planøkonomiske system er naturligvis stadig stærkt centraliseret, men i de sidste 6-7 år er der sket store forandringer, som alle peger i retning af større selvstændighed for virksomhederne og en mere »rigtig« prisstruktur. Den hårdeste del af industrialiseringsprocessen er overstået, forbrugernes pres er vokset, produktionsteknikken er blevet mere kompliceret og vareudbudet er blevet mere differentieret. Disse forhold skaber naturligvis betydelige vanskeligheder for de centrale planlæggere, som næppe kan indfri de forøgede krav, hvis de ikke baserer deres kalkulationer på samfundsøkonomisk »rigtige« priser.

Da Sovjetunionen i 20'rne startede sin planøkonomi, var landet på grund af sin størrelse og sine ressourcer ikke stærkt interesseret i handel med andre lande. Denne politik fastholdt Sovjet i de første år efter krigen. I de andre østeuropæiske lande kunne man have ventet en større forståelse for udenrigshandelens betydning, men de politiske forhold – de kommunistiske partiers magtkonsolidering, Sovjetunionens dominans og den kolde krig – hæmmede udenrigshandelens udvikling. Først i de senere år er udenrigsøkonomien blevet inddraget i østlandenes økonomiske reformbestrebelse.

Den planøkonomiske teknik på uden rigshandelens område er også blevet væsentligt forbedret i de sidste år. I begyndelsen skete denne planlægning på en ganske primitiv måde. Importplanerne blev bestemt af behovet for de mest nødvendige råstoffer og maskiner. Eksporten var traditionelt bestemt og bestod i stort omfang af varer, der ikke krævede nogen særlig eksportindsats, d.v.s. især råvarer. Efterhånden som eksportmængden er vokset, er interessen for at finde frem til de mest rentable eksportvarer imidlertid øget, og siden 1954 er der i Østeuropa offentliggjort en række forslag til beregning af eksportrentabiliteten. Såvidt vides begyndte disse forsøg i Ungarn, derefter fulgte Tjsekoslovakiet, Polen og Østtyskland, og 1962 er der også offentliggjort bidrag til denne diskussion i Sovjetunionen. Man ønsker åbenbart, at sådanne rentabilitetsovervejelser ikke blot skal foregå i centrale kontorer, men skal påvirke produktionen direkte. Man taler om at indføre et system af økonomiske stimuli, der gør virksomhederne interesseret i at producere de mest eksportrentable varer. Denne tanke har fået officiel bekræftelse i en artikel af Krustjev i august 1962.

Alle disse tanker vil i stigende grad indføre mere »kommercielle« træk i Østeuropas udenrigshandel. At tankerne er alvorligt ment blev blandt andet vist med den op-

sigtsvækkende ændring af rubelkursen 1. januar 1961, som i realiteten var en devaluering af rublen til 44 procent af dens gamle værdi. Østfra forsøgte man at fremstille operationen som en »styrkelse« af rublen, og de fleste vestlige iagttagere har været så travlt beskæftiget med at tilbagevise dette, at kursændringens reelle betydning er undgået deres opmærksomhed. Den rigtige udlægning findes sikkert i de sovjetiske videnskabelige tidsskrifter. I et af disse tidsskrifter hedder det, at den nye kurs bringer verdensmarkedets priser nærmere til Sovjetunionens prisniveau. »Dette gør det muligt for os at måle de enkelte varers værdi og sammenholde deres priser på verdensmarkederne med deres værdi og priser i USSR og mere præcist bestemme eksportens og importens relative rentabilitet for de enkelte varer og tjenester samt udenrigshandelens samfundsøkonomiske rentabilitet«.

Også indførelsen af nye toldtariffer i Ungarn og Sovjetunionen i 1961 må forventes at få betydning for udenrigshandelen. De nye tariffer indeholder høje maksimumstoldsatser, der først og fremmest er vendt mod Fællesmarkedslandene, og lave minimalsatser, der vil blive anvendt over for vestlige lande, der ikke diskriminerer mod Sovjet og Ungarn. Det fremgår af sovjetiske og ungarske kommentarer, at man forventer, at toldbestemmelserne vil påvirke importorganisationerne i deres valg af leverandører. Dette indebærer, at disse organisationer virkelig har mulighed for at vælge, og at de er økonomisk interesserede i at vælge den import, der pålægges den laveste told. Ifølge FNs økonomiske kommission for Europa, ECE, har importorganisationerne i Ungarn længe haft en sådan frihed til at vælge mellem forskellige importlande. De sovjetiske handelsorganisationers manørefrihed er ikke så kendt, men det antages af ECE, at de i fremtiden vil få samme valgfrihed som i Ungarn (og i nogle af de andre østeuropæiske lande såsom Tjsekoslovakiet og Polen).

Der er således mange tegn på ændringer i de østeuropæiske handelssystemer. Rammerne for udenrigshandelen lægges naturligvis stadig som en del af den samlede planlægning i det enkelte land, men handelsorganisationernes manørefrihed vokser, og myndighederne forsøger at styrke deres handelsmæssige effektivitet. Efter alt at dømme må man forvente, at denne udvikling vil fortsætte i fremtiden.

Tilpasningen til de vestlige landes private handelsomsætning vil dog stadig volde problemer, men set i sammenhæng med udviklingen i Østeuropa er der efter forfatterens mening ingen grund til at antage, at disse problemer ikke kan løses. Indførelsen af bedre prissystemer i østlandene kan således fjerne noget af den usikkerhed, der nødvendigvis må være knyttet til disse landes toldpolitik og spørgsmål vedrørende dumping fra dem. Også med hensyn til østlandenes importpolitik kan man forestille sig lettelser. Det forekommer ikke forfatteren usandsynligt, at de centrale planlæggere vil være interesserede i at øge konkurrencepresset på de enkelte virksomheder, og med den stærke koncentration i produktionslivet i Østeuropa vil man i stigende grad blive nødt til at søge konkurrencepresset udefra i form af import fra vestlandene.

Samarbejdet inden for det østlige fællesmarked, Comecon, kan bevirke, at østlandene får større forståelse for fordelene ved internationalt økonomisk samarbejde, samtidig med at de lærer at mestre instrumenterne i dette samarbejde.

På grundlag af sin analyse af østlandenes udenrigsøkonomi, herunder de offentliggjorte planer for udenrigshandelens udvikling, mener forfatteren, at det er sandsynligt, at Østeuropa vil være indstillet på en stigning i handelen med de ikke-kommunistiske lande på 6-8 procent årligt i de kommende år. Det må dog forventes, at u-lan-

denes andel vil vokse, hvorfor stigningen for de vestlige industrilande snarere vil ligge nær ved de 6 end ved de 8 procent om året.

En betydelig del af bogen er viet en gennemgang af Comecon-samarbejdets organisation og indhold. At produktionsspecialiseringen mellem Comecon-landene hidtil har været beskeden fremgår af de lave tal for udenrigsomsætningen mellem landene. Der er dog ingen tvivl om, at østlandene venter sig meget af en større specialisering. Ved hjælp af eksempler belyser forfatteren arten af specialiseringsaftalerne.

Ole Lando: Retsproblemer ved handel med Østeuropa, Eksportinstituttets Småskrifter 4, Einar Harcks Forlag 1963, 49 sider, kr. 7,00.

Også i juridisk henseende finder man tegn på en forholdsvis liberal indstilling over for udenrigshandelen. Professor Ole Lando nævner således i sit skrift, at russiske domstole anerkender parternes ret til at træffe aftale om voldgift eller værneting, uanset om sagen derved bringes for vestligt forum. Ydermere indebærer en aftale, der henviser til russisk voldgift, ikke nødvendigvis, at der også skal anvendes russisk ret. Hvis der ikke er aftalt andet, foreskriver russisk ret, at indgåelsesstedets lov skal anvendes.

Men iøvrigt er vestlige jurister enige om, at de russiske voldgiftsretter både har vist stor sagkundskab og stor upartiskhed. I sager mellem private firmaer i vest og russiske statsforetagender falder afgørelsen ofte ud til fordel for den vestlige part. Bortset fra ganske enkelte tilfælde, hvor store politiske interesser har stået på spil, har den russiske handelsdomstol ubestrideligt været aldeles upartisk.

Professor Lando giver i sit skrift en oversigt over udenrigshandelens organisation og gennemgår de særlige retsforhold, der gælder ved handel med østlandene. For eksempel nævner han, hvorledes der i Østeuropa stilles strenge krav til kontraktens form. De skal alle være indgået skriftligt, og de skal være forsynet med underskrift af særligt udpegede personer fra østlandene. Kun det, som står på papiret, gælder. Mundtlige løfter, der ændrer eller supplerer de skriftlige aftaler, er ugyldige, selv om de er afgivet af kompetente personer.

Østlandenes statselskaber er i juridisk henseende afsondret fra staten. Dette giver sig blandt andet udslag i, at staten som regel ikke hæfter for deres handlinger, og de ikke for statens. Om denne opfattelse vil blive fulgt af vestlige domstole er tvivlsomt. På den ene side vil man formentlig indrømme, at det vil være vanskeligt at drive statshandel, hvis alle forvaltningsgrene i staten bliver gjort ansvarlige for hinandens handlinger. De østlige statselskaber ville være dårligere stillet end selskaber i de vestlige lande, der i et vist omfang har påberåbt sig import- og eksportforbud som ansvarsfritagende hindring. På den anden side kan det være stødende, at et statsorgan skal kunne fritage et andet for at opfylde sine forpligtelser over for en ud-lænding blot ved at forbyde en kontrakts opfyldelse.

Inden for Comecon-samarbejdet er et af de vigtigste resultater på handelsrettens område »De almindelige leveringsbetingelser for vareleverancer«, der er en slags købelov for handelen mellem de deltagende statsmonopoler for udenrigshandel. Denne købelov kan tænkes at få indflydelse på de kontraktsvilkår, som østlige selskaber vil benytte også i handelen med vestlandene.

Henning Gottlieb: Den europæiske landbrugsordning. Eksportinstituttets Småskrifter 5, Einar Harcks Forlag, 1964. 71 sider, 8,00 kr.

Dette småskrift om Fællesmarkedets landbrugsordning indeholder en kortfattet

fremstilling af baggrunden for de netop afsluttede landbrugsforhandlinger i Bruxelles. Skriftet er forfattet af fuldmægtig, cand. polit. Henning Gottlieb, der har været medarbejder i det embedsmandsteam, som har ført forhandlingerne om Danmarks optagelse i Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Skriftets første afsnit fremstiller den udvikling, der har ført frem til den særlige situation, der råder på landbrugsområdet i dag, hvor man på en gang har overproduktion af landbrugsvarer og samtidig manglende effektivitet og lave indkomster for en stor del af landbrugene. Den stadige udvidelse af landbrugsproduktionen er i høj grad hjulpet frem af den beskyttelsespolitik over for landbruget, som næsten alle lande har ført. Der er en solid europæisk tradition for en sådan landbrugspolitik, hvis rødder rækker langt tilbage i historien. For landbruget blev den moderne velfærdsstat i virkeligheden opfundet i forrige århundrede, idet statsmagten allerede dengang så det som en forpligtelse at betrygge bøndernes vilkår.

Efter forfatterens opfattelse er der tale om en slags moderne merkantilisme på landbrugsområdet, idet regeringerne ligesom de gamle merkantilister bevidst søger at udnytte landenes ressourcer for at opnå en høj grad af selvforsyning, for at eksportere landbrugsvarer samt for at sikre bøndernes indkomster. Denne politik er klart stridende imod udviklingen af en fri international handel, idet de merkantilistiske forholdsregler træffes på rent nationalt grundlag uden hensyn til andre landes interesser. Dette er den egentlige grund til, at det ikke har været muligt at nå nogen vegne i det internationale samarbejde med hensyn til frigørelse af landbrugshandelen.

Fællesmarkedets landbrugspolitik er et forsøg på at overvinde disse vanskeligheder ved at indpasse de enkelte landes landbrugsordninger i en fælles ordning, der tilrettelægges ud fra Fællesskabets interesser, men samtidig søges gennemført på en sådan måde, at man sikrer indkomsterne for bønderne i de enkelte medlemslande.

Skriftets hovedafsnit er en analyse af den logiske sammenhæng i Fællesskabets landbrugspolitik. Systemets mål er at skabe et beskyttet europæisk hjemmemarked, hvor der i princippet skal være fri prisdannelse og fri omsætning af landbrugsprodukter. Der skal dog være bund under den frie prisdannelse, hvilket skal sikres ved regulering af importen udefra og ved indgreb på det interne marked. I løbet af en overgangsperiode skal de enkelte landes kornpriser sammensmeltes til en fælles europæisk kornpris. Derved vil der ske en gradvis udligning af de forskelle i landenes konkurrencemæssige stilling, som har været hovedhindringen for et internationalt samarbejde på landbrugsområdet.

I bogens sidste afsnit gennemgås markedsordningerne for de enkelte varer, og der redegøres for de enkelte ordningers mekanik, herunder betydningen af variable importafgifter, interventionspriser, slusepriser m. m.