

## Det nationale Marked.

Af

A. Høyer.

---

### Indledning.

I smaa Lande med en ung Industri, som uden eller med forholdsvis ringe Toldbeskyttelse og derfor under stadigt Tryk af Udlandets Konkurrence skal tilkæmpe sig en Plads paa det indenlandske Marked, opstaar ganske naturligt Spørgsmaalet om, hvorvidt det er muligt uden at gribe til kunstige Forholdsregler at sikre dette Marked for Landets egne Producenter, og dernæst — i samme Grad som Svaret paa dette Spørgsmaal lyder bekræftende — paa hvilke Maader og ad hvilke Veje denne Opgave skal gennemføres.

Spørgsmaalet om at erobre det indenlandske Marked for den indenlandske Produktion maa ikke forveksles med Spørgsmaalet om, hvad et Land fortrinsvis bør producere. Det er muligt, at et Land ifølge sine særlige klimatiske eller geologiske Forhold eller paa Grund af Befolkningens specielle aandelige eller fysiske Egenskaber kunde udfolde en langt større Produktivitet paa helt andre Omraader end dem, hvorom der i denne Forbindelse bliver Tale, og derfor ogsaa nationaløko-

nomisk set faa et større Udbytte ved at føre sin Produktion frem ad disse Veje. Men da det her kun drejer sig om Landet som Forbruger, faar dette Forhold blot Interesse, for saa vidt og i samme Udstrækning som Landet selv kan konsumere disse Varer. Idet vi altsaa ser bort fra Spørgsmaalet om den nationaløkonomisk fordelagtigste Anvendelse af et lille Lands produktive Kræfter, bliver det Opgaven at undersøge, hvad der bør gøres, for at de allerede bestaaende Industrigrene og eventuelt nyopdukkende Industrier kan blive de udenlandske Konkurrenter jævnbyrdige i produktiv Henseende og derved blive i Stand til selv at tilfredsstille det indenlandske Behov.

Det ligger i Sagens Natur, at denne Opgave — hvis den overhovedet kan løses — kun kan løses gradvis gennem en Forøgelse af Befolkningen og Kapitalen, udover det sædvanlige Maal for Befolkningsformerelse og Kapitalopsamling. Men allerede i den forøgede Efterspørgsel efter Arbejdere og Kapital ligger et saavel økonomisk som socialt og fiskalt befrugtende Moment: højere Arbejdsløn, større Kapitaludbytte, større Skatteindtægter og — med Formaalet in mente: mindre materiel Afhængighed af Udlandet, kort sagt en almindelig Højnelse af Nationens materielle Kultur.

Naar dette Spørgsmaal i de sidste Aar er traadt saa stærkt i Forgrunden, hænger det utvivlsomt for en stor Del sammen med den stærke Opblussen af Nationalfølelsen, som kendetegner Nutiden. Man ser, at man med Held kan appellere til de nationale Følelser paa det aandelige, kunstneriske, litterære og politiske Omraade, det ligger da nær at slutte, at man ogsaa paa det økonomiske Omraade maa kunne tilvejebringe na-

tionale Resultater, naar man blot tilstrækkelig energisk søger at slaa fast i Konsumenternes Bevidsthed, at der ogsaa ved Vareindkøb gælder et nationalt Pligtbud, som giver de indenlandske Produkter Fortrinet for de udenlandske; og under Feltraabet: køb nationale Varer, dannes der Foreninger med dette ideelle Formaal for Øje, og der agiteres, reklameres, udsendes Flyveskrifter, Varefortegnelser, foranstaltes »Uger« og »Dage«, arrangeres Udstillinger og Optog, og dermed tror man — eller har i alt Fald indtil Dato troet — at der er gjort hvad der kan gøres for at bevare det hjemlige Marked for den hjemlige Industri. Og saa er man i Virkeligheden ikke kommet Sagens reelle Løsning mange Skridt nærmere.

Det skal ikke hermed siges, at Dannelsen af saadanne Agitationsforeninger ikke spiller nogen Rolle ved Bestræbelserne for at erobre det indenlandske Marked. Det har tværtimod den allerstørste Betydning, at man ved et ihærdigt og vedvarende Agitationsarbejde søger at holde Folkets økonomiske Samvittighedsfølelse vaagen, søger at banke den Sandhed frem i første Plan, at den økonomiske Selvhævdelse er et af de stærkeste — maaske det stærkeste — Vaaben, et Folk ejer i Kampen for dets nationale Bestaaen. Men Agitation blandt Forbrugerne alene løser sandelig ikke dette Problem. Det er ikke blot Forbrugerne, som her har et Ansvar, det er ogsaa — og i endnu højere Grad — Landets Producenter og Landets Købmænd. Men i sin velmenende Iver efter at vinde nyt Land for den nationale Bevægelse har man saa godt som ganske overset dette; man har overset, at man ikke har med aandelige, men med materielle Værdier at gøre, og at

man staar overfor et mægtigt og omfattende Problem, hvis Rødder forgrener sig dybt ind i Samfundets økonomiske Struktur. Man har derfor blot taget fat ved det Sted, hvor det passer bedst for Formaalet, nemlig ved Forbrugerne, og saa har man ganske roligt ladet Resten af Problemet — og uheldigvis netop det centrale deri — ligge, og det enten fordi man ikke skænker Problemets sande Karakter tilstrækkelig Opmærksomhed, eller ogsaa fordi den øvrige Del deraf ikke egner sig som Genstand for en national Vækelse. Den første Formodning er vel nok den sandsynligste. Det er sandsynligt, at man ikke tænker paa, at Afsætningsforholdene paa Varemarkedet er betinget af økonomiske Love, og derfor ikke lader sig omforme ved en blot og bar Appel til Befolkningens nationale Følelser, men udelukkende gennem en Forandring i de bestaaende Produktions- og Omsætningsvilkaar. Det er et økonomisk-teknisk Problem, som her skal løses, og derfor faar Kundeagitationsforeninger som et isoleret Fænomen ingen nævneværdig Betydning i Kampen mod den udenlandske Konkurrence; det faar de først, naar de optræder som et supplerende og afsluttende Led i Bestræbelserne paa en rationel Ordning af Landets Produktions- og Afsætningsforhold.

#### Produktionen.

(Specialisering — Integration).

Hvis man vil gøre et Forsøg paa at trænge helt til Bunds i dette komplicerede og vidtrækkende Problem, saa vil det naturligste Udgangspunkt for en saa-

dan Undersøgelse være den anerkendte Sætning, at Forbrugerne altid forlanger at faa de billigste og tillige de bedste Varer. Dette er en Fordring, man — saalænge der da overhovedet eksisterer Konkurrence — ikke i det lange Løb kommer uden om, selv om man nok saa meget appellerer til de mere ophøjede Følelser, og det simpelthen fordi et saadant Krav er det praktiske Udslag af den Minimumslov, som behersker alle Samfundslivets Omraader og ikke mindst det økonomiske. Herigennem tvinges Landets Købmænd til at henvende sig til de Producenter, som bedst forstaar at tilfredsstille Forbrugerens Ønske, og i alle de Tilfælde, hvor disse Producenter findes udenfor Landets Grænse, sker der altsaa en Forbigaaelse af den nationale Industri. Skal der nu finde en Forandring Sted i dette Forhold, skal det lykkes for en indenlandsk Industri at konkurrere Udlandet ud af Markedet, saa er der kun én Betingelse, hvorunder dette kan ske, og det er, at den paagældende Industri formaar at ordne sine Produktionsforhold paa en saadan Maade, at dens Frembringelser baade i Henseende til Godhed og Prisbillighed kan staa Maal med Udlandets. Der er ingen anden Udvej her. Er dette ikke muligt, saa er der heller ingen Udsigt for den paagældende Industri til at gaa sejrrigt ud af Kampen, saalænge da Konkurrencevilkårene iøvrigt er de samme for Indlandet som for Udlandet.

For nu overhovedet at kunne afgøre om en Industri i et lille Land kan ordne sine Produktionsforhold paa en saadan Basis, at den kan komme til at arbejde under de samme gunstige Vilkaar som dens udenlandske Konkurrent, saa maa man selvfølgelig først og

fremmest være klar over, hvad det er for Omstændigheder, som betinger den fremmede Industris Overlegenhed. I første Linje maa da her peges paa de Organisationsformer, hvorunder Produktionen foregaar, og da navnlig paa den saakaldte Specialisering. Ved industriel Specialisering forstaas som bekendt den Form for Arbejdsdeling, hvor Produktionen af de forskellige Arter af Varer foregaar hver i sin særlige Bedrift, enten saaledes at den paagældende Bedrift kun beskæftiger sig med et bestemt Led i Produktionsprocessen (lodret Specialisering), eller saaledes, at den kun producerer en ganske bestemt Slags Vare (vandret Specialisering). Specialiseringens Fordele bestaar i den af Bedriftsudvidelsen betingede Forøgelse i den tekniske Produktivitet og den dermed følgende Nedgang i Produktionsomkostningerne pr. Vareenhed. En almindelig Forudsætning for Specialiseringens Gennemførelse er derfor, at den paagældende Industri beskæftiger sig med Masseproduktion. Der ligger i denne Omstændighed et afgørende Fingerpeg med Hensyn til hvilket Omsaade af et lille Lands Industri det er, man bør have sin Opmærksomhed rettet mod, hvis man skal gøre sig Haab om at hævde Stillingen paa det indenlandske Marked. Det nytter saaledes ikke at fæste Opmærksomheden ved Specialvarer med et ringe Afsætningsmarked. Her mangler nemlig alle de naturlige Forudsætninger for en Produktionsspecialisering, og Opgavens Løsning maa derfor — hvis der da overhovedet er Grund til at søge en saadan Artikels Produktion bevaret for Landet — ske ved Hjælp af andre Midler, f. Eks. en passende i Forhold til den udenlandske Konkurrences Omfang og Styrke tilmaalt

Toldbeskyttelse. Hvor der derimod er Tale om Varer, som allerede er Genstand for Massetilvirkning, eller som gennem Standardisering — hvorved forstås, at forskellige individuelle Varer afløses af en typisk — kan gøres til Genstand for en saadan, der er det, at en Frigørelse for Afhængigheden af Udlandet kan og skal gennemføres.

Specialiseringen er et Produkt af Udviklingen. Den er — teoretisk set — mulig overalt, hvor der finder Masseproduktion Sted; men Betingelserne for dens praktiske Gennemførelse vil i et givet Øjeblik ligge højst forskellig inden for de forskellige Industrigræne. Jo stærkere Konkurrencen gør sig gældende mellem de indenlandske Producenter indbyrdes, og jo flere Bedrifter, der kæmper om at forsyne Markedet, desto vanskeligere har selvfølgelig Specialiseringen ved at trænge igennem. Først naar Konkurrencen efterhaanden afsvækkes, og Bedriftskoncentrationen finder Sted, forsvinder ogsaa de Kræfter, som forhindrer Specialiseringens Gennemførelse, og sin højeste Udfoldelse naar denne paa det Punkt i den industrielle Udvikling, hvor en fortsat Bedriftsudvidelse ikke medfører en yderligere Stigning i den tekniske Produktivitet, et Punkt, som hovedsageligt er bestemt af Teknikens Højde, og som derfor er forskellig inden for de enkelte Industrigræne.

Naar der her er peget paa Opløsningen af Masseproduktionen i dens enkelte Bestanddele eller dog i det mindste Henføringen af en enkelt Vare til Produktion i en bestemt Bedrift, som det Moment, der — industrielt set — giver de store Lande en saa afgjort Overvægt i Konkurrencen med de smaa Lande, saa

skal det paa den anden Side heller ikke være uomtalt, at der ogsaa indenfor den moderne Storindustri er Kræfter i Bevægelse i modsat Retning, Kræfter, som medfører en delvis Begrænsning af Specialiseringen. Denne Bevægelse, som man oprindeligt, men med et mindre heldigt Udtryk, kaldte for Kombination, men som nu mere træffende benævnes industriel Integration<sup>1)</sup>, gaar ud paa — saa vidt muligt — at samle alle de ved Fremstillingen af et bestemt Produkt direkte eller indirekte beskæftigede Virksomheder paa en og samme Haand lige fra Raastoffrembringelsen og til Varens Salg til Forbrugerne. Hensigten med Integrationen kan være højst forskellig; men der er dog to Formaal, som er særligt fremtrædende; det ene gaar ud paa at gøre den paagældende Bedrift uafhængig af Ringe og Truster; det andet gaar ud paa at ophæve de Risikomomenter, som ufravigeligt følger med Specialiseringen, saalænge de enkelte Led i Produktionsprocessen foregaar i økonomisk selvstændige Bedrifter. Samles derimod alle disse Bedrifter til en økonomisk Enhed — til én Forretning, om man vil — saa forsvinder alle Risikomomenter undtagen det ene, som ligger i det færdige Produkts Salgspris.

For Hovedproduktets Vedkommende vil Integrationen som Regel ikke medføre nogen Hæmning af Specialiseringen, da Integrationen næsten altid først begynder, naar en fortsat Bedriftsudvidelse ikke længere medfører nogen teknisk Produktivitetsforøgelse. Der-

<sup>1)</sup> W. I. Ashley har foretaget en Række endnu ikke offentliggjorte Studier over Integration. Se Eli F. Heckscher: Aarsberetning for Stockholm Handelshøjskole 1912—13 og Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Hefte 10, 1913.



imod vil Integrationen meget vel paa de mere underordnede Punkter i Produktionsprocessen kunne hindre en naturlig Udfoldelse af Specialiseringen, fordi Hovedbedriftens Behov paa disse Punkter er for minimale til at tillade en saadan.

En simpel Form for Integration foreligger f. Eks., naar en Cigaretfabrik anlægger sin egen Æskefabrik, og man kan i dette Tilfælde tænke sig Bevægelsen mere fuldkommengjort, hvis den paagældende Cigaretfabrik tillige opkøber Jord for selv at være Herre over sin Raaproduktion, og den naar sin højeste Form, naar Fabrikken ogsaa opretter sine egne Udsalgssteder og selv transporterer Varerne dertil. Som et praktisk Eksempel paa en til sine yderste Konsekvenser gennemført Integration kan nævnes den amerikanske Staaltrust (United States Steel Corporation). I Sverrig har Integrationen indenfor Træindustrien bl. a. medført det bekendte Nordlandsspørgsmaal. I Danmark, hvor Raa- og Hjælpstoffrembringelsen hører til Undtagelserne, vil Integrationen og den dermed følgende delvise Ophævelse af Specialiseringen næppe faa nogen afgørende Betydning. Dens Virkninger kan her bl. a. spores indenfor Cigaretindustrien (Anlæg af Æskefabrik), Tekstilindustrien (Anlæg af Farverier og Trykkerier), Børsteindustrien (Anlæg af Børstetræfabrikker), Kabelfabrikationen (Anlæg af Traadvarefabrikker) og indenfor Forlagsvirksomheden (Bogbinderi og Bogtrykkeri). En ejendommelig Form for Integration foreligger, naar et helt Fag ved Fællesindkøb søger at frigøre sig for et andet Fags Prisaftaler, som naar den danske Teglværksindustri tænker paa at købe sine Kul direkte i England for derved at komme uden om Kul-

grossererne. Nogle af de mest betydningsfulde Integrationsforsøg er herhjemme iværksat af vore Andelsforeninger, som ved Oprettelsen af egne Fabrikker (Cigar-, Røg- og Skraatobaksfabrik, Sukkerfabrik, Maskinfabrik m. v.) søger at gøre sig uafhængig af den egentlige Storindustri. Det ejendommelige ved Andels-Integrationen er, at den udgaar fra Konsumenterne selv; men netop denne Omstændighed medfører, at Integrationens hæmmende Virkninger paa den almindelige økonomiske Udvikling træder særligt frem her, fordi den naturlige Kundekreds altid vil være forholdsvis begrænset.

Bødkerfaget er et udmærket Bevis paa, hvorledes Integrationen omtrent kan søndersplitte et helt Fag og derved hindre en naturlig Udvikling. I det en hel Række større industrielle Bedrifter navnlig indenfor Øl-, Spiritus-, Cement- og Margarineindustrien selv anlægges et Bødkerværksted i umiddelbar Tilknytning til Fabrikken, bliver Fremstillingen af Produktet sikkert i mange Tilfælde dyrere, end hvis hele Produktionen centraliseredes i en eller nogle enkelte rationelt anlagte Bødkerfabrikker; men med denne Fordyrelse af Produktionen købes Uafhængigheden ved Anskaffelsen af Emballagen<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Som et interessant Eksempel paa, hvorledes den i Udlandet foregaaende Integration kan gribe forstyrrende ind i danske Produktionsforhold, kan nævnes vor Traadvarefabrikation, der modtager sit Raastof (Jærnvalsetraad) fra Tyskland til videre Forarbejdning. I Tyskland er Forholdet imidlertid for Tiden det, at de tyske Traadvarefabrikker for at frigøre sig for Afhængigheden af det tyske Valstraadssyndikat, har integreret deres Produktion ved Anskaffelse af Valseværker og Højevne. Men derved kommer vor Industri under dobbelt vanskelige Produk-  
Nationaløkonomisk Tidsskrift. LII.

Integrationen som produktionsfordyrende Moment faar vel i al Almindelighed næppe nogen vidtrækkende praktisk Betydning ved Spørgsmaalet om et lille Lands Konkurrencemuligheder overfor Udlandet. Derimod kan Integrationen paa anden Maade komme til at spille en Rolle, naar Talen er om det indenlandske Marked, nemlig i det Tilfælde, hvor dens umiddelbare Følger er en Udvidelse af det nationale Produktionsomraade paa Udlandets Bekostning. Hvis f. Eks. en Maskinfabrik, som hidtil har aftaget sit Staalstøbegods fra Udlandet, integrerer sig paa dette Punkt og selv anlægger et Staalstøberi, saa betyder dette en Nyvinding for den nationale Industri. Netop paa Halvfabrikaternes Omraade er der sikkert et stort nationalt Opland at indvinde for Industrien, og hvad den enkelte Bedrift ikke magter alene, det formaar flere i Forening.

Men Integrationen er og bliver en sekundær Ytringsform, den er et Produkt af Specialiseringen, eller rettere, den optræder først, naar Specialiseringen har naaet en vis Udvikling. Det er derfor den sidst nævnte, hvorom Opmærksomheden samler sig, og vi skal nu i det følgende med nogle Eksempler belyse, hvorledes Forholdene paa dette Omraade stiller sig indenfor de mere betydende Grene af dansk Industri.

Der møder os her en broget Række af Udviklingsformer lige fra Fag med en faktisk monopoliseret Produktion og en fuldkommen gennemført Specialisering

---

tionsforhold. Af naturlige Aarsager afskaaret fra Integration maa den for det første købe sit Raastof til høje Priser i Tyskland og dernæst udholde Trykket af Konkurrencen paa de færdige Produkter fra de integrerede Valstraadsfabrikker (Dansk Industrieretning 1912).

til Fag, hvor en ganske planløs Konkurrence endnu hindrer en rationel Produktionsordning. Til den første Slags Fag hører bl. a. den danske Papirindustri. »De forenede Papirfabrikker« arbejder her som faktisk Eneproducent og har derved været i Stand til i Fred og Ro at gennemføre den bedst mulige Organisation af Produktionen. I Selskabets Beretning for Driftsaaret 1911—12 hedder det saaledes: »Paa Ørholm og Nørrebro Papirfabrikker har vi arbejdet videre paa Gennemføringen af den Centralisering og Specialisering, som i de senere Aar har været Maalet for vor Stræben, og som nu er ført saa vidt, at Ørholm alene har overtaget Fremstillingen af alle de tidligere Sorter Indpakningspapir, medens Nørrebro udelukkende beskæftiges ved Fabrikation af Raapap og Gulvpap. Paa Silkeborg Papirfabrik har bl. a. det derværende Anlæg for Fabrikation af Seddelpapir arbejdet tilfredsstillende med en efterhaanden stigende Produktion«<sup>1)</sup>.

Et Eksempel paa det modsatte, paa et industrielt Omraade, hvor en hensynsløs Konkurrence meget ofte ødelægger enhver Chance, frembyder vore Maskinfabrikker og Jernstøberier. Dansk Industrieretning for Aaret 1912 skriver saaledes om Forholdene indenfor dette Fag: »Grunden hertil« — o: at Aaret ikke bragte det forventede Udbytte — »maa søges i tvende Omstændigheder, dels Prisstigningen paa Raamaterialerne, .... dels Forholdet mellem Fabrikkerne indbyrdes<sup>2)</sup>. Det er saaledes fremhævet af en større jysk Maskinfabrik, der navnlig i det forløbne Aar,

<sup>1)</sup> Dansk Industrieretning 1912.

<sup>2)</sup> Fremhævet af mig.

sammen med en stor Del andre Fabrikker, har kastet sig over Fremstillingen af Dieselmotorer, . . . »at den stærke Konkurrence derpaa straks ødelagde Priserne, som sluttelig ikke levnede nogen som helst Fortjeneste«. Et andet Eksempel, som er hentet fra A/S »Titan«s Aarsberetning for 1912, illustrerer ligeledes disse absurde Produktionsforhold: »Konkurrencen i Haandcentrifuger er efterhaanden bleven saa stor, at Fabrikationen kun kan drives i Forbindelse med Fabrikation af Kraftcentrifuger . . .«. Fra mange Bedrifter inden for den paagældende Industri lyder Klager af samme Art. Men ikke alene vor Maskinindustri har Æren af at repræsentere et saadant anarkistisk Produktionssystem. Det er saaledes kendt, at vore Chokoladefabrikker nu har konkurreret Prisen paa billige Chokolader saa langt ned, at den næppe vil kunne dække Produktionsomkostningerne selv med Anvendelsen af de billigste Raastoffer, og samtidig stiger Importen. Alt for stor indbyrdes Konkurrence og dermed følgende Svækkelse overfor Udlandet finder Sted blandt Klædefabrikker, Rebslagerier, Trævarefabrikker, Skotøjsfabrikker, for blot at nævne nogle enkelte Industrier. Ogsaa inden for Tekstilindustrien er Konkurrencen stor; men her finder der i alt Fald ved de store Bedrifter en Specialisering Sted, uden at denne dog staar som Udtryk for en fælles Bestræbelse paa at tilvejebringe en rationel Fordeling af Produktionen.

Naar man nu kaster Blikket ud over dette Produktionsvildnis, saa spørger man uvilkaarlig sig selv, om det da ikke er muligt at forhindre eller dog i det mindste at begrænse den nuværende Ødslen med de økonomiske Kræfter, om det ikke er muligt at forhin-

dre, at vor industrielle Udvikling for at naa frem til sit endelige Maal skal markere sin Vej med et større eller mindre Antal ødelagte Bedrifter, samtidig med at udenlandske Producenter løber af med Profitten. Hidtil har der næppe været skænket dette Spørgsmaal tilstrækkelig Opmærksomhed, og dog ligger det jo ligefor, at der virkelig her vilde kunne opnaas uvurderlige Fordele, hvis den fri Konkurrences Planløshed og Usikkerhed blev afløst af en planmæssig Ordning, eller — for at bruge et mere rammende Udtryk — af en planmæssig Fordeling af Produktionen mellem de enkelte Producenter. Som det fremgaar af de ovenfor anførte Eksempler, er Forholdet nu det, at saasnart der dukker en ny Artikel op, og der er Udsigt til en større Afsætning, saa opstaar der et almindeligt Kapløb mellem Virksomhederne for at deltage i Produktionen af den paagældende Vare, og Resultatet bliver, at ingen af dem har Udsigt til at trænge ind paa Markedet, medens Udlandets Industri triumferer. Hvis derimod Fremstillingen deraf blev overladt nogle faa Bedrifter, saa vilde disse kunne indrette sig paa en absolut eller relativ Masseproduktion og derved tage Konkurrencen op med Udlandet for maaske senere at gaa over til Eksport.

Hvorledes Tanken om en saadan Regulering af Produktionen maa gennemføres i Praksis er en Sag, som det udelukkende paahviler Producenterne at løse. Det maatte vel nærmest ske gennem et af disse i Fællesskab oprettet Organ, repræsenterende den til Fordelingen nødvendige tekniske og økonomiske Sagskundskab inden for det betragtede Omraade. Et er imidlertid indlysende, at Realisationen maa støde paa

mange og store Vanskeligheder. Først og fremmest fordi der her er Tale om et fuldstændigt Brud med den givne industrielle Udvikling, en Omstændighed, som til en Begyndelse uvægerligt vil medføre en Kollision med de store materielle Produktionsinteresser, som er uløseligt knyttede til denne Udviklings fortsatte Bestaaen. Saaledes vil en Produktionscentralisering af en allerede eksisterende Vare ikke kunne ske uden derved at ødelægge i alt Fald en Del af den Kapital, som har været anvendt under den decentraliserede Produktion. Men det er ikke alene materiel Modstand, som skal overvindes; ogsaa det psykologiske Moment, som kendetegner den moderne Driftsherrekasse: Selvstændighedsfølelsen, den ubegrænsede Ret til at disponere, Chancen for at blive den første, vil rimeligvis føle sig mindre tiltalt af en saadan Ordning.

Og dog er denne Tanke ikke blot og bar Teori. Allerede for 10 à 12 Aar siden var den fremme indenfor den danske Jærnindustri<sup>1)</sup> og har siden da endnu en Gang været taget op til Diskussion, uden dog at have sat Spor i den praktiske Udvikling. Dette har derimod været Tilfældet indenfor den finske Metalindustri, og dette første Forsøg paa at tilvejebringe en rationel Produktionsfordeling har vakt saa stor Opmærksomhed i hele Finland, hvis opblomstrende Industri kæmper en voldsom Kamp for at blive Herre paa det indenlandske Marked, at det nu paatænkes at organisere et fælles Fordelingsorgan for saa godt som hele

---

<sup>1)</sup> Det var den nuværende Direktør for A.S. »Titan«, S. C. Hauberg, som var Tankens første Talsmand.

den finske Industri. I det følgende skal denne Plan og dens Historie omtales noget nærmere<sup>1)</sup>.

Efter at Finska Handelsdelegationens Centralutskott i Aaret 1910 rundt om i Finlands Byer havde ladet afholde en Række Møder, hvor Spørgsmaalet om Bevaringen af det indenlandske Marked var bleven indgaaende diskuteret, og hvor navnlig Handelsstandens Synspunkter var kommet til Orde<sup>2)</sup>, opfordrede Centraludvalget Allmänna Finska Arbetsgifvareförbundet og Finska Industridelegationens Centralkomité til at tage Sagen op, da hele dette Spørgsmaal jo først og fremmest berørte Industriens Interesse. De to Institutioner efterkom Opfordringen og nedsatte et Udvalg, hvori ogsaa Handelsdelegationen var repræsenteret. Paa det første Møde, som afholdtes i September 1911, fremkom der fra Metalindustriens Repræsentanter et Forslag om at oprette et hele den finske Storindustri omfattende Kontor med det Formaal at iværksætte en planmæssig Fordeling af Produktionen mellem de forskellige Bedrifter. Dette Forslag motiveredes saaledes: Et effektivt Arbejde til Fremme af den indenlandske Industri er først og fremmest ensbetydende med at hjælpe og støtte de indenlandske Bedrifter i deres Bestræbelser paa — fuldt konkurrencedygtigt — at kunne tilvirke de forskellige Artikler, som kan finde Afsætning i Landet, thi kun for saa vidt vore hjemlige Fabrikker

<sup>1)</sup> Denne Fremstilling hviler paa en Beretning, som i September Maaned 1913 blev afgivet af et Udvalg, der var nedsat af Finska Handelsdelegationens Centralutskott, Allmänna Finska Arbetsgifvareförbundet og Finska Industridelegationens Centralkomité.

<sup>2)</sup> Se følgende Afsnit om denne Side af Sagen.



er i Stand til at levere Varer, der saavel i Pris som Kvalitet kan sidestilles med Udlandets, kan der blive Tale om med Held at tage Kampen op med dette. God Kvalitet og billig Pris er imidlertid det samme som Specialisering og Masseproduktion, og det vil derfor forstaas, at det just er ved at tilvejebringe Specialisering indenfor vor Industri og Masseproduktion af de forskellige Varer, at vi sikrest naar det ønskede Resultat.

Der følger derefter en Skildring af den oprindelige Tilstand indenfor den finske Metalindustri, som paa en Prik falder sammen med, hvad der foran er skrevet om Forholdene i den danske Maskinindustri, og det tilføjes: De indenlandske Fabrikker kunde derfor ikke med tilbørlig Tryghed indrette sig paa Specialiteter, anskaffe de dertil nødvendige ofte meget kostbare Specialmaskiner eller iøvrigt ordne Produktionsforholdene paa den mest rationelle Maade. For at afhjælpe dette Misforhold besluttede man sig til at oprette Finlands Metalindustrikontor med det Formaal at højne Metalindustrien i det hele taget og oparbejde de finske Tilvirkninger, saa at disse saavel hvad Arbejdets Duelighed som hvad Konstruktionens Fuldkommenhed og selve Prisbilligheden angaar kunde staa Maal med de bedste udenlandske. Dette søger man at naa gennem en Koncentration af Arbejdet, gennem et Samarbejde mellem de forskellige Bedrifter, hvorved det bliver muligt at fordele de enkelte Artikler mellem disse, saa at hvert Værksted faar sin Specialitet med Forpligtelse til paa enhver Maade at fuldkommengøre sig paa sit Omraade.

For at det ikke til en Begyndelse skulde blive for

vanskeligt at gennemføre Fordelingen, omfattede den først afsluttede Overenskomst kun nogle faa Bedrifter, mellem hvilke de forskellige Arter af Arbejde blev fordelt, idet man som Princip gik ud fra den enkelte Bedrifts tidligere Hovedproduktion, og samtidig maatte enhver af Bedrifterne forpligte sig til ikke at optage den Specialitet, som tildeles en anden. Denne første Kærne i Sammenslutningen udvidedes saa lidt efter lidt ved Tilslutning fra nye Bedrifter. Fordelingen af Produktionen mellem de nye Deltagere skete efter de samme Regler som for de ældre, og der fordredes ligeledes til denne Fordeling »samtlige interesserede Parters enstemmige Tilslutning«, førend en ny Bedrift med visse Specialartikler kunde optages som Medlem og Deltager i Forbundet. Paa denne Vis er Sammenslutningen stadig vokset, og den omfattede i September 1911 efter  $2\frac{1}{2}$  Aars Virksomhed 15 af Landets mere betydende Virksomheder.

Metalkontorets Opgave bestaar imidlertid ikke alene i Fordelingen af Produktionen. Det skal ogsaa bistaa Deltagerne i deres Bestræbelser paa at ordne Bedrifterne paa den bedst mulige Maade, oparbejde Artiklerne samt være behjælpelig med at betrygge og udvide Afsætningen deraf.

Kontorets Virksomhed har i det store og hele været tilfredsstillende. Som et af de vigtigste Resultater nævnes, at finske Metalvarer nu nyder betydelig større Anseelse end tidligere baade med Hensyn til Kvalitet og Prisbillighed. Dernæst har Kontoret ved at optræde formidlende mellem Producenterne og Kunderne og mellem tidligere Konkurrenter indbyrdes faaet oprettet et stort Antal betydningsfulde Aftaler og

Overenskomster endogsaa med Landets største Handelsfirmaer, »hvilka aftal haft afsevärda nyvinningar för vår inhemska industri til följd«.

Paa Grundlag af disse Erfaringer var det, at Jernindustriens Repræsentanter i Udvalget fremsatte et Forslag om Oprettelse af et lignende samtlige Industriegrene omfattende Kontor, hvis Hovedopgave skulde være:

- 1) at gennemføre en passende Koncentration i Produktionen indenfor de forskellige Industriegrene i den Hensigt at opnaa en Specialisering i Fabrikationen og en dermed følgende — i det mindste relativ — Massetilvirkning af de forskellige Artikler,
- 2) at tage Initiativ til saadanne Samarbejdsplaner og Mæglingsforslag mellem de forskellige Deltagere indbyrdes eller mellem Deltagerne paa den ene Side og udenforstaaende Konkurrenter paa den anden, at der kan opstaa en saa fuldstændig Forstaaelse som muligt med Hensyn til de forskellige Artiklers Fremstilling,
- 3) at tage Initiativ til saadanne Forholdsregler og Mæglingsforanstaltninger mellem Producenterne og Købmændene, at det størst mulige Samarbejde kan finde Sted mellem dem under fuld Hensyn-tagen til begge Parters berettigede Fordringer,
- 4) at varetage den indenlandske Industris Interesser i Forholdet til den udenlandske Konkurrence og i alle Spørgsmaal vedrørende Industri- og Toldpolitik,
- 5) at agitere for Udviklingen af den indenlandske Industri i Almindelighed og Forbundsdeltagernes i Særdeleshed,

- 6) paa enhver Maade at bistaa de forskellige Deltagere i Arbejdet paa deres Industris, resp. Virksomheds Fremgang, samt i øvrigt i Overensstemmelse med Principperne for en rationel Bedrift tage sig af Deltagernes Ret og Bedste.

Kontoret skulde inddeles i Sektioner omfattende henholdsvis Metal-, Papir-, Linned-, Uld-, Bomulds-, Glas-, Sten-, Læder-, Sukker-, Tobaks- og Snedkerindustrien.

Som nævnt vakte denne Plan stor Opmærksomhed i Udvalget, og der blev egentlig kun rettet en principiel Indvending derimod, nemlig at den ganske lod Haandværket ude af Betragtning. For imidlertid at vinde et bredere, mere alment Grundlag som Støtte for sin Tilslutning til Tanken om Oprettelse af et saadant Kontor, besluttede Udvalget at rette en Forespørgsel til de forskellige Industrier om deres Stilling til Spørgsmaalet. Naar undtages Bomuldsindustrien, der ønskede at afvente Udviklingens Gang, og Papirindustrien, hvor Sammenslutning med Specialisering for Øje allerede forefindes, gav alle de forespurgte Industrier enten gennem bestaaende industrielle Foreninger eller gennem Repræsentanter for de betydeligste Virksomheder deres uforbeholdne Tilslutning til Tanken. Snedkerindustrien udtaler saaledes, »at Specialisering og Samarbejde mellem Snedkerierne er en uundgaaelig Betingelse for, at denne Industri, som for Tiden maa kæmpe med særlig store Vanskeligheder, overhovedet skal drives med Fremgang i vort Land«, og Stenindustrien ser i det foreliggende Forslag »den mest rationelle Maade at fremme vor indenlandske Industri

paa«. Og lignende Udtalelser foreligger for Uld-, Linned-, Tobaks-, Sukker- og Glasindustrien.

I Tilslutning til Metalindustriens Forslag og de her nævnte Udtalelser opfordrede Udvalget, da det i September Maaned i Aar afgav sin Betænkning, Industriens Mænd til positivt at føre denne Sag videre; thi »før att den inhemska industrin måtte för sig kunna eröfra ett allt större rum i den inhemska marknaden, erfordras nämligen enligt kommittens åsikt framförallt från industrins egen sida ett ihärdigt arbete därpå, att de i landet tillverkade industrialstren i såväl kvalitet som prisbillighet må kunna täfla med utländska artiklar«.

Man maa i et og alt give Udvalget Ret i dets teoretiske Betragtninger. En Omordning af de industrielle Produktionsforhold er i Virkeligheden Kærnen i Spørgsmaalet om Bevaringen af det indenlandske Marked. Om det derimod i Praksis er muligt at løse denne Opgave gennem et Centralkontor som det, der nu paatænkes oprettet i Finland, faar vel staa hen. Maaske ligger de praktiske Forhold for Tiden saaledes i dette Land, at Centralkontoret er den bedste Form, hvorunder Sagen kan løses; men i Almindelighed turde man vel gaa ud fra, at det til en Begyndelse vil være naturligt at lade de forskellige Industrier ud fra deres særlige Forhold og ud fra egne Erfaringer selv søge at tilvejebringe en rationel Produktionsfordeling, saa vilde vel Centraliseringen, hvis der virkelig er Trang til en saadan, nok efterhaanden trænge igennem. Med ét Slag at ville ordne — eller blot paabegynde Ordningen af Produktionsforholdene indenfor Landets In-

dustri som Helhed er et saa kæmpemæssigt Arbejde, at det maa antages at overstige selv de stærkeste Kræfter. Men hvorledes man nu end i Praksis skal gribe Sagen an for at naa til Maalet — et er givet, nemlig Nødvendigheden af at komme ud af det nuværende Uføre, det erkendes ogsaa i de industrielle Kredse, hvis Ord som Udtryk for »Sagkundskab, Erfaring og Interesse« har Autoritetens Vægt.

### Omsætningen.

Selv om en planmæssig Omlægning af Industriens Produktionsforhold er den afgørende Betingelse for Bevaringen af det nationale Marked, saa er dermed Opgaven dog ingeniunde løst. Det er allerede tidligere flere Gange lejlighedsvis berørt, at det næste Skridt, som maa iværksættes, er et systematisk Samarbejde mellem Industriens og Handelens Repræsentanter.

I al Almindelighed bestaar der mellem Producenter og Købmænd et Modsætningsforhold af samme Beskaffenhed som det, der bestaar f. Eks. mellem Arbejdsgivere og Arbejdere eller mellem Købmænd og Konsumenter. Producenterne ønsker at sælge deres Varer til saa høje Priser som muligt, Købmændene derimod at købe dem til saa lave Priser som muligt, da der derved levnes disse sidstnævnte den største Margin for Profit. Det er dette Modsætningsforhold, som skal udjævnes, og det vil vel i sig selv være det naturligste, at denne Udjævning sker gennem kollektiv Forhandling mellem de to Parter, paa samme Maade som Interessemodsætningerne for Tiden udlignes mellem Arbejdsgivere og Arbejdere. Derved opnaas nem-

lig, at der kan blive taget de størst mulige gensidige Hensyn til begge Parters berettigede Fordringer. Det er af saa meget større Betydning for Bevaringen af det indenlandske Marked, at der virkelig tilvejebringes en Ordning paa dette Punkt, som det i høj Grad ligger i Handelsstandens Magt at indarbejde en Vare paa Markedet. Selvfølgelig formindskes denne Magt i samme Grad, som Prisdifferencen mellem de indenlandske og udenlandske Varer vokser, og i alle Tilfælde, hvor denne Forskel er af nogen Betydning, er den i sig selv en tilstrækkelig Retfærdiggørelse for Købmandsstanden, naar denne giver de udenlandske Produkter Fortrinet for de indenlandske. Derimod vil Handelsstanden, i de Tilfælde hvor en saadan Prisdifference ikke findes eller dog er uden nævneværdig Betydning, og hvor Forbigaaelsen af den indenlandske Industri altsaa maa formodes at hidrøre fra Ligegyldighed, ubegrundet Vedhængen ved gammel Sædvane, eller maaske endogsaa fra en blot og bar Uvilje derimod, ikke kunne fraskrive sig en vis Medansvarlighed for de Vanskeligheder, som fra Udlandets Side beredes de smaa Landes Industrier. Paa den anden Side er det ikke udelukket, at der, selv om der ingen Pris- eller Kvalitetsforskel findes mellem en indenlandsk og en tilsvarende udenlandsk Vare, alligevel for Købmanden kan være en Fordel ved at gaa til Udlandet, f. Eks. hvis Kreditforholdene er gunstigere for ham.

Det er navnlig paa to Punkter, at Handelsstanden mener, at dens Interesser ikke tilstrækkeligt varetages under Samarbejdet med de indenlandske Producenter.

Det er saaledes en almindelig Paastand, at Købmændene tjener mere paa de udenlandske end paa de

nationale Varer. Dette hænger selvfølgelig sammen med, at Produktionsomkostningerne er relativt større paa de indenlandske end paa de fremmede Varer, hvorfor Købmændene, hvis de overhovedet skal have nogen Mulighed for at fremme Afsætningen af Hjemlandets Produkter ved Salget af disse maa nøjes med en ringere Avance, end naar de sælger udenlandske Frembringelser. Men dernæst skyldes det vel for en ikke ringe Grad den Omstændighed, at Sammenholdet mellem Købmændene ikke er saa stærkt udviklet som mellem Producenterne, hvilket uvilkaarligt medfører en Svækkelse af Standens Evne til at varetage dens Interesser under Samarbejdet med Industrien. Men den Interesses modsætning, som paa dette Punkt for Tiden skiller Handelen og Industrien, vil dog næppe forme sig som en uoverstigelig Hindring for Løsningen af det her behandlede Problem. Der er nemlig ingen Tvivl om, at hele Spørgsmaalet om den ringere Handelsavance paa den indenlandske Produktion saa at sige vil forsvinde af sig selv, efterhaanden som Industrien — tvungen dertil af Selvopholdelsesdriften — opgiver det nuværende Produktionsanarki og gaar over til en rationel Produktionsordning med tilsvarende Specialisering og Masseproduktion; men heller ikke før; thi, som det udtales i den tidligere omtalte finske Kommissionsberetning »inden man . . . . naar til dette Maal, vil enhver praktisk og varig Ordning med Grossererne sandelig støde paa meget store Vanskeligheder«.

Der er derimod et andet Modsætningsforhold, som gør sig gældende mellem Handelen og Industrien, og som det sikkert vil være langt vanskeligere at faa udlignet, og det fordi dette Modsætningsforhold er et



Resultat af selve den industrielle Udvikling, saa at det efter alt at dømme vil vokse sig dybere og dybere, efterhaanden som denne Udvikling skrider frem. Det drejer sig her om Industriens Bestræbelser paa at omgaa Engroshandelen ved at sælge direkte til Detailhandlerne, ja endogsaa, hvis Forholdene tillader det, direkte til Forbrugerne. Det er klart, at Grossererne føler dette som et Indgreb i deres naturlige Kundekreds. Denne Sammensmeltning af Industri- og Handelskapital er et Resultat af Integrationsbevægelsen. Den betyder i Virkeligheden ogsaa her en Ophævelse af Arbejdsdelingens Princip. Men medens Integrationen indenfor selve Produktionen ikke — som omtalt — i et lille Land vil kunne medføre Vanskeligheder af nævneværdig Betydning, naar Talen er om at bevare det indenlandske Marked, saa bliver Forholdet et ganske andet her, hvor en hel Erhvervsklasse, hvis Hjælp i Kampen mod Udlandets Konkurrence aldeles ikke kan undværes, i større eller mindre Grad føler sin Eksistens truet af denne industrielle Udvikling. Interesses modsætningen mellem de to Partier er paa dette Punkt saa dyb, at man nok tør betragte det som det vanskeligste i hele Problemet. Man kan i alt Fald godt forstaa, at Engroshandelen ikke vil række Industrien Haanden til Hjælp ved Løsningen af en national Opgave uden samtidig at faa Kauteler for, at den ikke til Gengæld i en nærmere eller fjernere Fremtid faar udleveret en Silkesnor af Industrien. Her som overalt, hvor kollektive Interessmodsætninger brydes, er der kun et Middel til Udligning af disse Modsætninger, og det er Organisation og kollektive Aftaler. Kollektive Overenskomster mellem Producenten og Grosserer er

her i Landet bl. a. afsluttet i Cementindustrien, Spiritusindustrien og Papirindustrien. Men selv disse Instituters Tilværelse forudsat, vil der dog være Omraader indenfor Industrien, hvor intet Værn vil kunne hindre de integrerende Kræfter i at skyde den selvstændige Handlende ud. Men endnu er Engroshandelen en nødvendig Faktor i Omsætningsmaskineriet, og den bliver som Følge deraf ogsaa et nødvendigt Led i de organisatoriske Bestræbelser paa at sikre det nationale Marked for den nationale Industri.

For Danmarks Vedkommende findes der intet positivt til Belysning af Spørgsmaalet om Handelens og Industriens indbyrdes Forhold. Medens Dansk Industriberetning giver en Række — om end ikke dybtgaaende saa dog yderst lærerige — Bidrag til Belysning af Udviklingen indenfor vort industrielle Produktionsomraade baade med Hensyn til Konkurrenceforholdene og Integrationsbevægelsen, saa indeholder hverken denne Beretning eller — hvad der er mindre forstaaeligt — Handelsberetningen Momenter til Klaring af Spørgsmaalet om Integrationens Omfang og Vækst indenfor Storhandelens Omraade. Derimod indeholder Handelsberetningen et Tal, som fortjener den største Agtpaagivenhed og Interesse, fordi det staar som det mest afsluttede og konkrete Udtryk for, hvad Bevaringen af det indenlandske Marked for den indenlandske Produktion betyder for det danske Land og for det danske Folk. I Handelsberetningen for Aaret 1912 nævnes saaledes, at Summen 257 $\frac{1}{2}$  Mill. Kroner .... repræsenterer Danmarks Udgiftsbeløb i 1912 til Indkøbet af saadanne Varer, som Landet for den største Del

er eller vilde være i Stand til selv at frembringe<sup>1)</sup>.

I den finske Kommissionsberetning er Forholdet mellem Landets Industri og Handel belyst saa at sige fra Bunden af. Allerede i Aaret 1910 havde Finska Handelsdelegationens Centralutskott til de forskellige Handelsforeninger udsendt et Cirkulære, hvori der pegedes paa den for Landets Produktion nedslaaende Kendsgerning, at Importen i de sidste Aar havde overskredet Eksporten med gennemsnitlig 115 Mill. Mark aarlig, og samtidig opfordredes de lokale Handelsforeninger til sammen med de industrielle Producenter at drøfte følgende Spørgsmaal:

- 1) Kan ikke et kraftigt Udbud af indenlandske Varer fra Købmændenes Side være egnet til at forøge deres Afsætning i Landet?
- 2) Er Købmændenes Fortjeneste paa indenlandske Varer i Reglen mindre end paa udenlandske, eller tilbydes de sidste til Købmændene paa mere energisk Maade?
- 3) Foreligger der Interesses modsætninger mellem den indenlandske Industri og Engroshandelen, og i saa Fald hvilke? Er navnlig Fabrikkernes Tilbøjelighed til at omgaa Engroshandelen til Gavn for Industrien?
- 4) Paa hvilken Maade kan Industrien og Handelen bringes til et enigt og maalbevidst Samarbejde til Fremme af den indenlandske Afsætning. Hvilke Forholdsregler bør Købmandsstanden i den Anledning tage, og paa hvilken Maade skal Industrien kunne fremme disse?

Naar man gennemlæser Beretningerne fra de forskellige Foreningers Møder, vil man se, at der ingen

<sup>1)</sup> I Aaret 1908 var det tilsvarende Tal ca. 257 Mill. Kr., 1909 ca. 264 Mill. Kr., 1910 ca. 265 Mill. Kr. og 1911 ca. 263 Mill. Kr. Det er saaledes ret uforanderligt fra Aar til Aar.

delte Meninger hersker om disse Spørgsmaal. Svarene kan i Korthed gengives saaledes:

- Ad 1). Grossisterne og Andels-Engrosforretningerne bør slutte sig sammen for hovedsageligt at udbyde indenlandske Produkter til Salg.
- Ad 2). Købmændenes Fortjeneste paa de indenlandske Varer er i Reglen mindre end paa udenlandske Varer, hvorfor Købmændene hellere fører de sidste. Ja, i adskillige Tilfælde forlanger Industrien, at Købmændene ligefrem skal sælge Varerne for Ærens Skyld, eller med en saa ringe Avance, at den knapt forslaar til at dække de direkte Omkostninger og yde Erstatning for Arbejdet, men aldeles ikke give Dækning for den Risiko, Grossererne løber.
- Ad 3). Der bestaar visse Modsætningsforhold mellem Industrien og Storhandelen, nemlig fremkaldt ved, at Industrien samtidig med at den sælger til Grossererne ogsaa søger Afsætning hos Detailhandlerne. Paa den anden Side bør Grossererne specialisere sig, ikke samtidig være Detailhandlere, samt vise større Interesse for nye udenlandske Produkter.
- Ad 4). Industrien maa gaa over til Specialisering og Masseproduktion, den maa tidsbegrænse sin Kredit. De bestaaende Toldsatser trænger til Revision.

Efter disse indledende Undersøgelser over Emnet fortsættes Uddybningen deraf i Kommissionen, der, ligesom for Produktionsforholdenes Vedkommende, søgte at vinde en mere almen Basis for sine Udtalelser paa dette Punkt og derfor foretog yderligere Henvendelser til forskellige store Købmænd og Forretningsmænd. Svarene bekræftede i et og alt Handelsforeningernes Udtalelser. Iøvrigt viste Diskussionen, at netop her ligger Problemets allervanskeligste Punkt, og den viste tillige, at der næppe gives nogen almen Foranstaltning til Udligning af det her raadende Modsætningsforhold.

Det erkendtes dog fra alle Sider, at fastere Organisationer saavel mellem Handelens som Industriens Repræsentanter i mange Tilfælde vil kunne hjælpe over foreliggende Vanskeligheder; men samtidig fremkom der rigtignok ogsaa Udtalelser, som viser, med hvilken uovervindelig Styrke og økonomisk Berettigelse Integrationen trænger frem og tilintetgør Engroshandelen som selvstændigt Erhverv.

Det faktiske Tilfælde fortjener at nævnes. Et af de Firmaer, som havde sluttet sig til Metalkontoret, maatte, da det havde faaet tildelt sin Specialitet, opgive en Del af sin tidligere Produktion. Det gjaldt nu om at gøre Specialproduktionen saa omfattende, at Firmaet kunde eksistere derved, og det henvendte sig derfor til Grossererne for at faa ordnet Afsætningsforholdene. Da det imidlertid viste sig, at hver enkelt Grosserer for sig forlangte Eneret til Salget uden dog at ville garantere Bedriften en tilstrækkelig stor Afsætning, maatte denne selv overtage Salget af sit Produkt, og medens Grossererens, der tillige var Detaillist, havde beregnet 25 à 30 % som Handelsomkostninger, opnaaede Firmaet ved at sælge direkte til Forbrugerne, at Omkostningerne sank til 8 à 10 %, medens Resten kom Fabrikken til Gode. »Den fortvivlede Kamp, der opstod imod mig, har heldigvis ikke ført til noget Resultat, thi i Stedet for at vor Omsætning skulde formindskes, er den i de tre Aar, hvori vi selv har besørget Salget, steget med 300 %.

Det siger sig selv, at hvor Forholdene ligger saaledes, hjælper ingen Organisation; her er der ingen Vej udenom. Kommissionens endelige Udtalelser om dette Punkt er da ogsaa ret vage. Det hedder saa-

ledes: »Af den om dette Spørgsmaal førte Diskussion fremgaar det, at Grossererne i mange Tilfælde betragter sig som forfordelt af de indenlandske Fabrikker, som ikke i tilstrækkelig Grad har indset og skattet Nødvendigheden af Engroshandelens Mellemkomst. Men paa den anden Side er det blevet fremhævet, at Princippet om Grosserernes Formidling ikke for alle Fabrikker kan opretholdes med Fordel, hvorfor der er taget Forbehold om en vis Handlefrihed paa dette Omraade. Den største Vanskelighed ved at opnaa Forstaaelse i dette Spørgsmaal mellem Producenter og Sælgere anser Komiteen for sit Vedkommende at hidrøre fra, »at vi indenfor de fleste Industribrancher og Grossist-Grupper mangler de passende Associationer med mere almen Tilslutning, som er fuldt ud egnede til lige overfor Modparten at tale sine Interessenters Sag og hævde deres Ret og Bedste, og gennem hvilke de modstaaende Synspunkter kunde udlignes, og hele dette vanskelige Spørgsmaal saaledes naa sin rigtige og for begge Parter tilfredsstillende Løsning«.

### Konsumenterne.

Fra Forholdet mellem Producenterne indbyrdes og Samarbejdet mellem Producenterne paa den ene Side og Købmændene paa den anden Side naar Spørgsmaalet om Bevaringen af det indenlandske Marked omsider til den tredie Part: Konsumenterne. Det Agitationsarbejde og Oplysningsarbejde, som hidtil er iværksat overfor disse, fortjener selvfølgelig Anerkendelse, for saa vidt som det er baaret frem af ideelle Bevæggrunde; men nogen nævneværdig reel Betydning faar

dette Arbejde ifølge Sagens Natur først, naar de øvrige Sider af Problemet er taget op til praktisk Løsning. Saalænge Produktionen er ordnet efter det menneskelige Princip blot »at slaa Konkurrenterne ihjæl«, og saalænge Handel og Industri nærmest betragter hinanden som Fjender, saalænge nytter det ikke at paa kalde Konsumenternes Ansvar; thi Mulighederne for at kunne konkurrere Udlandet ud af Markedet er økonomisk set ikke til Stede. Det er rimeligt, at der allerede nu foreligger Tilfælde, hvor Ligegyldighed hos Forbrugerne bevirker, at der indføres fremmede Varer, til Trods for at der i Landet produceres lignende Varer af samme Kvalitet og til samme Pris, og her er det selvfølgelig af Betydning, at Agitationsforeningerne tager Affære. Men under de nuværende industrielle Forhold hører disse Tilfælde kun til Undtagelserne. Naar det danske Folk — for at tage et nærliggende Eksempel — køber for over Hundrede Mill. Kr. udenlandske Varer, som det lige saa godt kunde købe her i Landet, saa ligger der selvfølgelig Realitetsaarsager bag denne Foreteelse, og da navnlig at Befolkningen ikke vil paatage sig frivillige Forbrugsafgifter. At fjerne disse Aarsager er den første Betingelse for, at Danmark skal kunne hævde sig som Industriland, og her gælder det, at vi alle har et Ansvar, men at dette Ansvar i første Række hviler paa Landets Producenter og Købmænd. Det er derfor dem, som skylder Landet at gøre det første Skridt.