

Om Handelsstandens Gennemsnitsindtægt.

Konkurrence-Forelæsning den 19. Januar 1904 *).

Af

Jens Warming.

Et af de mest utilfredsstillende Afsnit i Nationaløkonomiens Teori er det om Driftsherregevinsten. Man har der en kedelig Følelse af, at man ikke rigtig ved, hvad man taler om; og det tyder paa, at der trænges til nogle Detail-Undersøgelser om, hvor stor Driftsherregevinsten er i de forskellige Tilfælde. Saadanne Undersøgelser kan nu dels rettes mod den Profit, der vindes paa de enkelte Transaktioner, dels mod den samlede Aars-Indtægt, som tjenes i de forskellige Erhverv. Om dette sidste haves der nogle Oplysninger i det af Københavns statistiske Kontor udgivne Skrift om Indkomstforholdene i 1898, og det falder der i Øjnene, at Hovedpersoner ved Handel og Omsætning ubetinget staar højest af de 9 Hovedgrupper, hvori de mandlige Skatteydere deles. Gennemsnitsindtægten er nemlig næsten 6000 Kr., hvilket er 33 % over den næste Gruppe (de liberale Erhverv) og 67 % over den

*) Nogle Enkeltheder maatte udelades ved det mundtlige Foredrag.

Om Handelsstandens Gennemsnitsindtægt.

Konkurrence-Forelæsning den 19. Januar 1904 *).

Af

Jens Warming.

Et af de mest utilfredsstillende Afsnit i Nationaløkonomiens Teori er det om Driftsherregevinsten. Man har der en kedelig Følelse af, at man ikke rigtig ved, hvad man taler om; og det tyder paa, at der trænges til nogle Detail-Undersøgelser om, hvor stor Driftsherregevinsten er i de forskellige Tilfælde. Saadanne Undersøgelser kan nu dels rettes mod den Profit, der vindes paa de enkelte Transaktioner, dels mod den samlede Aars-Indtægt, som tjenes i de forskellige Erhverv. Om dette sidste haves der nogle Oplysninger i det af Københavns statistiske Kontor udgivne Skrift om Indkomstforholdene i 1898, og det falder der i Øjnene, at Hovedpersoner ved Handel og Omsætning ubetinget staar højest af de 9 Hovedgrupper, hvori de mandlige Skatteydere deles. Gennemsnitsindtægten er nemlig næsten 6000 Kr., hvilket er 33 % over den næste Gruppe (de liberale Erhverv) og 67 % over den

*) Nogle Enkeltheder maatte udelades ved det mundtlige Foredrag.

Gruppe, som det er naturligt at sammenholde den med, nemlig Hovedpersoner ved Haandværk og Industri. Disse har nemlig godt 3500 Kr. Hertil svarer, at Medhjælpere ved Handel og Omsætning har 75 % mere end Arbejderstanden; og i alt betaler Handelen næsten 40 % af Københavns Indkomstskat. Dette Forhold, at der af Byernes 2 Hovederhverv ubetinget tjenes mest ved det, som man i Reglen kalder uproduktivt, og hvis Udøvere beskyldes for at være unyttige Mellemmænd — dette Forhold synes mig at opfordre til en nærmere Undersøgelse. Og Æmnet for denne Forelæsning skal derfor være: Aarsagerne til, at der tjenes saa meget ved Handel.

Forskellen findes ogsaa paa andre Steder og fandtes til andre Tider. Øverst paa vore Provinsbyers Skattemister er Købmændene ubetinget stærkest repræsenteret, og de i Norge af A. N. Kiær anstillede Undersøgelser viser 50 % højere Indtægt af Handel end af Industri. Undersøgelsen omfatter der ogsaa Landbruget, der viser sig at staa endnu længere nede, hvilket stemmer med vore egne Erfaringer fra Statsindkomstskatten i 1870; da faldt der pr. Indbygger i Landdistrikterne kun $\frac{2}{3}$ af i Provinskøbstæderne og kun $\frac{2}{5}$ (to Femtedele) af i København. Det stemmer ogsaa med de preussiske Erfaringer fra 1900, hvorefter der er godt dobbelt saa mange Procent Skatteydere i Byerne som paa Landet, ja over 3000 Marks Indtægt endog godt 4 Gange saa mange.

Gaar man tilbage til Fortiden, behøver man blot at nævne Tyrus og Sidon, Venedig og Genua, Holland og Hamburg; saa er man straks klar over, at Handel og Rigdom hører sammen. Forholdet var snarest mere

udpræget end nu. Flere af de fremragende Handelsbyer udmærkede sig ganske vist ogsaa ved Industri, men det var sikkert ikke det, der gjorde Udslaget. I Middelalderens Byer var det Købmændene, der dominerede, saa at f. Eks. Borgmester og Raad toges af deres Kreds; de var Overklassen, Haandværkerne var Folket. Der er da ogsaa et gammelt Ordsprog, der lyder: Handel er Moder til Penge. Og de fleste vil sikkert fra deres egen Bekendtskabskreds have det Indtryk, at Købmændene er de rigeste, og at de arvede Formuer, der findes paa andre Hænder, forbavsende ofte stammer fra en Købmand. Sligt finder man naturligt, men kun fordi man har set det saa tit; i Virkeligheden trænges der ligesaa vel til Forklaring derpaa som paa, at det Æble, Newton saa, faldt ned fra Træet.

Inden jeg gaar over til Sagens Realitet, maa jeg bemærke, at der ikke kan lægges nogen synderlig Vægt paa det talmæssige Udtryk for Handelens Overvægt, saadan som det fremgaar af den københavnske Statistik. Paa den ene Side dækker Grosserernavnet sikkert en Del, der lige saa godt kunde kaldes Fabrikanter eller Kapitalister, ligesom der til Handelen er medregnet 109 Aktieselskabsdirektører med gennemsnitlig en Snes Tusind om Aaret, og disse 109 er sikkert langt fra alle Direktører for Handelsselskaber. Paa den anden Side er »Arbejderstanden« belastet med de ringest lønnede af Handelens Medhjælpere. Begge disse Forhold gør, at Forskellen synes større end den er; en Del af Industriens bedste Mænd er regnet til Handelen, en Del af Handelens ringeste til Industrien. Samme Virkning har det, at de Handlende sikkert

hyppigere end andre har saa store Tab, at deres Aarsindtægt bliver negativ; de gaar da enten helt ud af Statistiken og trækker saaledes ikke Gennemsnittet nedad, eller de angiver for Kreditens Skyld deres Indtægt til f. Eks. det sædvanlige. I modsat Retning virker det muligvis, at 17 % af Industriens Hovedpersoner er under Skatteminimet, mod kun 10 % af Handelens; medregnes disses Indtægt, hvad den egentlig burde, vilde begge Gennemsnit synke, men Industriens rimeligvis forholdsvis mest.

Selv om disse statistiske Fejl var afhjulpne, kunde man imidlertid ikke ubetinget betragte Tallene som et korrekt Udtryk for Driftsherregevinsten, navnlig fordi man ikke kunde vide, hvor meget af Aarsindtægten der var Rente af vedkommendes Kapital. Købmændene, i alt Fald de større, virker sikkert med en forholdsvis stor egen Kapital; undertiden er det en arvet eller ad anden Vej erhvervet Kapital, men oftest er det de gennem selve Handelen tjente Penge. Der opspares mest af de største Indtægter, ikke blot absolut, men ogsaa forholdsvis, idet Opsparingen er progressiv paa Indtægten, ikke proportional med den; og de københavnske Tal viser, at Handelens Overvægt navnlig skyldes de meget store Indtægter, idet der f. Eks. over 30.000 Kr. er 3 Gange saa mange Procent af Skatteyderne som ved Industrien. Originært behøves der saaledes kun et lille Forspring fra Handelens Side, ja egentlig kun en mere ulige Fordeling; det vil saa forstærke sig selv, idet man ved Opsparing tilbagebetaler sin Gæld, udvider sin Forretning eller anbringer sin overflødige Kapital paa helt andre Omraader, f. Eks. i Obligationer og Aktier, Grunde og Bygninger. Sær-

ligt kan fremhæves, at den kapitalstærke Købmand har en meget rentabel, om end risikabel, Penge-Anbringelse i Kreditgaven til Kunder, som derved kommer i et saadant Afhængighedsforhold til ham, at de maa købe alt hos ham til forhøjede Priser eller maa finde sig i at tage mindre gode Varer til almindelige Priser — enten det nu er Provinskøbmanden overfor Bønderne, Forstædernes Detailhandler overfor Arbejderne eller Grosserereren overfor Detailhandlerne. Fra drager man den Renteindtægt, der haves af helt udenfor liggende Anbringelser, og maaske yderligere normal Rente af selve den i Bedrifterne anbragte Kapital — ja da vilde Handelen miste meget mere end Industri og Landbrug; disse Erhvervs Driftsindtægt spredes i Forvejen stærkt til Aktie- og Obligationsejere i andre Samfundsklasser.

Det statistiske Bevis for, at der originært tjenes mere ved Handel end ved andre Erhverv, er herefter meget svagt; det beror nærmest paa et Skøn, om man vil antage det. Imidlertid føler jeg mig dog ret overbevist om, at der virkelig er en saadan Forskel, bl. a. fordi der baade fra Producenters og Forbrugeres Side gøres mange Forsøg paa at undgaa denne »Skat til Mellemmændene«. Det at Fabriksudsalg, Salgsforeninger og Brugsforeninger virkelig ofte arbejder med Fordel, synes at bevise, at Handelsfortjenesten er for stor i Forhold til Kapitalen og Arbejdet; saadanne Organisationer kan ganske vist ogsaa være rettede mod Producenterne, men i de fleste Tilfælde er de rettede mod de »unyttige Mellemmænd«. Jeg gaar derfor nu over til mit egentlige Æmne, en Sammenstilling mellem de Vilkaar, hvorunder Handelen og Produktionen virker,

og da Forskellene kommer klarest frem mellem Handelen og Landbruget, vil jeg tage dette til Hovedeksempel. Jeg har ordnet dem i 5 Afsnit.

1. En Købmand kan langt lettere beregne, om en eller anden Forretning betaler sig. En umiddelbar Sammenligning mellem Indkøbspris og Salgspris vil ofte være tilstrækkelig, idet der kan gøres et almindeligt Tilslag for de forskellige Omkostninger og Svind, fastslaaet en Gang for alle for store Varegrupper under et; de forskellige Fællesomkostninger til Husleje, Medhjælp, Porto osv., kan man uden større Fejl fordele forholdsvis. Landmanden risikerer derimod at arbejde med Tab uden at vide det; det er jo et aabent Spørgsmaal, om de senere Aars rigelige Fodring betaler sig, og de forskellige Grene af Landbrugsproduktionen, Agerbrug, Mejeri, Kvægfodning, Svinefodning osv. benytter i den Grad hverandres Produkter og Affald, som Korn, Græsning, Gødning, Skummetmælk, Ud sætterkøer osv., saa det i Regnskabet er meget vanskeligt at holde dem ude fra hverandre og gøre Ret og Skel til alle Sider. De færreste Landmænd ved bestemt, om et givet Netto-Overskud eller Underskud skyldes den ene eller den anden Gren af Produktionen. Dertil kommer, at Købmændene af Hensyn til Forretningsforbindelserne er nødt til at føre et vidtløftigt Regnskab, medens Landmændene er meget utilbøjelige dertil; og for manges Vedkommende kunde det ikke nytte noget at føre Regnskab, idet de er saa uøvede i at tumle med Tal, saa de rimeligvis vilde gøre flere fejle Rentabilitetsberegninger paa Grundlag af Regnskaber end ved umiddelbart Skøn. — Fabrikanten og Haandværkeren har lettere ved at beregne Rentabili-

teten end Landmanden, men langt fra saa let som Købmanden. Den enorme Forskel, der kan være paa Licitationsbud, viser tydeligt, hvor usikkert man kan beregne det fornødne Antal Arbejdsdage, Sandsynligheden for Uheld osv.; selv bagefter kan det være vanskeligt at bedømme den samlede Udgift til f. Eks. en Maskine eller et Møbel.

2. Købmandens Interesse er samlet om det økonomiske, medens de andre maa dele sig mellem det økonomiske og det tekniske. Dette har navnlig Betydning overfor de stadige Konjunktursvingninger; dem er Købmanden meget mere fortrolig med; han har Forbindelser i Udlandet, kommer paa Børsen, taler med andre Købmænd, læser Børs- og Markedsberetninger, og hvad der er aller vigtigst, foretager selv dagligt økonomiske Dispositioner, hvortil hans Ve og Vel er knyttet, saa han har langt mere Øvelse i at bedømme Situationen. Ser han, at Priserne vil falde, vil han øjeblikkelig standse sine Indkøb og søge at komme af med sit Lager, medens han vil øge sine Indkøb, naar han forudser Stigning. Landmanden kan derimod ikke have noget sikkert Skøn om Fremtiden, men maa nøjes med at bygge paa Øjeblikkets Pris; selv den faar han undertiden først at vide, naar han har Varer færdige til Salg. Og medens Købmanden ved at være først paa Færde kan vælte Tabet fra sig og sikre sig Gevinsten, kommer Landmanden bagefter ikke blot paa Grund af sin Ukyndighed om Markedsforholdene og sin ringe Øvelse i at bedømme deres Betydning, men ogsaa fordi hans Dispositioner tager længere Tid. Han maa fede de Svin færdige, som han er begyndt paa; ja i et maaske umotiveret Haab om

bedre Priser vil han holde dem i længere Tid, end det selv under gode Priser kunde betale sig; han kan heller ikke realisere hele sin Kobesætning, saasnart der er Udsigt til lave Smørpriser, men kan allerhøjest begrænse Fodringen og Tillægget, samt med Fare for at trykke Prisen søge at sælge nogle flere af de ældste Køer. Omvendt er han under stigende Priser udelukket fra at udnytte dem; han er flere Aar om at udvide sin Ko- og Hestebesætning, og naar han omsider skal til at nyde Frugten af sin Udvidelse, ophører Konjunktoren ofte, maaske fordi der har været for mange, som har baaret sig ad paa samme Maade. Landmanden trænger til at kende Priserne meget længere ude i Fremtiden end Købmanden, men kender dem faktisk ikke en Gang saa langt som denne. Naar der saa er en gunstig Konjunktur for Landmanden, varer den ganske vist længere end for Købmanden, thi for Landmanden er det selve Prisniveauet, det kommer an paa, medens Købmanden kun bryder sig om Differenserne; men dette opvejes af, at de ugunstige Konjunkturer ogsaa er varigere.

Industrien lider under det samme Ukendskab til Konjunkturerne som Landmændene, om end i mindre Grad. Et Udtryk herfor haves i den stigende Tilbøjelighed til at supplere de tekniske Direktører med en merkantil. I Virkeligheden trænger enhver Haandværker og Landmand til en merkantil Konsulent, men den enkelte Bedrift kan jo ikke have en for sig, og Fælleskonsulenter som man nu har i Agerbrug, Kvægavl osv., vilde næppe kunne bruges. Vedkommende maatte have en enestaaende Dygtighed, vilde faa et uhyre Ansvar og kunde, naar man fik Tillid til ham,

risikere, at for mange fulgte hans Raad, saa Priserne paavirkedes i en uheldig Retning. — Endvidere har Industrien næsten lige saa svært som Landbruget ved hurtigt at rette sig efter Konjunkturerne; selv hvor Hensynet til at bevare faste Forbindelser og en dygtig Arbejderstab ikke vejer stærkt, vil man dog først standse Bedriften, naar den giver direkte Underskud; man kan ikke trække sine Kapitaler ud, saasnart de ikke giver almindelig Rente, thi de er bundet i Bygninger og Maskiner. Men Købmanden har ofte ikke anden fast Kapital end Butiks- og Kontorinventaret; Bygningerne behøver ikke at være indrettet specielt til ham, han lejer Butik, Kontor og Lagerrum, og saasnart Konjunkturerne er ugunstige, kan han lade Lageret tømmes, opsiger Lejen af de overflødige Lokaler og sætter de frigjorte Kapitaler i Banken. Omvendt kan han med kort Varsel leje og fylde et helt Pakhus, medens Fabrikanten skal have Tid til at bygge og udstyre en særligt til ham passende Nybygning, og først vil gøre dette Skridt, naar han er blevet overbevist om, at den gunstige Konjunktur er varig.

Hertil kommer, at naar Landmændene eller Industriens Mænd skal dele deres Uddannelse, Dygtighed, Interesse og Tid mellem det tekniske og det økonomiske, vil det tekniske som Regel faa Broderparten. Den polytekniske Student, der skal konstruere en Maskine eller en Kran, gør det ud fra rent tekniske Synspunkter, men foretager ingensomhelst Beregninger om den Arbejdstid og den Jernmængde, der medgaar. Noget lignende gælder tekniske Skoler og Landbrugsskoler, om end der maa noteres nogen Fremgang; der afholdes saaledes særskilte Kursus for Haandværkere,

hvor de tekniske Skolers Tegne-Undervisning suppleres med Øvelser i at gøre Overslag over Udgiften til et Byggeri o. lgn. — Et andet Udtryk for, at den tekniske Interesse, rent økonomisk set, leder paa Afveje, haves i den overdrevne Vægt, Landmændene lægge paa Brutto-Udbyttet. For en Snes Aar siden drøftede man, om Tesdorphs intensive Agerbrug virkelig betalte sig; nu er det den stærke Fodring, der vækker Betænkelse. Hvis man kendte Netto-Udbyttet af de forskellige Grene af Landbruget, vilde man bruge det til Sammenligningsgrundlag for de forskellige Bedrifter, Metoder, Racer og Varieteter, men det gør man ikke, og derfor griber man i Mangel af bedre efter Brutto-Udbyttet, d. v. s. man rives med af den rent tekniske Interesse for Fedtprocent, Mælkemængde, Ægmængde o. s. v. Paa samme Maade formoder jeg, at Ingeniør-Begejstring og den dygtige Haandværkers Interesse for at lave f. Eks. smukke Møbler undertiden kan lede paa Afveje i rent økonomisk Henseende, noget der kun delvis opvejes af, at Købmandens Interesse for Penge undertiden kan indsnevre hans Synskreds, saa at han alligevel forfejler Maalet.

Dette maa ikke opfattes som en Bebrejdelse mod Landmænd, Haandværkere og Ingeniører. Der er mange, hvem netop den rent tekniske Interesse har baaret frem i økonomisk Henseende, og som desuden har fremmet Fagets Udvikling til Gavn for Forbrugerne, d. v. s. Samfundet, noget som naturligvis kun gælder den fremragende. Og de mere jævne Dygtigheder vil i alt Fald have haft adskilligt mere umiddelbar Livsglæde af deres Arbejde. Der gives ogsaa Købmænd (flere end man tror), som har en levende, umiddelbar Inter-

esse for Forretningslivet som saadant, og hvem det derfor er en daglig Kilde til Glæde. Men for de fleste er Handelen kun et Middel til at tjene Penge, og til Gengæld for, at de faar flere af disse, maa de undvære den umiddelbare Glæde ved Arbejdet, som kendes i andre Erhverv.

3. Medens der i det foregaaende Afsnit taltes om Handelen ved Siden af de andre Erhverv, vil jeg nu fremsætte nogle faa Bemærkninger om Handelen overfor de andre Erhverv og Forbrugerne. I det Øjeblik, en Handel afsluttes, f. Eks. om et Kreatur eller et Parti Korn, er den overlegne Sagkundskab atter paa Købmandens Side; han kender en hel Del prisbestemende Forhold, som Landmanden er ukendt med; han gør ham omhyggeligt opmærksom paa alle de pris-sænkende Momenter, men tier med de prishævende; og Landmanden kan ikke kritisere hans Fremstilling. Ogsaa Varekendskabet er paa Købmandens Side; han har mere Øvelse i at bedømme Kornets og Kreaturets Kvalitet, giver derfor aldrig mere for det, end det er værd, men undertiden mindre, nemlig naar Sælgeren ikke selv ved, hvor godt hans Produkt er. Ved Kreaturhandel kommer Køberens Øvelse i at bedømme dets Vægt ham ogsaa til Gode, hvorfor Vægtbedømmelse i sin Tid var en Del af Slagterens Svendestykke; naar Sælgeren ikke ved, hvor meget hans Stud vejer, risikerer han at faa for lidt for den, men han faar aldrig for meget. Van der Borght gaar endog i sit store Værk om Handel saa vidt, at han siger, at Landmændene saa godt som ingen Indflydelse har paa Fastsættelsen af Kornpriserne.

Overfor Forbrugerne har det navnlig Betydning,

at Købmandens Interesse i Prisnuancerne er langt større end Kundernes. Her i Danmark lever 8 % af Befolkningen af Handel, og gennem disse 8 %'s Hænder passerer sikkert over Halvdelen af, hvad der forbruges; en Prisforhøjelse, der er ret umærkelig for de øvrige 92 %, kan altsaa spille en stor Rolle for Købmanden. Navnlig naar Købet foregaar i ganske smaa Partier, er Kundernes Interesse i Prisnuancerne saa lille, at det slet ikke kan betale sig at være saa smaaligt paapassende, som det var nødvendigt for at holde Købmandens Avance indenfor de rette Grænser. Først ved større Partier kan det betale sig at undersøge, om den nærmeste Købmand ikke er dyrere end de andre, og om Detailpriserne gaar ned, naar Engrospriserne gør det, hvilket er en af Grundene til, at det er billigst at købe i større Partier, thi Købmændene maa anstrenge sig mere for at sikre sig dem. Men Flertallet af de enkelte Kunder passer ikke tilstrækkeligt paa, og det er derfor rimeligt, at Avancen, navnlig naar Engrospriserne er faldende, ofte er højere, end der svarer til Købmandens Arbejde, Risiko og Udlæg. Man kunde indvende, at noget lignende maatte gælde alle de Producenter, som staar i direkte Forbindelse med Publikum; men dels er der ingen af dem, der har en saa stor Omsætning i Forhold til Nettofortjenesten som Købmændene, og hvis Interesse derfor er knyttet til saa smaa Nuancer, dels drejer det sig som Regel om større Udgifter, hvor Publikums Interesse er mere vaagen, f. Eks. Sko, Klæder, Møbler og Husleje; dog vil det om Købmændene sagte rimeligvis ogsaa gælde Bagere og Slagtere.

4. Jeg kommer nu til en meget væsentlig Aarsag

til Købmændenes store Fortjeneste: Der er intet andet Erhverv, som saa ubarmhjertigt sigter de udygtige fra. Omsætningen er saa stor, saa nogle faa større Dumheder kan forvandle Overskuddet til Tab. Næsten Halvdelen af alle danske Fallitter falder paa Købmændene, og dette kan sikkert kun for en ringe Del udledes fra, at det i de andre Erhverv ikke er Skik at gaa Fallit, selv om man er insolvent. Desuden er der overordentlig mange Købmænd, der ophæver Forretningen i al Stilhed, nemlig naar de mærker, at det ikke betaler sig. Dette slutter jeg bl. a. af, at der her i København i Forhold til Antallet af Hovedpersoner udstedes over dobbelt saa mange Næringsadkomster til Handel som til Haandværk og Industri. Der er ganske vist 2 Fejl ved denne Sammenstilling; man kan i Følge Næringslovens § 16 udøve Haandværk uden Borgerskab, og Storbedriftens Fremtrængen bevirker, at Antallet af Hovedpersoner stiger langsommere i Haandværk og Industri end i Handel. Men Forskellen er saa stor, saa der maa blive meget tilbage; en aarlig Tilgang til Handelen paa $\frac{1}{8}$ af de allerede tilstedeværende Hovedpersoner tyder afgjort paa en betydelig ekstraordinær Afgang ved tvungen eller frivillig Forretningsophævelse, da Faget ellers maatte være mange Gange mere overfyldt, end det er. Men naar Handelen saaledes hvert Aar frigøres for nogle 100 af de udygtigste Udøvere, maa Gennemsnitsdygtigheden hos de øvrige blive saa meget des større, og det er derfor rimeligt, at Fortjenesten er stor. I de andre Erhverv kan man derimod bedre holde det gaaende i smaa Kaar; den lille Bonde kan delvis leve af sine egne Produkter, og den lille Haandværkers Omsætning er

maaske kun Værdien af hans eget Arbejde og en Smule Materialier; ingen af dem kan saa let komme til at gøre Dumheder af den Slags, der volder meget store Tab og gør Stillingen uholdbar.

5. Endelig vil de Købmænd, der kommer godt igennem Skærsilden, have lettere ved at udvide deres Bedrift end nogen anden. En dygtig Landmand, der har Evner og Tid til at drive en større Gaard end den, han har, vil som Regel alligevel blive, hvor han er; man vil nødig skilles ved den Gaard, man selv har drevet op og har faaet kær, eller som man maaske er vokset op paa og har arvet; ej heller fra den Omgangskreds, man har levet sig sammen med. Køb af Naboejendomme lader sig i Reglen ikke foretage, og Samdrift af langt fra hinanden liggende Gaarde er upraktisk. Desuden vil det være vanskeligt at rejse Kapital nok til en saadan Udvidelse; den Kapital, man raader over, henviser en til en Gaard af en bestemt Størrelse, idet Hensynet til Evnerne kommer i anden Række. Den dygtige Landmands Energi er altsaa som Regel spærret inde paa den Gaard, han nu en Gang har, og ligesom den tekniske Interesse kan lede paa Afveje, vil den almindelige Virkelyst ogsaa i Mangel af bedre kunne kaste sig over en mere intensiv Drift end egentlig økonomisk, eller føre til at man holder for stor Besætning, eksperimenterer med tvivlsomme Nyheder osv. En bedre Ventil for Energien haves dog i de mange offentlige Hverv i Kommuner, Foreninger og Andelsselskaber; derved kommer Dygtigheden imidlertid ikke Vedkommende selv, men Egnen til Gode, og da Folk bl. a. for at slippe for Ansvar, er tilbøjelige til at vælge de Mænd, som i Forvejen har en Del af disse

ulønnede Tillidshverv, faar de enkelte ofte for mange, saa det endog gaar ud over deres egen Bedrift.

Anderledes med Købmændene. Deres Forretning udvides ikke ved en saadan isoleret, længe overvejet Handling som at købe en anden Gaard. Nej, hvor der er Dygtighed, vokser Forretningen ganske umærkeligt; man faar flere Kunder, og efterhaanden som der bliver Trang, lejer man flere eller større Lokaler, anlægger Filialer, antager mere Personale, lader flere Landsdele eller Lande berejse, knytter flere og flere direkte Forbindelser osv. osv. Der kræves ikke saa megen Kapital til at udvide Omsætningen, thi hele det faste Apparat af Bygninger, Skibe, Vogne, Jernbaner osv. behøver man ikke selv at eje; og til selve Vareforraadene kræves der kun en kortvarig Kredit, der er langt lettere at opnaa end den langvarige, som Landmændene behøver. Men som tidligere udviklet vil den progressive Opsparing føre til, at Købmændene har en stor egen Kapital; og naar Forholdene saa tilmed er saadan, at netop de ikke behøver ret megen egen Kapital, da er det rimeligt, at den dygtige Købmands Udvidelseslyst som Regel kan komme til fuld Udfoldelse. Et Udtryk for, at Købmandens Evner som Regel beslaglægges af hans egen Bedrift, haves i, at det er saa vanskeligt for Handelsstanden at faa gode Repræsentanter i Parlamenterne og Kommunalraadene.

Industrien staar som sædvanligt midt imellem Handelen og Landbruget. Bedriften kan lettere end Landbrugets udvides gradvis ved Nybygninger, Indretning af nye Anlæg og Opstilling af nye Maskiner; og kan man ikke blive paa den gamle Grund, kan det noget lettere lade sig gøre at flytte. Men ingen af

Delene gaar saa nemt som ved Handelen, og det er heller ikke saa let at skaffe Kapitalerne, som Regel en større Sum paa en Gang og for længere Tid. Selv til Indkøb af Raastoffer kræves der mere egen Kapital, idet Fabrikationen ofte varer længere end en almindelig Veksels Løbetid, og den under Fabrikationen i Varerne bundne Arbejdsløn kan neppe faas paa Veksler, men maa rejses ved dyrere og besværligere Kreditformer.

Dette, at en dygtig Mand med en mindre Kapital kan skabe sig en større Virksomhed i Handelen end i de andre Erhverv, staar i Forbindelse med, at en Købmandsforretnings Overskud betragtes som saa usikkert og navnlig som i den Grad knyttet til Indehaverens Person, saa at man ved en Overtagelse som Regel ikke betaler stort mere end Lagerets Værdi. Den nye Ejer er saaledes fri for at betale Skat til den gamle Ejer, medens Landmanden maa betale sin Jordrentes fulde kapitaliserede Værdi. Det er overhovedet sjældnere, at en Købmandsforretning overdrages; de gamle ophæves og nye opstaar, medens Gaardene og delvis ogsaa de industrielle Bedrifter forbliver bestaaende Slægt efter Slægt. Nu kan man mod denne Sammenstilling af Jordrenten og Handelens Overskud med en vis Ret indvende, at Handelen overhovedet ikke har et saadant fast af de ydre Forhold skabt Ekstra-Udbytte som Jordrenten, og at det derfor ikke kan betragtes som et Minus for Landbruget, at det ikke selv faar Lov til at beholde dette Ekstra-Udbytte. Men den solidt oparbejdede Forretning har alligevel et, om end indefra skabt og midlertidigt Ekstra-Udbytte, som burde betales, og som det saa vidt jeg ved ogsaa er ved at blive almindeligere at betale. Men saalænge det ikke

sker fuldt ud, vil det være et Plus for Handelen som Erhverv. Derfor vil man sikkert som Regel betragte den af en Grosserers 2 Sønner, der overtager Forretningen, som gunstigere stillet end den, der faar sin Arv kontant udbetalt, medens man paa Landet omvendt anser den Gaardmandssøn for begunstiget, der faar sin Arv i Kontanter og kan drage bort for at virke med den i en By. Som Regel bødes der herpaa, idet Gaarden overdrages for mindre end dens Værdi; vor sidste Statistik viser, at der ved Familiesalg gives 31 % mindre for en Td. H. end ellers, og ved denne Skik opnaar vi det samme, som Tyskerne tilstræber ved deres Anerbenrecht. I øvrigt antager jeg, at den normale Hartkornspris er for høj, nemlig paa Grund af Bøndernes Utilbøjelighed til at forlade Landbruget, og at dette ved at øge Prioriteringen yderligere formindsker Landmændenes Netto-Udbytte, jfr. nogle Udtalelser i Nationaløkonomisk Forening i December 1901.

Man kan nu spørge: Hvorfor kommer der ikke saa stor Tilgang til Handelen, at Konkurrencen trykker Fortjenesten ned til det almindelige Niveau? Herpaa kan dels svares, at de faste Stillinger med de sikre Indtægter trækker aller stærkest, hvilket ikke kan undre, da den regelmæssige Indtægts subjektive Værdi er større end den gennemsnitlig ligesaa store uregelmæssiges. Dels at der som udviklet faktisk er en endog meget stor Tilgang til Handelen, men at Konkurrencen ubarmhjertigt og automatisk afskediger Hundreder af dem, der saaledes prøver deres Lykke. Der er langt færre, end Folk tror, som har de Evner, der gør Handelen saa indtægtgivende. Man ser, at det undertiden

gaar godt for Folk, der gaar til Handelen uden nogen Uddannelse, og man har overhovedet svært ved at se, hvori Købmændenes Dygtighed skulde bestaa. Følgelig er der opstaaet en almindelig Undervurdering af Handelens Krav, saa man fra alle Sider strømmer derhen. Enhver tror sig kvalificeret til at lede en lille Handel; er en Arbejder kommen til Skade, samler man ind, giver ham et Detailhandlerborgerskab og anser ham dermed som forsørget; en Gaardmandssøn, der har faaet sin Arv udbetalt, drager til en Stationsby og nedsætter sig som Købmand; og den samme Undervurdering fører til Oprettelse af Brugsforeninger uden Hensyn til, om man har kvalificerede Ledere; og saa sætter man den første den bedste til at være Uddeler.

Dernæst kan spørges, om denne Merfortjeneste er socialt berettiget. Ved Besvarelsen af dette Spørgsmaal vil jeg stille mig paa det bestaaende Samfunds Grund, thi hvis man fra et socialistisk Synspunkt overhovedet benægter Driftsherregevinstens Berettigelse, falder Spørgsmaalet jo bort. Den populære Opfattelse har nu alle Dage været paa det rene med, at Købmændene tjente for meget, ja man forklarede nærmest dette ud fra svingagtig Fremfærd. Merkur var ikke blot Handelens, men ogsaa Tyvenes Gud; Ord som Kræmmer-sjæl og Kræmmormoral viser den samme Tankegang; og de stadige Klager over de »unyttige Mellemmænd« vilde sikkert forstumme, hvis de vilde nøjes med en Brugsforeningsuddelers Løn. Praktisk Udslag giver denne Opfattelse sig i de overordentlig talrige Forsøg paa at undvære Mellemmændene. Der er Fabriksudsalg og Brugsforeninger, Andelsselskaber til Køb af Foder og Gødning eller til Eksport af Smør,

Æg og Flæsk, i Tyskland Kornsalgsforeninger, i Amerika Kvægsalgsforeninger osv. osv. — Spørgsmaalet om Merfortjenestens Berettigelse er i Virkeligheden det samme som Spørgsmaalet om disse Organisationers Berettigelse. Hvis der, eller rettere hvor der, naar alle Forhold tages i Betragtning, virkelig i Gennemsnit indvindes et reelt Overskud ved at gaa udenom Mellemændene, der er der ført et Erfaringsbevis for, at disse tjener mere, end deres Arbejde er værd. Men dette Spørgsmaal er for stort, til at jeg her kan gaa ind paa det.

Til Slutning har jeg nogle faa Bemærkninger om disse Forholds historiske Udvikling. Handelens Overvægt har sikkert tidligere været langt større end nu. I Middelalderen var det Handelen, der krævede Kapital, bl. a. fordi Købmændene i langt højere Grad selv maatte eje Skibe og Pakhuse, fordi de langsomme Kommunikationer krævede forholdsvis større Lagre, og fordi Risikoen var større. Nu har Industriteknikens Udvikling medført, at netop Industrien kræver mest Kapital, langt mere end Fortidens Haandværk; derfor er der nu opstaaet en Overklasse indenfor Industrien, og naar Sejren over Haandværket er helt tilendebragt, og endnu flere af de mange Smaamestre, der nu trykker Industriens Gennemsnitsindtægt, er forsvundet, da er det muligt, at Handelen maa vige Pladsen for Industrien, navnlig hvis Næringsloven stadigt vil holde sin Haand over de formelt selvstændige Smaahandlende ved at forbyde Filialer indenfor samme Kommune. Detailhandelens Kaar gaar saa stærkt tilbage, at det kunde statistisk paavises ved den af Rubin foretagne Sammenstilling af Indkomstforholdene i 1862 og 1892. Endvidere har

følgende Forhold bidraget til at formindske Handelsavancen.

Den stedse mere fuldkomne Overgang fra Naturaløkonomi til Pengeøkonomi har gjort Kundernes Paa-passelighed over Købmændene mange Gange større. I Følge et opbevaret Regnskab fra 1780 var Værdien af det aarlige Forbrug af Købmandsvarer paa en Bondegaard paa 6 Td. H. kun 10 Rd. C., og overfor en saa lille Omsætning har det jo forsvindende Betydning, om Købmandens Avance er lidt større eller lidt mindre. Nu er Omsætningen mange Gange større, Oplysningen og dermed Evnen til at varetage sine Interesser ligeledes, og endelig har man i Andelstanken fundet et Middel til organiseret Selvhævdelse. Derfor er Fortjenesten paa Handel med uciviliserede Folk nu langt større end paa den hjemlige Handel. I samme Retning virker Varemærkelovgivning, Politikontrol med Forfalskning af Mælk, Vin, Kunstgødning. Endvidere de mange Midler til objektiv Varebedømmelse ved Maaling og Vejning, f. Eks. Analyse af Foderstoffer og Frø, Betaling af Kreaturer paa Grundlag af en Vejning, ikke blot efter Skøn. Endelig som det vigtigste af det hele: Handelens voksende Koncentration paa Markeder og Børser samt Offentliggørelse af paalidelige Beretninger om Priser osv. De Oplysninger, man tidligere fik fra private Forbindelser i Ind- og Udland, er nu gennem Handelstelegrammer i Aviserne Fælleseje, ikke blot for alle Købmænd, men for hele Befolkningen. Bonden kan nu selv i Aviserne se, hvad der bør betales for Korn og Kreaturer, og behøver altsaa ikke at lade sig nøje med Købmændenes ensidige Fremstilling af Forholdene. Jo mere udviklet Handelstekniken bliver

og jo bedre Forbindelsen mellem Landene, des jævner bliver ogsaa Prisbevægelserne, og dermed bliver de store Avancer sjældnere. En københavnsk Grosserer har saaledes udtalt, at Kornhandelens Teknik, d. v. s. dens Efterretningsvæsen, havde naaet den højeste Udvikling, og netop derfor var der mindre at tjene end i andre af Handelens Brancher.

Jeg kan derfor slutte med at udtale, at hvis Handelsavancen endnu er for stor, da vil man ved at fortsætte ad alle disse Veje sikkert snart kunne faa den bragt ned paa det rette Niveau.