

631
E

FORELESNINGER I LANDBRUKSØKONOMI

av

Paul Borgedal.

2 oppl.

Del 5. Omsetningslære.

Forelesningene er inndelt i deler, kapitler, paragrafer (P) og punkter (Pkt). Det er brukt desimalnummerering, slik at første, andre, tredje og fjerde siffer angir henholdsvis delen, kapitlet, paragrafen og punktet. Eks.: 5453 er å lese som tredje punkt av paragraf 5 i kapitel 4 under femte del.

1941.

I n n h o l d.

- Del 5. Omsetningslære.
- Kap. 51. Handel.
 - 511. Rett til å drive handel.
 - 512. Kjøp og salg - sedvane.
 - 5121. Tilbud og antagelse - sluttsedler.
 - 5122. Varens kvalitet - prøvesalg.
 - 5123. Kvantum.
 - 5124. Levering av varen.
 - 5125. Betalingsvilkår.
 - 5126. Pakning og emballering.
 - 5127. Mangler ved varen. Reklamasjon.
 - 513.
 - 5131. Spesielle forhold ved omsetningen av jordbruksprodukter.
 - 5132. Omsetningsmåter av særlig interesse for landbruket.
 - 514. Tjenester som handelen må yte.
 - 5140. Produktsamling.
 - 5141. Foredling.
 - 5142. Standardisering.
 - 5143. Klassifisering og sortering.
 - 5144. Emballering og merking.
 - 5145. Transport og lagring.
 - 5146. Finansiering.
 - 5147. Risiko.
 - 5148. Salget.
 - 5149. Fastsetting av priser og markedsinformasjoner.
- Kap. 52. Samvirkets vesen og oppgave.
 - 521. Grunnsetninger i samvirket.
 - 5211. Fordeling av overskuddet.
 - 5212. Samvirke­lag skal være åpne for alle.
 - 5213. Ett medlem, en stemme.
 - 5214. Renten.
 - 5215. Små andeler.
 - 5216. Fond.
 - 5217. Salg til dagens priser.
 - 5218. Salget skal skje mot kontant betaling.
 - 5219. Gode varer.
 - 522. Ulikheten mellom samvirke­lag og kapitalistiske sammenslutninger.
 - 5221. Aksjeselskaper.
 - 5222. Konkurranseregulerende sammenslutninger.
 - 5223. Enkeltmannsbedrift og offentlig handelsvirksomhet.
 - 523. Det spesielle landbruks­samvirke.
 - 524. Salgssamvirkets viktigste oppgaver består i.
- Kap. 53. Samvirkebevegelsen i Norge.
 - 531. Forbrukssamvirket.
 - 532. Felleskjøpene.
 - 5321. Nåværende felleskjøp.
 - 5322. Innkjøpslagene.
 - 5323. Felleskjøpenes prispolitikk.
 - 5324. Rettslig organisasjon.
 - 5325. Felleskjøpenes virksomhet.
 - 533. Samvirkeslakterier.
 - 5331. Oversikt over tidligere omsetningsformer.
 - 5332. Oversikt over samvirkeslakteriene.
 - 5333. Opprettelsen av fellesslakteriet.
 - 5334. Fellesslakteriets formål og organisasjon.
 - 5335. Avregning og klassifisering.
 - 5336. S/L Norges Fleskesentral.
 - 534. Samvirke­messig omsetning av egg og fjørfe.
 - 5341. Produksjon og forbruk.

- 5342. Eggomsetningen.
- 5343. Eggsamvirkets organisasjoner.
- 5344. Regulering av markedet. Eksporten.
- 5345. Preservering og kjølehuslagring av egg.
- 5346. Sortering og standardisering.
- 5347. Samvirkemessig omsetning av fjørfeslakt.
- 535. Samvirkemessig omsetning av hagebruksprodukter og bear.
- 5351. Fruktomsetningen.
- 5352. Frukt salgslag.
- 5353. Omsetningen av grønnsaker og andre hagebruksprodukter.
- 5354. S/L Gartnerne og Hagebrukernes Salgslag, Oslo.
- 5355. Bearomsetningen.
- 5356. Bear eksporten og det utenlandske marked.
- 5357. Bearlagenes organisasjon.
- 5358. Øst-Norges Bearlag.
- 536. Honningcentralen A/L.
- 537. Blandede salgslag for jordbruksprodukter.
- 538. Tømmersalgssammenslutningen.
- 5381. Fellessalgene.
- 5382. Salgsforeningene.
- 5383. Norges Skogeierforbund.
- 539. Andre samvirkelag.
- Kap. 54. Organisasjon og virksomhet.
- 541. Organisasjonstyper.
- 542. Organisasjonsarbeidet.
- 5421. Forutsetninger som må være tilstede.
- 5422. Framgangsmåten ved opprettelse av samvirkelag. Forberedende arbeid.
- 5424. Finansiering.
- 5424. Stiftingen av samvirkelag.
- 5425. Rettslige forhold ved samvirke.
- 543. Landbrukssamvirkets spesialisering.
- 544. Forhold som har innflydelse på det økonomiske resultat.
- 545. Landbrukets stilling i omsetningen.
- 5451. Konsentrasjonsprinsippet.
- 5452. Salgssamvirkets forretningsform.

Del 5. OMSETNINGSLÆRE.Kap. 51. Handel.

Handelen har til oppgave å overføre eiendomsretten eller bruksretten fra dem som har mindre bruk for varen til dem som har mer bruk for den. Som regel er den forbundet med transport og lagring. Med omsetning forstår vi her alle funksjoner som står i forbindelse med handelen under overføringen av varen. Gjennom denne overføring øker en nytten eller verdien av den, og derfor er omsetningen med handelen produktiv eller verdiskapende på samme måten som sjølve tilvirkningen. Det forstår en best når en tenker seg at tilvirkningen foregår på en tid eller på et sted hvor en ikke har bruk for varene. Der vil varene ikke ha annen verdi enn den en kan utbringe dem i ved enten å sende dem til steder hvor det er behov for dem eller overføre dem til dekning av et framtidig behov.

Det er dog ikke all omsetning som en uten videre kan betegne som produktiv. Det er tilfelle med den handel som ikke direkte bidrar til å øke tingenes nytte ved å overføre dem til tid eller sted med større behov. En ser således ofte at det kan trenge seg inn ledd som er helt overfløddige for dette formål, og som således er å betrakte som unødig ballast.

Handel kan utføres av enkeltpersoner som driver den for å skaffe seg et erverv; men den kan også drives av produsentene (tilvirkerne) eller av forbrukerne. De fleste produsenter må således kjøpe inn råvarer av ymse slag, og de må selge de ymse produkter. I de store industrielle bedrifter er det som regel spesialavdelinger for såvel innkjøp som salg. I jordbruket og tildels i håndverket er enhetene så små at en først gjennom samvirke kan skape felles innkjøps- og salgsorganer. Det er ikke noe til hinder for at produsentenes salgsorganer trer i direkte kontakt med forbrukernes innkjøpsorganer og at en således ikke trenger noen mellommann. Men ofte vil det komme inn en eller flere ledd, og sjøl om det er samvirkelag som utfører handelen, vil denne foregå omtrent på samme måten som om den utføres av enkeltpersoner. Skilnaden vil være den at samvirkelagene ikke arbeider for kapitalgevinst. Etter omsetningsgjenstandenes art kan en skjelne mellom varehandel, effekthandel, handel med verdipapirer og immobilierhandel eller eiendomshandel.

Det er karakteristisk for næringslivets utvikling gjennom de siste årtier at omsetningen er steget overlag sterkt. Med det tiltagende by- og industrisamfund samles flere og flere mennesker på enkelte steder, og disse skal da daglig forsynes med de nødvendige næringsmidler og andre behovsartikler samtidig som den tiltagende industriproduksjon skal fordeles utover igjen. Jostørre byene og de større industrielle sentrer blir, dessto mer varer må

det føres til disse steder og dessto mer varer må det daglig føres ut. Hvilket betydningsfullt og nødvendig ledd i samfundet handelen er blitt, forstår en best i krisetider da samfundet må overta forsyningen. At kostnadene ved såvel handelen som transporten herunder er øket, er nok så uunngåelig, men denne økede omsetningskostnad oppveies ved at produksjonen blir stadig mer spesialisert og mer henlegges dit hvor en kan oppnå den største effektivitet av arbeid og realkapital. Denne spesialisering er mest utviklet i industrien, men gjør seg også gjeldende i jordbruket. Bearbeiding og lagring overføres således mer og mer til spesialbedrifter, og sjølve jordbruksdrifta konsentrerer seg stadig mer om tilvirkningen av produktene. Den samlede arbeids effektivitet er derved blitt i vesentlig grad øket. En utvidelse av produksjonen er oftest bare mulig ved å øke omsetningskostnadene.

For at det skal være likevekt mellom produksjon og forbruk, må det være et organ som til enhver tid registrerer såvel behovet på som tilgangen av varer, og dette organ er da priser som dannes gjennom handelen. En forskyving enten i behovet eller produksjonen (tilbudet) vil med en gang avspeile seg i prisene. Handelen er derfor nødvendig både for produsenter og forbrukere. En annen ting er at handelsmekanismen er beheftet med mangler og skadelige utviklinger som er til skade for såvel handlende som produsenter og konsumenter. De har derfor alle interesse av å rasjonalisere den og begrense den til det omfang samfundet har behov for. De som driver handelen, utfører en samfundstjeneste på samme måten som leger, jurister, lærere osv., og for denne tjeneste skal de ha en rimelig godtgjørelse. Men det bør ikke være adgang til å utnytte hverken produsentene eller forbrukerne eller unødige belaste det nødvendige handels-erhverv slik som det tildels har vært tilfelle tidligere.

511. Rett til å drive handel.

For å få næringsbrev (handelsbrev) på kjøpmannshandel krever lov om handelsnæring av 21. juni 1929 følgende betingelser: Ansøkeren - såvel mann som kvinne - må være fullmyndig innvåner av riket. Ved innvåner forstås en i dette tilfelle enhver som minst to år i trekk har oppholdt seg og fremdeles oppholder seg i landet. Det er således ikke nødvendig at ansøkeren er norsk statsborger. Fullmyndig etter norsk lov er enhver som har fylt 21 år, om en ikke ved en beslutning av vergemålsretten er gjort umyndig. Ansøkeren må dessuten etter å ha fylt 18 år ha minst to år praksis - innenlands eller utenlands. Dessuten skal han ha bestått avgangsprøve i handelsfag fra skole som er godkjent dertil av Handelsdepartementet. I stedet for sådan prøve godtas vidnesbyrd om å ha bestått en av kongen anordnet særskilt prøve, ved hvilken særlig skal godtgjøres fornøden kyndighet i bokholderi og handelsregning.

U t e l u k k e t fra å oppnå handelsbrev er enhver som ved dom for straffbar gjerning er fratjent statsborgerlige rettigheter eller hvis stem-

merett er suspendert ved tiltale for straffbare handlinger som kan medføre tap av stemmerett. Enn videre kan bl.a. skipsførere, loser, embedsmenn, politiets og tollvesenets tjenestemenn og offentlige godkjente vraktere ikke oppnå handelsbrev. Også de som lever i ekteskap med noen som innehar en av disse stillinger, er utelukket. Fritakelse for denne forskrift kan dog innrømmes av kongen eller den han overdrar det til (Handelsdepartementet).

Handelsbrev utferdiges i kjøpstad og ladested av politimesteren eller etter Handelsdepartementets bestemmelse - av en annen polititjenestemann, og på landet av lensmannen, mot en godtgjørelse som sportelloven fastsetter. Handelsbrev kan en ikke løse i mer enn én kommune på samme tid, og det gir rett til handel fra et fast utsalgssted eller annet forretningssted i den kommune som det lyder på. Dog har forbruksforeninger og andre samvirkelag, dersom de bare selger til sine egne medlemmer, rett til å ha mer enn ett fast utsalgssted eller forretningssted, når de i tillegg til sitt handelsbrev løser et handelsbrev for hvert ytterligere utsalgssted.

Det påhviler enhver kjøpmann å sørge for en ordentlig og fullstendig bokføring, som skal vise formuesstillingen, forretningens gang og midlenes anvendelse, derunder særskilt hva forretningen har ytet til innehaveren eller for dennes private regning til andre. Og det anvendte bokholderisystem må være fullt forsvarlig under hensyntagen til forretningens spesielle art og omfang og de opplysninger som for øvrig skal tilveiebringes i henhold til gjeldende lov. Næringsbrev kan ikke overdras til andre og gir heller ikke rett til å drive en handelsforretning. Eieren må personlig få retten ved eget næringsbrev.

Handelsbrev må en ha for å drive handel med innkjøpte varer eller kommisjonshandel, handelsagentur, forlagsbokhandel, vekseler- eller bankforretning eller handel med verdipapirer samt for å drive forbruksforeninger (egentlig handel). Det kreves derimot ikke handelsbrev for å drive meglor, assurance-, assuranceagentur-, spedisjons- eller transportforretning. For fonds- og aksjemeglere gjelder dog særskilte lovbestemmelser, hvoretter disse må innhente Handelsdepartementets tillatelse for å drive sin virksomhet.

Følgende ymse arter varehandel kan en drive uten handelsbrev:

En såkalt f r i h a n d e l. Med den forstås en handel med hage- og jordbruksprodukter i naturlig tilstand, ville beer og blomster, ved og trevirke, torv og torvstrø, is, vann, levende og slaktede dyr, ugarvede huder og skinn, kjøttvarer, vilt og fjærfe, fisk og fiskovarer, tillaget mat (dog ikke hermetikk), egg, mjølk og fløte, smør (ikke margarin), ost, baker- og konditorvarer. I smått er handelen enn videre fri med mineralvann som ikke inneholder gifter, alkoholfrie vørterdrikk, sjokolade, fyrstikker, såpe, penner, blekk, brevpapir, blyanter og lakk, salt, petroleum, bensin, smør-olje, kull og koks.

U t f ø r s e l s h a n d e l. Uten handelsrett kan en utføre til utlandet: Jord-, hage- og husdyrprodukter, vilt (ikke hermetikk), ville bær og blomster, fersk fisk, is, ertser og storn. For å sikre god kvalitet av de eksporterte varer er det vedtatt visse særlover og særregler.

For salg av varer som en lager sjøl, krever en heller ikke handelsbrev. Enn videre kan enhver som har håndverksborgerskap eller næringsbrev på håndverk også selge varer som andre har laget, når de er av samme slag som han lager sjøl, eller er ting som sedvanlig hører til slike varer.

512. Kjøp og salg - sedvane.

En ordnet omsetning må bygge på gjensidig tillit. Men en slik tillit vil først oppstå og bestå når det foreligger bestemte regler for hvordan en skal ordne eventuelle meningsforskjelligheter. Det bør også foreligge sådanne regler og bestemmelser at det er minst mulig adgang til meningsforskjelligheter.

I tidenes løp har det utviklet seg en hel rekke sedvanemessige regler for ordningen av disse forhold. En taler om handelssedvaner eller kutymen (usage, usance). Med disse forstår en handelens forretningsskikker. Når kjøp eller salg i lengere tid har vært utført på en bestemt måte, oppstår det en handelsedvane, og en går ut fra at kjøp og salg skal foregå på denne måte hvis det ikke tas bestemte forbehold. Det blir en slags sedvanerett.

Inntil lov om kjøp av 24. mai 1907 var man helt henvist til den sedvane som hadde utviklet seg. Og sjøl etter denne lov tillegges en sedvanen den største betydning. Ved handelsrettslige avgjørelser er det alminnelig at retten innhenter handelsstandens mening om forholdet. Slike uttalelser avgis i Oslo av det såkalte fentimannsutvalg.

En skjelner mellom alminnelige sedvaner - hvormed en forstår slike som gjelder på verdensmarkedet for flere land eller landet i sin helhet, og plassedvaner som knytter seg til et bestemt sted. Enkelte store forretninger har visse særskilte sedvaner.

5121. Tilbud og antagelse - sluttsedler. Avslutningen av en forretning er ikke bundet av bestemte former. Det står enhver fritt å avslutte en forretning på hvilken måte han vil, når den bare ikke strider mot lov og rett. En avslutter forretninger muntlig, pr. korrespondanse og i forbindelse med telefon og telegraf.

Her gjelder dog om en ikke sier noe annet, visse sedvanemessige regler.

Selgeren eller kjøperen gir en offerte som kan være "fast" eller "frittblivende". At et tilbud er fast, sier at det står ved makt en viss tid som oppgis eller er bestemt ved sedvane (24 timer). En frittblivende offerte er derimot "uten forbindtlighet", altså bare å betrakte som en antydning til pris. Når en ikke ønsker at offerten skal være fast, bør en

tilføye "uten forbindtlighet" (kataloger).

En gjensidig kontrakt mellom nærværende parter eller pr. telefon er endelig avsluttet så snart den ene har gjort et endelig tilbud og den andre i u m i d d e l b a r fortsettelse dermed (innen fristens utløp) har antatt tilbudet. Hvor det gjelder avslutning av en kontrakt, mellom fraværende parter, altså pr. korrespondanse eller telegram, er tilbyderen bundet av sitt tilbud - forsåvidt det er fast - i så lang tid som han har innrømmet den andre til å gi svar, eller hvis ingen tid er oppgitt, så lang tid at et svar uten ugrunnet opphold kan nå tilbake.

En telegrafisk offerte skal som regel besvares telegrafisk, dog gis det tilfelle hvor svar med omgående post må være tilstrekkelig hvis telegrafsvaret ikke uttrykkelig er forlangt. Er ingen spesiell avtale truffet, anser en selger seg ikke bunden når kjøperen ikke svarer innen 24 timer på et telegrafisk tilbud. Forlanger en øyeblikkelig telegrafisk svar, antar en at kjøperen kan la hengå et par timer innen han telegraferer sitt svar.

Blir tilbudet godtatt i rett tid, er kontrakten dermed avsluttet, i motsatt fall er tilbyderen ikke lengre pliktig til å stå ved sitt tilbud. Er forsinkelsen ubetydelig eller åpenbar ukjent for den andre part, må tilbyderen gi meddelelse om at kontrakten ikke er kommet i stand, om han ikke ønsker at tilbudet skal stå ved makt. Tilbyderen har altså rett til å bestemme om kontrakten skal gå i orden eller ikke når aksepteringen av tilbudet er forsinket.

Hvis kjøperens svar ikke er helt i overensstemmelse med tilbudet, betraktes det ikke som noen aksept av dette, men som et nytt tilbud som krever selgerens antagelse (aksept) før kontrakten kan bli avsluttet.

Et tilbud eller antagelseserklæring kan en bare kalle tilbake når erklæringen om tilbakekallelse når mottakeren før eller senest samtidig med tilbud- eller antagelseserklæringen. Under forhandlingenes gang må en være klar over om det foreligger et bindende tilbud eller ei. Hvis en ikke ønsker å binde seg, må en uttrykke det så klart at det ikke kan oppstå noen missforståelse.

Før en fatter noen endelig bestemmelse, bør alle enkeltheter være klare. Det kan gjelde kvantum, kvalitet, noteringens betydning fob. cif. osv., leveringssted, leveringsmåte, leveringstid, betalingsvilkår, emballasje, ansvar for undervekt etc. Alt sådant må være bragt på det rene medmindre en vet at de vilkår som ikke blir uttrykkelig presisert blir underkastet sedvanemessige bestemmelser.

Avslutter en forretningen pr. korrespondanse, vil i regelen de betingelser som ligger til grunn for denne, komme tilstrekkelig tydelig fram. Ved avslutning av forretning pr. telefon, telegraf, reisende agent er det påkrevet å få den bekreftet. Dertil anvender en s l u t t s e d l e r (se Klose: Rasjonelt kjøp og salg side 80 o.fl.). En sluttseddel er en underskrevet

bekreftelse av en avsluttet forretning. På dens for- og bakside er det trykt ymse sedvanemessige betingelser som det henvises til i kontrakten. Det er f. eks. sluttsedler for enkelte brancher, ofte utgitt av børsene. Hos oss fikk vi en autorisert sluttseddel 1902 "Alminnelige betingelser for innenlandsk varesalg".

5122. Varens kvalitet - prøvesalg. Varens kvalitet kan en fikse i kontrakten. Hvis ikke noe er sagt, forutsetter en i kjøpmannshandelen at det skal leveres en "god kjøpmannsvare", en "god gjennomsnittsvare".

Det greiste er at en har anledning til å besiktige partiet eller se prøver av det.

Hvis en besiktiger partiet, er selgeren pliktig til å levere det besiktede parti, og det er ingen anledning til reklamasjon, medmindre det foreligger "skjulte feil" som selgeren er eller bør være vitende om.

Salg på denne måten er begrenset. Anderledes er det med salg etter prøve. Prøve kan en òg sende til kjøperen. Salg etter prøve har derfor fått stor betydning i det moderne forretningsliv.

Ved salg etter prøve er selgeren forpliktet til å levere en vare som svarer til denne. Noen avvikelse må en sjølsagt finne seg i; men det må ikke være noen reel verdiforskjell mellom varen og prøven, sjøl om en må regne med at prøven er noe bedre enn partiet. Av en kornprøve kan en sikrest bedømme farge og utseende. Ved å utta og behandle (oppbevare) prøven på en bestemt måte, kan en også foreta andre kvalitative undersøkelser. For korn kan en bedømme vanninnhold (usikker), hektolitervekt, spireevne, ugrasinnhold osv. På de store kornbørser f.eks. i Chicago og Minneapolis er det laboratorier hvor sakkyndige undersøker kornprøvene. Slikt laboratorium har også Statens Kornforretning.

For mange varer er sjøl prøvesalg uhensiktsmessig. Kjøp og salg må en istedet basere på visse betingelser. En bruker standardbetegnelser for visse standardkvaliteter. En slik standardbetegnelse er "kløvermerket" smør, B G 30, norsk frukt, 1. sortering osv.

I U.S.A. har en innført standardbetegnelse for de fleste landbruksprodukter. For poteter er det således 4 kvalitetsklasser: U.S. ekstra, U.S.nr.1, U.S. nr. 2 og U.S. nr. 3. Sortsnavn kommer i tillegg. Derved blir det mulig for en mann i New York telegrafisk å bestille de poteter han ønsker, idet han bare har å angi navnet på potetsorten samt kvalitetsklassen. Den såkalte terminhandel er bare mulig for standardiserte varer.

På slike standardvarer kan en fikse prisene ganske sikkert, og om markedsprisene publiseres daglig, vil kjøperne og selgerne være å jour og kan tryggere komme med sine tilbud. Derved letter en omsetningen i vesentlig grad.

Skulle det oppstå uenighet om hvorvidt det leverte parti svarer til den kvalitet som er angitt, kan en utenforstående fagmann tilkalles for å avgjøre saken. I U.S.A. er det ansatte offentlige inspektører som avgjør slike spørsmål. (Det hender ofte der at det blir solgt for framtidig levering etter på forhånd bestemte priser pr. kvalitetsgrad og etter offentlige inspektørers gradering av partiene (jfr. hestesalg etter premiegraden).

Ved kjøp på prøve (på approbation) har kjøperen rett til en viss tid til å undersøke varen før han bestemmer seg. Den tid kan en avtale. Hvis han ikke innen den avtalte tid har sagt noe, forutsetter en at han vil beholde partiet. Hvis ingen tid er avtalt, forutsetter en at det skal gjøres reklamasjon snarest mulig, hvis ikke vil han være bundet til å beholde varen. Hvor stor kvalitetsmangel det skal være for å heve kjøpet, er en skjønssak. Det gjelder ofte sedvaner herfor. Hvis varen lider av en mangel, kan kjøpet heves eller en kan kreve avslag i kjøpesummen. Er mangelen uvesentlig, kan en dog ikke heve kjøpet medmindre selgeren har handlet uriktig. Derimot kan en kreve erstatning (prisreduksjon) hvis gjenstanden ikke har de egenskaper som var avtalt.

5123. Kvantum. Det vanlige er at det er vekten etc. ved avsendelsen som en legger til grunn for beregningen. Den såkalte "overvekt" eller "godvekt" skal være en godtgjørelse for tap ved utpakking og utdetaljering. Sjøelve kvantumets størrelse fastsetter en sjølsagt i kontrakten. Av og til kan det være praktisk at det er et lite løperom, og i såfall anfører en cirka. Hvor ikke noe er sagt, vil en ved kjøp av en ladning dermed forstå at det betyr et spillerom på 10 % eller 5 %. Ofte fastsetter en spillerommet i sluttsedlene og varierer det fra 2 til 10 %.

Det kan også stå angitt "fra - til". I såfall er det som regel selgeren som kan velge innen de angitte grenser, medmindre det klart må gå fram at uttrykket er sagt i kjøperens interesse. Det kan nemlig være at selgeren umulig på forhånd kan angi kvantumet helt nøyaktig. Hvis kjøperen skal belaste et transportmiddel (skip - jernbanevogn, automobil), er det ikke sikkert han heller helt nøyaktig kan angi kvantumet som det passer best for ham å kjøpe. Ved fobsalg er det ofte kjøperen som har retten til å velge, ved oifsalg selgeren.

Leverer selgeren et større kvantum enn nevnt i kontrakten, er kjøperen ikke pliktig til å motta det overskytende. Ønsker kjøperen ikke å beholde det hele, kan han skille ut det overskytende og stille denne del til disposisjon for selgeren. Er derimot kvantumet for lite, har kjøperen valget mellom å heve kontrakten eller beholde det mottatte kvantum. I siste tilfelle kan han kreve det manglende levert. Er mangelen ubetydelig, kan han ikke av den grunn heve kjøpet, men bare forlange etterlevering av det manglende.

Med hensyn til vekten skjelner en mellom brutto- og nettovekt. Brutto er vekten med pakningen, netto uten pakning. Innpakning (emballasje) blir benevnt tara. Trekker en taraen fra bruttovekten, får en den regnskapsmessige eller kalkulatoriske nettovekt. Til den refererer i alminnelighet prisen seg. Hvor handelen ikke uttrykkelig er skjedd etter bruttovekt, må den antas å være skjedd etter nettovekt. Iar emballasjen seg vanskelig skille fra varen, er det alminnelig at varen noteres "brutto for netto", dvs. en betaler pakningen som varen. Det skjer f.eks. ofte ved salg av korn og mel, hvor varen forblir i sekker under omsetningen.

Tollvesenet ansetter ofte taraen i % av bruttovekten. Denne tolltara avviker derfor ofte fra den virkelige tara.

5124. Levering av varen. Når og på hvilken måte en skal levere varen, vil i regelen gå fram av kontrakten. Men de her benyttede uttrykk forutsetter ofte visse nærmere bestemmelser som er underforstått.

Fob. (free on board - fritt ombord) refererer seg til forsendelse med båt. Fob jernbanevogn ligger utenfor lov om kjøp. Det tilsvarende uttrykk er der "ab" eller "fritt på" jernbanevogn. Hermed mener en at selgeren skal bære såvel kostnader som ansvar for varen inntil den er bragt ombord, resp. opplastet. Så snart varen i rett tid og kontraktsmessig er bragt ombord, opphører selgerens risiko og omkostninger ved forsendelsen, idet begge deler går over til kjøperen.

I dette tilfelle gjelder både kvalitet og kvantitet det tidspunkt varen blir fraktet om bord. Kjøperen er pliktig til å betale mot konnossement.

Er varen solgt "fraktfritt" c og f eller cf (cost abd freught - fritt ombord inklusiv frakt) skal selgeren foruten å levere varen fritt ombord også betale frakten. Er frakten ved avsendelsen ikke betalt, har kjøperen rett til å trekke fra for den ved betalingen. Kjøperen plikter å betale mot konnossement. Han bærer sjøl risikoen, og på samme måte som ved fob.salg skal en undersøke om varen er i kontraktsmessig stand når den bringes ombord. Det samme gjelder med hensyn til mengden.

Når varen er solgt "cif" (cost, insuranse and freight - fritt ombord inklusiv frakt og assurance) eller "cof" (Coût, assurance, fret) skal selgeren foruten å levere varen fritt ombord også betale frakten og sedvanemessig forsikring av varen. Hvis selgeren unnlater å tegne forsikringen og betale den, kan kjøperen gjøre det og trekke fra omkostningene i salgssummen. Kjøperen kan kanskje endog heve kontrakten eller i allfall kreve erstatning for skade som unnlåtelsen av forsikringen måtte medføre. Har selgeren på riktig måte forsikret og betalt forsikringen, er han uten ansvar for varen etter at den er bragt ombord. Det er kjøperen som har ansvaret, og han må henholde seg til forsikringsselskapet og eventuelt fraktselskapet.

Er varen solgt "levert", "fritt" eller "franko", bærer selgeren all kostnad og risiko inntil varen er levert på bestemmelsesstedet (destinasjonsstedet). Varens kontraktsmessighet blir å bedømme etter dens tilstand ved framkomsten til leveringsstedet.

Ordet "levert" i forbindelse med "fraktfritt", "c og f", "cf", "cif", "cof", har ingen betydning for forståelsen av disse benevnelser.

Når kommossementet tilbys kjøperen til innløsning, må det være ledsaget av forsikringspolise hvis selgeren har påtatt seg forsikring av varen. Dessuten må regning (faktura) være mottatt av kjøperen.

Når det gjelder vareleveranser, forstås en med "primo" tiden fra 1. til 10., "medio" fra 11. til 20., og ultimo fra 20. til siste dag i måneden (jfr. disse uttrykk i vekselløren).

Avtalen om leveringstid kan være forskjellig. Har kjøperen betinget seg levering "straks", må selgeren sende den innen 3 dager etter mottatt ordre eller om det av tekniske grunner ikke er mulig, må han sende den ved første givne leilighet. Ved "prompt" levering er fristen for varens avsendelse 14 dager.

Er det satt en frist for levering, kan selgeren velge leveringstid sjøl, idet det ikke går fram av omstendighetene at fristen er satt av hensyn til kjøperen (av hensyn til billig transportleilighet - videre forsendelse til andre).

Er ingen frist satt, er det alminnelig at levering skal skje umiddelbart uten at kjøperen behøver å purre. Men en kan vel regelmessig ikke heve kjøpet uten at påminnelse har funnet sted.

5125. Betalingsvilkår. Salget kan skje mot "kontant" eller pr. antall dager eller mot henstand.

Ved "kontant" mener vi at en skal betale varene straks etter en tar imot dem eller med det samme. Det er lovens (paragraf 70) mening med uttrykket. Imidlertid har en i praksis gjort begrepet mere elastisk. Ved en gros handelen anser en det som kontantbetaling sjøl om oppgjøret først finner sted etter en hel måned (30 dager). Som følge derav brukes ofte uttrykkene "fiks kontant" eller "ekstra kontant", hvor det særlig gjelder å fremheve ønsket om øyeblikkelig oppgjør; men det er visstnok ikke nødvendig.

Ved kontant salg vil selgeren kunne innrømme en rabatt (skonto) som er noe høyere enn bankrente. Alminnelig salgsbetingelse er "kontant ÷ 2 % eller en 3 måneders aksept". Når prisen angis "netto-kontant" må en betale kontantbeløpet uten fradrag. Rabatten bortfaller hvis betalingen ikke skjer straks etter varens mottakelse.

Er det ikke gitt henstand, plikter ikke selgeren å levere salgsgjenstanden uten samtidig å få kjøpesummen, og kjøperen plikter ikke å betale kjøpesummen uten når salgsgjenstanden samtidig blir stillet til hans disposisjon.

Ved internasjonal omsetning pleier selgerne å betinge seg å trekke fakturabeløpet (mot konnossement og forsikringspolise etc.) på en oppgitt bank i et større handelssentrum. En slik ordning kalles rembour. Kjøperen må da gjennom sin bank stille beløpet til disposisjon i den oppgitte bank. Denne bank vil da ved forevisning av forsendelsespapirer akseptere selgerens tratte eller utbetale beløpet mot at banken får utlevert forsendelsesdokumentene som derpå sendes til kjøperen (se vekselen på Bilh. 00 i veksellæren).

I U.S. har kommisjonærene og grossistene ofte ordnet seg slik med bankene at avsenderne av varene (de lokale oppkjøpere) kan gå i banken med en gang varene er opplastet på jernbanevogn og der lovte avsendelsesdokumentene og på disse få utbetalt f.eks. 80 %.

5126. Pakning og emballering. Selgeren må sørge for at varen er emballert på foreskrevet eller sedvanemessig måte. I fall varen tar skade på grunn av mangelfull emballasje, er det selgeren som bærer ansvaret.

Derimot er ikke selgeren pliktig til å holde emballasje, unntaken det er sagt som f.eks. ved prisangivelse "brutto for netto". Selgeren fører verdien på emballasjen opp i regningen. Om ikke noe er sagt, kan en returnere den mot å betale returfrakt, og i så fall trekker en fra emballasjebeløpet ved betalingen av regningen. Unnlater kjøperen å returnere emballasjen, ansees det for at han ønsker å beholde den for den angitte pris.

5127. Mangler ved varen. Reklamasjon. Kjøperen plikter bare å motta varen når den er i kontraktmessig stand. I motsatt fall vil han kunne avvise den (refusere den) eller fremsette innsigelse (reklamasjon) med hensyn til mangler varen lider av.

Må mangelen ansees uvesentlig, kan kjøperen ikke heve kjøpet, medmindre selgeren har handlet svikaktig. Derimot kan han kreve erstatning (fradrag i prisen).

Detvil i alminnelighet påligge selgeren å bevise varens kontraktmessighet hvis kjøperen avviser den. I distansehandelen er det dog kjøperen som ved opptatt skjønn plikter å skaffe tilveie det nødvendige bevismateriale, såfremt varen først skal mottas på bestemmelsesstedet. Kjøperen bør ved slikt skjønn anmode selgerens fullmektig, hvis det er noen på plassen, om å være tilstede. Kjøperen bør øyeblikkelig underrette selgeren og meddele hvilke disposisjoner som er truffet.

Såvel ved fob som cif-salg går ansvaret for varen over på kjøperen ved avsendelsen. Hvis selgeren ikke har vist skjødesløshet ved innskipping, emballasje, så er han fri for ansvar når den var i kontraktmessig stand ved innlastningen. Kjøperen må ved senere reklamasjon bevise at mangelen må ha vært tilstede før avskippingen og at den ikke skyldes begivenheter under forsendelsen.

Selger en for suksessiv levering, kan en alene heve kjøpet for de enkelte partier som måtte vise seg ikke å være kontraktsmessige, medmindre det er berettiget grunn til å tro at alle senere partier blir mangelfulle.

Hvis varen ikke er kontraktsmessig, kan en pålegge selgeren å betale erstatning, sjøl om han er uten skyld.

Hvis kjøperen avviser en mottatt vare som ikke er kontraktsmessig, stilles den til disposisjon, som det heter. Hermed mener en at kjøperen avventer selgerens nærmere ordre om hvordan han skal forholde seg med den avviste vare. Sjøl om han er berettiget til å avvise varen, plikter han å dra omsorg for den og å avhende den for selgerens regning, hvis det er påkrevet.

5131. Spesielle forhold ved omsetningen av jordbruksprodukter. Går en tilbake til slutten av forrige hundreåret, foregikk jordbrukshandelen på den måten at enten reiste det omkring oppkjøpere ute på landsbygda og kjøpte opp varene (skinn, fe o.l.) eller at bøndene måtte bringe disse til kjøpmennene. I begge tilfelle var det kjøperne som bestemte prisen. Varepartiene var som regel små, kvaliteten primitiv, og bøndene trengte kontanter eller varer. Alt dette tilsammen medførte at prisene ble lave. Og av og til kunne det være vanskelig nok å få solgt varene i det hele tatt. Med den raske utvikling av jordbruksproduksjonen tvang en endring av omsetningen seg fram, men i forhold til framgangen i jordbruket forøvrig gikk den langsomt. Hverken jordbrukerne eller handelsmennene hadde fullt ut forståelse av hvordan en skulle innrette seg. At jordbrukerne ikke hadde tilstrekkelig oversikt over disse spørsmål, kan en neppe forundre seg over, og handelsmennene interesserte seg ikke tilstrekkelig for å gjennomføre de forbedringer som skulle sikre dem rett til å drive denne virksomhet iframtida. Statsmaktene var heller ikke særlig interesserte i disse spørsmål og satte ikke noe inn på en gang å få dem vitenskapelig undersøkt og belyst. Det er først og fremst den økonomiske krise etter verdenskrigen som har tvunget fram en forståelse av at en også på dette område kan oppnå mye gjennom rasjonalisering av hele omsetningsapparatet.

Jordbruksproduksjonen foregår på en annen måte enn i andre næringer, og dets produkter har fra et handelssynspunkt temmelig avvikende egenskaper fra andre handelsvarer. Jordbruksproduksjonen er for det første oppdelt på et stort antall små enheter. Derav følger at produsentene hver for seg ikke kan nytte de effektive og rasjonelle kjøpe- og salgsmetoder som f.eks. storindustrien utvikler. Jordbruksproduktene er videre spredt over store områder (hele landet), mens kjøperne, konsumentene eller foredlingsindustrien er konsentrert innenfor begrensede områder. Den enkelte jordbruker er til daglig helt ut opptatt med sjølve produktframbringelsen (gårdsdrifta) og har liten oversikt over konsumentenes krav, tilførsler og priser. Sammenliknet med handelsmennene blir han i omsetningsspørsmål i alle tilfelle en ren amatør. Dertil kommer at han ofte har økonomiske vansker, mangel på lagerplass, og av disse grunner kan han være nødt til å selge i utide. Det hender således at de kommer i økonomisk avhengighet til handelsmennene.

Videre tar jordbruksproduksjonen lang tid, fra ett til flere år, og den arbeider med en stor fast kapital som er bundet på meget lang sikt. Herav følger at det ikke er lett å forandre produksjonen eller tilpasse denne til markedets behov. I vårt land stiller dessuten naturforholdene bestemte krav til drifta og dens gjennomføring. På grunn av disse er det vanskelig å endre den. Og om endringene er mulige, så vil de ta lang tid, og de vil gjerne gå i bølger som kan strekke seg over en rekke år (jordbruksproduksjonens

periodisitet). Jordbruksproduksjonen er dessuten sterkt preget av sesongene. Det kommer sterkest tilsyne for de vegetabiliske produkter, men òg den animalske produksjon er sterkt sesongpreget. Såvel den sesongmessige variasjon som den periodiske, får en bestemt innflytelse på ordningen av omsetningen, spesielt da på lagring, transport, foredling og prisdannelse.

Dessuten er jordbruksproduktene ofte lite holdbare, og en må av den grunn enten selge straks eller eventuelt lagre eller behandle dem på en spesiell måte. Sån som mjølk, kjøtt, flesek, fisk må en selge og bruke omtrent med en gang, mens en nok for en tid kan oppbevare frukt og grønnsaker, smør og enkelte andre varer, men oppbevaringen må skje på en overlag omhyggelig måte, som både er vanskelig å gjennomføre og kostbar. Dessuten er kvaliteten av varene opprinnelig svært vekslende, men da forbrukerne vil ha en ensartet kvalitet, må produktene bli underkastet en omhyggelig behandling - klassifisering og sortering.

Med hensyn til markedet for jordbruksvarer er det grunn til å feste seg ved at det er temmelig konstant. Regner en i næringsverdier (kalorier o.l.), er det sikkert uelastisk. Alt i alt vil prisenes høyde ikke påvirke det samlede forbruk i nevneverdig grad. Det gjelder i mindre grad de enklte produkter. For en del produkter kan det endog lett skje forskyvninger, idet forbrukerne kan skifte over ifra ett produkt til et annet. Poteter, brød og billigere kjøttvarer bruker en omtrent de samme mengder av hvordan prisene er. Mer elastisk etterspørsel har grønnsaker, frukt, smør og oksekjøtt. Rent markedsmessig har dette den betydning at om det blir tilført ubetydelig mer jordbruksprodukter enn det er behov for, vil det trykke prisene uforholdsmessig sterkt. Jordbruksprodusentene vil derved skades langt mer enn som svarer til den fordel forbrukerne vil oppnå ved det noe større forbruk. På en annen side vil en for sterk avknapping av tilførslen skade forbrukerne mer enn den fordel jordbrukerne vil oppnå. Såvel produsenter som forbrukere har den største interesse av at markedet for jordbruksprodukter reguleres på en riktig måte så en kan holde tilførsler og priser så jevne som mulig.

5132. Omsetningsmåter av særlig interesse for landbruket. Produktene kan overføres til forbrukerne på tre veier. 1. Produsentene leverer direkte til forbrukerne. 2. Forbrukerne henter varen hos produsenten. 3. Varene overføres ved mellommenn.

Tidligere foregikk en betydelig del av omsetningen på en av de to første måter, og de blir ennå brukt i begrenset utstrekning. Potet- og grønnsakprodusenter leverer således tildels varer direkte i husene, og i mindre byer leverer de òg andre produkter som egg, mjølk, flesek og tildels også kjøtt. I noen utstrekning henter også forbrukerne varene hos produsenten. Det er særlig tilfelle utpå landet hvor de kan hente mjølk og ymse andre produkter på gårdene. Men med samfundets utvikling så er denne direkte leveranse

trengt tilbake i forhold til omsetningen gjennom mellommenn. De viktigste steder for den direkte omsetning er detaljtorgene; men detaljhandelen på torgene avtar også merkbart sammenliknet med omsetningen gjennom kjøpmennene.

Så lenge produsenter og forbrukere kan møte hverandre direkte, har de full anledning til å alkordere om prisen på grunnlag av den kvalitet som varen har. Men i det øyeblikk produktene skal passere en eller flere mellommenn, vil det inntre en vesentlig endring i hele salgsmekanismen. En må da samle produkter fra mange produsenter, og disse produkter må en sortere og behandle slik at forbrukerne kan velge de kvaliteter som de ønsker å kjøpe. Prisen må òg angis på de enkelte kvaliteter slik at både produsentene og forbrukerne har noe mer bestemt å holde seg til. Lagringen vil en så lenge det er direkte forbindelse mellom forbruker og produsent ordne ganske enkelt, som regel både hos produsenten og hos forbrukeren, idet forbrukeren da kjøper inn større partier. Når handelen går over til mellommenn, må disse i større utstrekning overta lagringen. Varene må da også tilføres fra et stadig større område og derved legger omsetningen beslag på transportmidler av ulike slag, likesom varen må emballeres og merkes på hensiktsmessig måte. I alminnelighet kan en si at jo mer produksjonen av en vare øker, til dessto større område må den føres for å bli solgt, og dessto flere ledd vil det trenge seg inn mellom produsent og forbruker. Ofte er utvidelsen av en produksjon betinget av at en kan innføre nye ledd i omsetningen. Når en således øker eggproduksjonen så en ikke får avsatt eggene på det lokale marked, må en over på et større marked, eventuelt over til andre land, og på hvert sted må en ha noen som tar seg av omsetningen.

I alminnelighet kan en si at omsetningen omfatter tre atskilte faser, nemlig den som består i å samle produktene sammen og foreta den behandling av dem som er nødvendig for å få tilstrekkelig store partier av ensarta kvalitet. Den siste del består i å fordele eller distribuere varene utover til forbrukerne. Mellom disse to ledd kommer inn et tredje, som en kan betegne for utjevningen av varetilgangen. Den første oppgave besørger oppkjøpere, lokale salgslag og kommisjonærer. Fordelingen til forbrukerne foregår gjennom detaljistene, mens utjevningen av varetilgangen mellom oppkjøperne og detaljistene foregår gjennom grossererne, kommisjonærer, agenter og auksjonsalg.

Auksjonsalg etter det system som brukes i Oslo, *dutsch* system, er dog nærmest innrettet på salg fra produsent til forbruker eller detaljist, mens det store auksjonsalg som foregår på de store verdensmarkeder, er et ledd i utjevningshandelen (fra oppkjøpere til grossist eller fra grossist til "Jobber"). I en stor by som New York kommer det følgende ledd: (1) Oppkjøper, (2) kommisjonær som formidler salg ifra oppkjøper til grossister. (3) Grossisten bringer ofte varene til de store auksjonshaller, hvor det

meste av alt det som forbrukes av de 25 millioner mennesker som hører inn under New York's markedsområde, selges. (4) Dette salg foregår nærmest fra kl. 6 til 8 om morgenen. (5) Kjøperne der er de såkalte "Jobbers" som ikke kjøper mindre partier enn jernbanevogner (25 tonn). "Jobberne" bringer produktene ut på de enkelte markeder, nærliggende gater og der møter (6) detaljistene opp og plukker sammen det de trenger av de ymse slags varer for dagens behov. Til disse kommer så de såkalte (7) "Brokers" som nærmest er å betrakte som en agent enten for oppkjøperen, grossisten eller "Jobbern". Det kan også komme inn den såkalte (8) "Shipper". Han kommer ofte mellom oppkjøperen og grossisten eller imellom grossist og detaljist i fjernereliggende markeder.

514. Tjenester som handelen må yte.

Disse kan en gruppere i følgende:

1. Samling av produktene.
2. Foredling av produkter i samband med omsetning.
3. Standardisering.
4. Klassifisering og sortering.
5. Emballering og merking.
6. Transport og lagring.
7. Finansiering.
8. Fordeling av risiko.
9. Sjelve salget.
10. Fastsetting av priser og markedsinformasjon.

5140. Produktsamling. Samlingen av produktene begynner, som tilfelle er for flere av de andre funksjoner, på gården. Betydningen av denne funksjon går fram av det som er sagt i forangående avsnitt, idet produksjonen er delt på et så stort antall produsenter at det som den enkelte har å markedsføre, vil forsvinne i massen. For å få tilstrekkelig store partier av ensartet kvalitet, må en samle produktene fra et stort antall produsenter og fra store områder. Gjennom denne samling blir dessuten de mange ulike produkter som de enkelte bruk fremstiller, spaltet opp i de enkelte produktslag som så gjennom de ulike kanaler løper sammen igjen hos detaljistene og forbrukerne. Mens de enkelte grossister som regel arbeider med spesialprodukter, må detaljistene føre en rekke produkter, og husmoren må igjen forsyne seg hos flere detaljister for å få alle de produkter hun trenger.

5141. Foredling skjer i større eller mindre utstrekning i samband med samlingen. Bare en mindre del av jordbruksproduktene er ferdig til å gå over til konsumentene når de forlater gården. Konsummjølka som skal inn på de større markeder, må en ofte pasteurisere og avkjøle, eventuelt flaske.

Dyra må en slakte og dele opp likesom en må foredle avfallsvarer på ymse vis. Egg må en sortere og emballere, og hvis potetene ikke er sortert på gården, bør en sortere og pakke den i passende store kolli for markedet. Dette er gjennomført for frukt som blir pakket av autoriserte pakkere. På steder som ligger lenger fra markedet, må foredlingen ta sikte på å redusere transportomkostningene. Det skjer f.eks. ved å opparbeide mjølk til smør og ost og ved å tørre og konservere frukt og grønnsaker. Eller behandlingen kan gå ut på å gjøre råproduktene mer holdbare. Pasteurisering og rask nedkjøling av mjølka gjør denne mer holdbar. Under forrige verdenskrig kunne vi ikke sende mjølk fra Gudbrandsdalen til Oslo uten å risikere at den ble sur. Nå kan vi sende den fra Trøndelag^{eller} Rogaland. Vi har videre frysing av kjøtt, fleisk osv. Igjennom konservering og kjøleteknikken er det skaffet store muligheter for å transportere de lett bedervelige jordbruksprodukter over store områder. Konkurransen fra andre markeder er derved øket, men samtidig blir forbrukerne mer vant med disse produkter som vi da også kan øke produksjonen av, f.eks. grønnsaker og frukt.

Foredlingen av jordbruksprodukter har bidratt til å øke den industrielle virksomhet i landet meget sterkt.

5142. Standardisering. Ved standardisering forstår vi i jordbruket utarbeiding av beskrivelser av de enkelte produktkvaliteter eller regler for hvordan emballasjen skal være. Forsåvidt det gjelder emballasjen og den industrielle produksjon i det hele tatt, er det mulig å innstille maskiner og produksjonen på direkte fremstilling av de standardtyper som en vil ha. I jordbruket må en nøye seg med å foreta en klassifisering eller sortering av varene i samsvar med den utarbeidde standard. Det kan en gjøre direkte gjennom produksjonen ved å begrense sjølve sortantallet. Istedenfor i en bygd å dyrke 10 potetsorter, kan produsentene bli enige om å dyrke 2 eller 3, som en så hver for seg sorterer i de bestemte standardtyper.

Gjennom Norsk industriforbund er det med tilslutning av en rekke organisasjoner blitt opprettet et standardiseringskontor, Norsk Standardiseringsforbund. Dette godkjenner alle utarbeidde standarder. Norges Bondelag har et standardiseringsutvalg med en rekke spesialutvalg som tar opp og forbereder utarbeiding av standardiseringsregler for produkter når det er behov for det. Det er allerede godkjent standardiseringsregler for det meste av den nå brukte emballasje, videre for frukt, poteter, en del grønnsaker, ull, og det arbeides dessuten med standardiseringsregler for sauekjøtt. En kan videre si at kvalitetsmerkingen for meieriprodukter er en slags standardisering.

Ved utarbeidinga av disse standarder tar en i første rekke hensyn til markedets krav. Standardiseringa må ikke gå videre enn det er behov for i øyeblikket. Sålenge det ikke er noen som vil betale mer for det vi

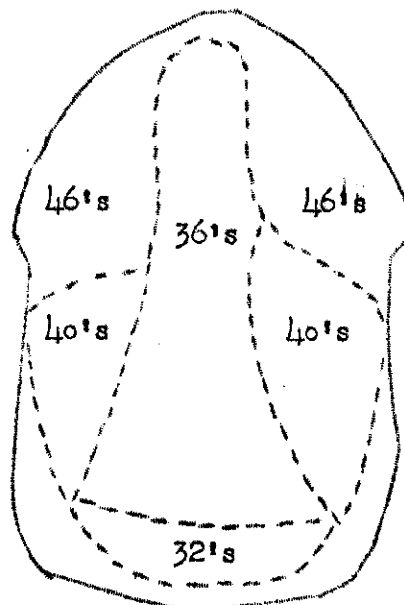
kaller førsteklases frukt enn for en gjennomsnittsvare, er det ingen grunn til å legge arbeid på å skille ut den beste kvalitet. Det viser seg alltid at behovet for standardisering oppstår først for eksportvarene. Skal en søke inn på fremmed marked, må en sørge for at de produkter som blir ført dit, helt ut tilfredsstillende kravene. En skulle tro at de enkelte eksportører hadde full forståelse av det, men da disse ofte foretar eksport på grunnlag av kommisjonsbasis, har de ikke alltid den nødvendige interesse for å opparbeide kvaliteten. Etersom det kommer mer utenlandske varer inn på vårt eget, vil publikum lære å forstå ulikheten på de ymse kvaliteter, og når det er blitt tilstrekkelig mange som ønsker de gode kvaliteter, må produsentene etterhvert sørge for å tilfredsstille de krav som stilles, ellers vil forbrukerne holde seg til utenlandske varer ved sine innkjøp. En kan si at standardisering er en norm for de krav som markedet etterhvert stiller. Og ved utarbeidinga tar en således i første rekke omsyn til disse krav; men det er klart at en også må ta de nødvendige krav til gjennomføringen av produksjonen. De fordeler produsentene oppnår ved å levere standardprodukter, må være større enn de utgifter de medfører. Her er dog å merke seg at det ofte er vanskelig å si hvor store fordeler en oppnår gjennom standardisering. Det kan være at det uten standardisering ville ha vært vanskelig å få solgt produktene i det hele tatt, sjøl til en svært lav pris. Det er også mulig at prisene etter en har innført standardisering, går ned, fordi tilførselene av produkter øker fra utland eller innland, men det forringer ikke nytten av standardiseringen.

Standardiseringa vil i høy grad lette handelen. Istedenfor at kjøperen for hver gang må besiktige varen, kan han ved å kjøpe på standard, sikre seg framtidig leveranse uten å ha dette bryderi. Som nevnt i et tidligere avsnitt, er den såkalte terminhandel basert på standardisering av produktene. Større betydning vil det ha at store forbrukere (militærvesenet o.l.) kan kjøpe varer for suksessiv levering gjennom året etter en på forhånd fastsatt pris og være sikker på å få den kvalitet de er enige om. Oppstår det meningsforskjell om kvaliteten, tilkaller partene en av det offentlige godkjent eller ansatt sakkyndig som avgjør hvilken standardklasse varen hører til. Om en høyhandler i Oslo tilbyr en gårdbruker de og de priser for de og de kvaliteter, kan de sjølsagt bli uenige om hva slags kvalitet en skal si høyet har. Dette kan en overlate til vedkommende fagmann å avgjøre. En betegner dette for gradering.

5143. Klassifisering og sortering. En skjelner mellom klassifisering og sortering. Det trer klart fram for ull. Med klassifisering forstås en at ullfellen fra de enkelte dyr blir henført til den kvalitetsgruppe den hører til. Ullfellen fra sauer med svart ull, legger en for seg, ullfeller

fra sauer med hvit ull, legger en for seg, ull fra sauer med grov ull skiller en fra ullfeller med finere ull, osv. Denne klassifisering utfører en som regel samtidig med eller umiddelbart etter at sauen blir klippet. Hvis en ikke gjør det, må ullfellen fra de enkelte sauer rulles sammen, og om en ikke klipper sauen i feller, må en binde ulla sammen (med papirhyssing), slik at en siden kan foreta klassifiseringen. Ullag må alltid utføre slik klassifisering for avregning av ulla til medlemmene. Hensikten med denne klassifisering er å sørge for at den verdifullere ull fra en sau ikke blandes sammen med simpel ull fra andre sauer. Derved vil produsenter som legger an på å få sauer med god ull, få denne betalt etter sin verdi.

Sorteringa består av en videre oppdeling av ullfellen i de enkelte sortemanger. Ulla i en ullfell er nemlig av ulik kvalitet for de ymse steder, og når en skal opparbeide ulla til garn og tøy, må en sortere ut de enkelte sortemanger, slik at de fineste deler av ullfellen blir samlet for seg og de grovere for seg. Denne sortering må utføres av spesialister som har et inngående faglig kjennskap til ullas kvalitet og har øvelse i å foreta slik sortering. Ulla blir betegnet med sin spinneevne 80's, 64's, 60's, 56's, 36's osv. Uttrykket betyr opprinnelig et lb. av ren ull av 50's utgjør 50 fedd (hank) av kangarn. Hvert fedd er på 560 yards lengde. Uttrykket har mistet sin opprinnelige mening, men blir brukt som mål på ullas spinnekvalitet. Hosstående diagram viser sortemangene av en ullfell for cheviot.



CHEVIOT.

En kan si at vektsklassene for svin er en klassifisering, mens oppdelinga av svinet i de enkelte deler for butikksalg er en sortering. Når fruktprodusentene samler frukt av samme frukttreslag, vokset under samme vilkår, er det en klassifisering, mens fordelingen av frukten på de enkelte standarder er en sortering. Sorteringen må også her utføres av spesialfagfolk. Såvel klassifiseringen som sorteringen utføres i samsvar med de utarbeidde og godkjente standardiseringer.

5144. Emballering og merking slutter seg til standardisering, klassifisering og sortering for å gi det yttre kjennetegn på at folk her har en bestemt kvalitet for seg. Emballasjen blir derfor også ofte utformet noe forskjellig for å gi uttrykk for den kvalitet eller det sortemang den skal inneholde. Betydningen av emballasjen ligger fra handelens synspunkt i at transport og lagring kan gå lettere. En kan videre spare ekspedisjonsarbeid og arbeidet med behandlingen i det hele. Dessuten gjør den varene mer tiltalende, slik at varemerking og reklamen blir mer virkningsfull. Og for forbrukerne betyr pakning bekvemmere innkjøp og større garanti for riktig vekt og kvalitet. Emballasjen kan i seg sjøl være en reklame og blir svært ofte gjort til det.

Emballasjen må så godt det er mulig fylle disse oppgaver, men den må ikke være for dyr. Jo billigere varene er, dessto billigere må emballasjen være. For å minke arbeidsomkostningene er det av betydning at mest mulig av pakningen og veiningen utføres der hvor arbeidet er billigst. For poteter vil det si at pakningen i størst mulig utstrekning bør foregå hos produsenten, idet arbeidet blir mye dyrere om en ekspeditør i et dyrt forretningslokale i byen skal utføre den. En forutsetning for at en god emballasje skal svare til sin hensikt, er at innholdet aldri er dårligere enn det blir gitt inntrykk av gjennom emballasjen.

Standardemballasjen har sin betydning derved at fremstillingen av emballasjen blir billigere og at produsentene gjennom de ensrettede standarder vil øve propaganda overfor konsumentene. Dessuten vil lagring og transport først bli billigere om alle kolli har den ensartede størrelse, form og vekt som er nødvendig for en god utnyttning av plassen og for en lett betjening.

I samband med emballasje kan en nevne varemerkinga. Denne har sin særlige betydning i samband med reklamen. Gjennom varemerket blir varen kjent, og det bidrar igjen til et øket forbruk. Det kommer an på om merket er av slik beskaffenhet at det vekker forbrukernes interesse. Agra Margarinfabrikk har således et kauhode med palmeblader som horn, og dette merke har vært og er av stor betydning for salget av fabrikkens produkter. Jordbruket har begynt å bruke det såkalte kløvermerke når produktene tilfredsstillende bestemte kvalitetskrav.

Enhver bedrift kan få enerett på et visst vare- eller produktmerke, ifølge lov om varemerker av 26. mai 1884 og 2. juli 1910. For at merket skal bli lovlig beskyttet, må en sende melding om det til Det Industrielle Rettsvern for å få det registrert. Merket må skille seg tydelig fra andre merker, og det må ikke inneholde noe som støter an mot lov eller som er egnet til å føre folk bak lyset. En har ikke lov til å bruke offentlige riksvåpen eller offentlig merke. Merket må ikke vekke forargelse eller inneholde noe som åpenbart er i strid med de virkelige forhold og således egnet til å føre folk bak lyset. Det må heller ikke utelukkende gi uttrykk for varens fremstilling, tid og sted for denne. Registreringen varer i 10 år. For at beskyttelsen skal stå ved makt, må en derfor fornye den etter dette tidsrom.

5115. Transport og lagring. En moderne markedsføring er stort sett et resultat av transportsmidlenes utvikling. Ved disse er det nemlig blitt mulig å føre produkter og produksjonsmidler over mye større områder enn tidligere, og det er derfor også blitt mulig i større utstrekning å plasere produksjonen der hvor den har de beste vilkår, sjøl om det er langt borte fra forbruksstedet.

I den internasjonale omsetning er det dog mange av de fordeler menneskene skulle ha av de billigere transportmidler, blitt opphevet ved de tiltak som statene har truffet for å beskytte den innenlandske produksjon. Men en må vel også si at en slik beskyttelse er nødvendig når det ikke samtidig er fri adgang for menneskene til å dra til de områder hvor de kan få de beste økonomiske vilkår. Liberalisme i handel forutsetter liberalisme i folkebevegelsen.

Opprinnelig ble de viktigste handelsplasser lagt i nærheten av havnestedene. Men med jernbanenes utvikling har mange av disse steder mistet mye av sin betydning som handelssteder. Det er typisk for en del av våre kystbyer. Overgangen fra de små seilbåter til de store damp- og motorbåter har sammen med jernbanebygningen bidratt til det. Denne førte til en konsentrasjon av handelen til de steder som lå bekvemt til for jernbanen. Med motorteknikkens utvikling kan en igjen si det er skjedd en spredning av handelen. Innen de enkelte landegrenser er bygdene blitt trykket sammen handelsmessig i ganske annen utstrekning enn tidligere. Som før nevnt har utviklingen av kjøle- og konserveringsteknikken i høy grad bidratt til å lette transporten av lite holdbare varer (se tilsvarende avsnitt under intensitetslæren).

I alle produksjonsvirksomheter er det nødvendig å gjennomføre lagring. Men denne er for landbruksprodukter som regel mer omfattende og vanskeligere enn for de fleste andre produkter. At den er så omfattende,

kommer av produksjonens sesongmessige karakter. Og at den er vanskelig, kommer av at produktene er lite holdbare. Det krever derfor stor lagerplass, og det kreves likeledes god lagerplass for denne lagring. En betydelig del av lagringen utfører produsentene. Det er tilfelle med korn, poteter, grønnsaker, og tildels er det også tilfelle med husdyrprodukter, særlig da kjøtt og fleisk, idet de i noen grad kan tillempes forsendelsen etter behovet (prisene). Ved siden av denne lagring hos produsentene har en i den senere tid begynt å bygge lagerhus som er spesielt innrettet for arbeidssparende og holdbar lagring. I Amerika har bygningen av offentlige lagerhus nådd lengst. Her i landet ble det under forrige krig bygget lagerhus for poteter, men disse var ofte ikke teknisk tilfredsstillende. Staten har dessuten bygget lagerhus for korn, og meieriene og eksportlaget har betydelig lagerplass for smør og ost hvor de lite holdbare produkter kan holde seg flere måneder. Og på de store slakterier er det kjølerom for overhanging av kjøtt og fleisk og delvis også for frysing av kjøtt. Det er bygget en del offentlige kjølelagre. De store engrossforretninger har videre ofte store tidsmessige lagre, og det blir nå mer og mer alminnelig at kolonialforretningene legger inn kjøleapparater for å kunne holde temperaturen tilstrekkelig lav i sitt kjølelager. Men ennå står vi antakelig bare i begynnelsen av denne utvikling, og hele spørsmålet om produktenes forhold til lagringen inklusiv avkjølinga er ikke løst. Særlig for frukt og grønnsaker er det av stor betydning at lagerteknikken utvikles. Det har i de senere år vært gjort forsøk med å bygge lagre på høyfjellet hvor frukten på sin veg fra vestlandet til østlandet allikevel må passere. Det er også mulig at fremstillingen av kullsyreis som i de senere år er blitt mer alminnelig, vil få betydning for såvel lagringen som for transporten.

Ved hjelp av en hensiktsmessig lagring er det mulig å fordele tilførselene mer jevnt utover året så en unngår de sterke sesongmessige prisfall. Hvorvidt en skal jevne ut de sesongmessige prissvingninger helt, er dog ikke sikkert. På grunn av de relativt lave priser for poteter, grønnsaker og frukt utover høsten, skaffer forbrukerne seg såfremt de har plass, sjøl beholdninger, og markedet avlastes for en betydelig lagring. Det er også grunn til å tro at slik masseanskaffelse på en gang stimulerer forbruket. Det gjelder sikkert også sauekjøtt. Det billige sauekjøtt om høsten fører til et stort forbruk og antakelig til en del lagring hos forbrukerne. I hvilken grad det er hensiktsmessig å utjevne svingningene i tilførselene og dermed prisene, står åpne for nærmere undersøkelse. For at lagringen i det hele tatt skal lønne seg, må prisstigningen i lagringstia være større enn de utgifter og det svinn lagringen medfører. Men dertil kommer den indirekte betydning som en avlastning av tilbudet i lagringstia vil ha og som økningen av tilbudet i andre årstider vil ha. En full for-

ståelse av den indirekte betydning vil en noppe få uten å undersøke produktens elastisitet med hensyn til etterspørselen.

Byråsjef Ytterborn anfører at middelprisen for egg i 1930-36 for tia april - juni var 30,6 øre lavere enn prisen på konserverte egg i tia oktober-januar og 41,4 øre lavere enn prisen for kjølehusegg i oktober - november. Da kostnadene inklusiv renter kunne anslåes til 16 øre for konserveringa og 31 øre for kjølehuslagringa, mener han at lagringsmulighetene ikke var tilstrekkelig nytta. En øket lagring skulle ha ført til at skilnaden i prisene skulle ha nærmet seg mer kostnadene ved lagringa.

I U.S.A. og England har lagring av frukt og animalske produkter på kjølehus fått et veldig omfang i de siste årtier, og resultatet var blitt betydelig minking av sesongvariasjonene. Denne lagring har også fått atskillig innflytelse på finansieringa av omsetningen, idet en uten videre kan få lånt penger på lagerbevisene.

5146. Finansiering. Produsentene trenger i alminnelighet penger for å dekke de løpende utgifter etter hvert som varene frembringes. Det har tidligere delvis ført til at de kommer i avhengighet til handlerna og måtte finne seg i å levere produktene når de fikk ordre. I den pruting som der fant sted om prisen, var handelsmennene uten tvil de sterkeste. Med utviklinga av samvirkelegene og statens kjøp av korn er det blitt lettere å få regelmessig oppgjør for produktene. Men alle som tar imot produktene og skal omsette dem, må lagre dem ei viss tid, like som de har utgifter til transport, lager- og butikkplass, arbeidshjelp og renter. Dessuten vil endel varer bli ødelagt, og det vil også alltid være risiko for prisnedgang. Omsetningen trenger derfor ganske betydelig kapital. Det gjelder såvel enkeltmenn som driver omsetning som samvirkelegene. Behovet for driftskapital er beroende av omsetningshastigheten eller den totale lengde av omsetningsperioden. For visse varer som mjølk og lettfordervelige grønnsaker er denne periode bare noen dager, for andre varer som kjøtt, fløsk og egg er den fra 1 til $\frac{1}{2}$ måned, og for atter andre som brødkorn, kan den være opp til et helt år eller mer. Den totale omsetningsperiode er lik leveringstia (lt) + kreditgivningstia (kgt) ÷ kredittakingstia (ktt). Kjenner en den midlere størrelse av lt, kgt og ktt, kan behovet for driftskapitalen (R) for hvert handelsforetakende beregnes etter formelen $R = \frac{lt + kgt}{365} \div ktt \cdot \text{å}$, hvor å = den beregnede årsumsetning (etter Ytterborn). For en betydelig del finansieres omsetningen av engrossforretningene og kommisjonærene. I den senere tid har landbrukets egne omsetningssentraler overtatt mer og mer av denne finansiering.

5147. Risiko. All økonomisk virksomhet er forenet med et risikomoment. En har hverken i produksjonen eller omsetningen noen ubetinget garanti for å få igjen det som en har satt inn. I omsetningen er risikoen av to slag.

For det ene risikerer en at varerne kan bli ødelagt eller i all fall få en dårligere kvalitet. For det andre risikerer en endring i prisene. Den først nevnte risiko kan en dels forsikre seg mot f.eks. brandforsikring eller annen skadeforsikring og vil således gi seg utslag i ganske bestemte utgifter som en klart og greit kan kalkulere med på prisene. Men dels må en på annen måte søke å redusere risikoen mest mulig f.eks. ved kjøleanordning og tidsmessige lagerlokaler. Disse utgifter kan en også kalkulere. Og likevel kan noen varer bli ødelagt. Prisendringene kan medføre risiko for tap eller mulighet for gevinst. I gamle dager var det en av handelens viktigste forutsetninger å spekulere i gevinst. For mange var det egentlig sjølve handelen å kjøpe billigst mulig og selge så dyrt som mulig. Den moderne forretningsmann er kommet bort fra dette. Han følger sin oppgave mer og mer å gjøre samfundet en tjeneste som han skal ha en anstendig arbeidsbetaling for, men hvor risikoen for tap og gevinst forøvrig reduseres til det minst mulige. Det han i særlig grad legger vekt på, er å få omsetningens volum så stort at såvel hans arbeidskraft som de lokaler og driftsmidler han benytter blir fullt utnyttet. For å få det til, driver han en utstrakt reklame for å utvide kundekretsen og de enkelte kunders kjøpelyst for sine varer.

For å eliminere prisrisikoen mest mulig, begrenser de lagringen så mye som mulig, dessuten bruker de handlende ymse metoder ved innkjøp og prisfastsettelse. Vi skal her nevne den såkalte pooling og den såkalte hedging. Pooling blir vanlig brukt av mange salgsslag for jordbruksprodukter som f.eks. meierier, eggslag og en kunne også si at Fellesslakteriet brukte den samme metode, og i noen grad benytter også Norges Kjøtt- og Fleskesentral seg av den. I praksis består den i at alle medlemmer som i løpet av en viss periode leverer produkter, får den samme pris for den samme kvalitet uten hensyn til hvordan produktene fra den enkelte er blitt realisert. Om meieriene selger mjølka til konsum eller bruker den til smørlaging, skal ikke få noen innflytelse på den pris de enkelte leverandører får utbetalt. Det samme prinsipp er som bekjent gjennomført innen sentralene for å utjevne mjølkeprisene fra de ymse meierier og for å hindre skadelig konkurranse. De private handelsmenn må tildels følge det samme prinsipp sjøl om det er mindre bevist. Hedging er et helt annet prinsipp. Denne beskrives som et kjøp eller et salg for en fremtidig leveranse, og formålet er å oppveie eller beskytte seg mot prisendring. En mann kjøper f.eks. 20 tonn hvete kontant for å motta det om 3 måneder. Samtidig selger han 20 tonn for en pris som er fiksert til 3 måneder framover. Han sier da å ha hedged eller gjerdet seg mot prisfall. En mølle påtar seg å levere mjøl i mai, men samtidig kjøper den en tilsvarende mengde hvete som skal bli levert i mai. Møllen vil i det tilfelle ikke ha noen risiko, idet den bare kalkulerer omkostning

ved malingen. Denne hedging er antakelig mest brukt for kornhandel. En stor del av hveteavlinga i hveteproduserende land blir solgt i løpet av 3 - 4 måneder om høsten. De store kornmagasiner gjør forretning i å kjøpe opp om høsten for lagring inntil det blir behov for det ut gjennom året. Vi antar at et magasin kjøper 1000 tonn hvete i oktober til en bestemt pris. Hveten må kanskje lagres til neste vår eller neste sommer, og magasinet vil løpe en bestemt risiko. Et relativt lite prisfall kunne føre til at magasineieren kunne gå konkurs. Og hvis han var utsatt for denne risiko, måtte han betale en betydelig lavere pris for hveten enn han ellers kunne gjøre. Under systemet med terminhandelen (hedging) behøver ikke magasineieren å bekymre seg om denne risiko. Hvis han betaler en dollar pr. bushel hvete i oktober, vil han lett kunne beregne at prisen i mai bør være 1,05 dollar. Allerede i oktober på samme tid som han kjøper inn kornet, kan han selge for leveranse i mai for denne pris, og han vil da få dekket sine utgifter og ha en rimelig fortjeneste. Om prisen i mellomtida går opp eller ned 20 cent, har ingen betydning for ham. Riktignok ville han tjent mer om prisene går opp, men det er sikrere for ham å nøye seg med den faste fortjeneste han har regnet med. Liknende operasjoner vil mølleren også foreta. Og såvel magasineieren som møllereieren vil kanskje ut gjennom hele perioden foreta en rekke slike salg og kjøp for best mulig å assurere seg. De større kornprodusenter ordner seg ofte på samme måten.

5148. Salget. Tidligere betraktet en handelen vesentlig i å overføre eiendomsretten. Det gjaldt å tilgodese en etterspørsel som en forutsatte var tilstede. I den senere tid har en i større utstrekning blitt klar over at en ikke uten videre kan regne med et eksisterende behov, men at en kan påvirke dette og tildels øke det ganske betydelig. En stigende velstand har bidratt til å muliggjøre behov som en tidligere ikke har hatt: elektrisk lys, bad, vaskemaskiner, radio osv. Men for en del gir det seg også uttrykk i bruk av klær av nyere modell, finere tøy osv. eller bruk av næringsmidler av høyere kvalitet. Øket bruk av mjølk o.a. husdyrprodukter, frukt og grønnsaker.

For at en skal kunne påvirke etterspørsel på en effektiv måte, må en kjenne dens karakter og utviklingstendenser. Dette kjennskap skaffer en seg gjennom markedsundersøkelser. Etterspørselen av en vare påvirker en på tre forskjellige måter: ved å stimulere kjøpelysten, ved å opparbeide nye markeder og ved å skaffe tillit. I forretningslivet benytter en seg dels av selgere (akkvisitører) og dels av reklamen for å nå disse mål. Det er ingen tvil om at en på begge måter både vil øke salget og å utvide markodene. For jordbruket er reklamen for tia av størst interesse. Reklamen foregår dels ved en hensiktsmessig opplysningsvirksomhet og dels gjennom varene

sjøl. Opplysningsvirksomheten er ikke av samme betydning for alle varer. Skal en innarbeide et nytt produkt på markedet, må en gjøre produktet kjent og ikke alene kjent, men en må få folk til å føle at det er noe de bør anskaffe seg. En rekke jordbruksprodukter er tilstrekkelig kjente, og folk føl er til hver dag tilstrekkelig behov for å kjøpe dem. For disse produkter vil en alt i alt kanskje ikke øke forbruket noe gjennom reklamen. Derimot kan en frembringe en viss omregulering f.eks. fra enkelte sorter til andre og i fra usortert vare til sortert vare. Det siste kan ha en viss betydning hvis en derved kan gjøre varene billigere for forbrukerne så de får bedre rå til å kjøpe andre jordbruksprodukter. Ellers må reklamen i første rekke ta sikte på produkter med elastisk etterspørsel, sån som frukt, grønnsaker, smør og fløte. For visse grupper av befolkningen har mjølk også elastisk etterspørsel f.eks. for sportsungdom. Reklame for mjølk til drikke vil kunne øve stor innflytelse.

Reklamen må bygge på et inngående psykologisk studium. De som driver den, bør ta en spesialutdannelse i psykologi, slik at de får oversikt over hvordan de ved enklest mulige midler kan oppnå å gjøre inntrykk på andre kjøpere. Som nevnt, må reklamen være enkel i sine virkemidler, eller vil folk ikke legge merke til den, men samtidig må den springe så sterkt fram at man ikke kan unngå å bli oppmerksom på den. Dette er en stor kunst som bare spesialister kan utføre. En svært viktig form for reklame er det alltid å sørge for at produktene er av den beskaffenhet som kundene ønsker den skal være. Et enkelt dårlig egg vil kunne nedsette forbruket meget sterkt, sjøl om eggene normalt er av aller beste kvalitet.

5149. Fastsetting av priser og markedsinformasjoner. På børsene blir det foretatt prisnoteringer. Disse priser settes som regel av noteringsutvalg som er oppnevnt av organisasjoner. På de store børser blir de ofte satt på grunnlag av omsetningen på børsen. Kornprisene fra New York og Chicago f.eks. er alltid resultat av dagens omsetning på børsen. Prisene kan en sette på ymse trin i omsetningen, og en må derfor ha godt kjennskap til noteringsgrunnet. Av og til hender det at de noterende forsøker å påvirke prisene ved å sette dem høyere eller lavere enn som svarer til markedsforholdene. Slik prisnotering er alltid utslag av mangel på kjennskap til omsetningens egentlige vesen og vil som regel gjøre mer skade enn gagn. Enkelte organisasjoner har omsetning slik i sin hånd at de kan sette priser på monopolbasis. I U.S.A. har det vist seg flere ganger at samvirkeorganisasjonene har sprenget seg ved å sette for høye priser. For øvrig henviser vi til det som er sagt om prisnoteringene under intensitetslæren.

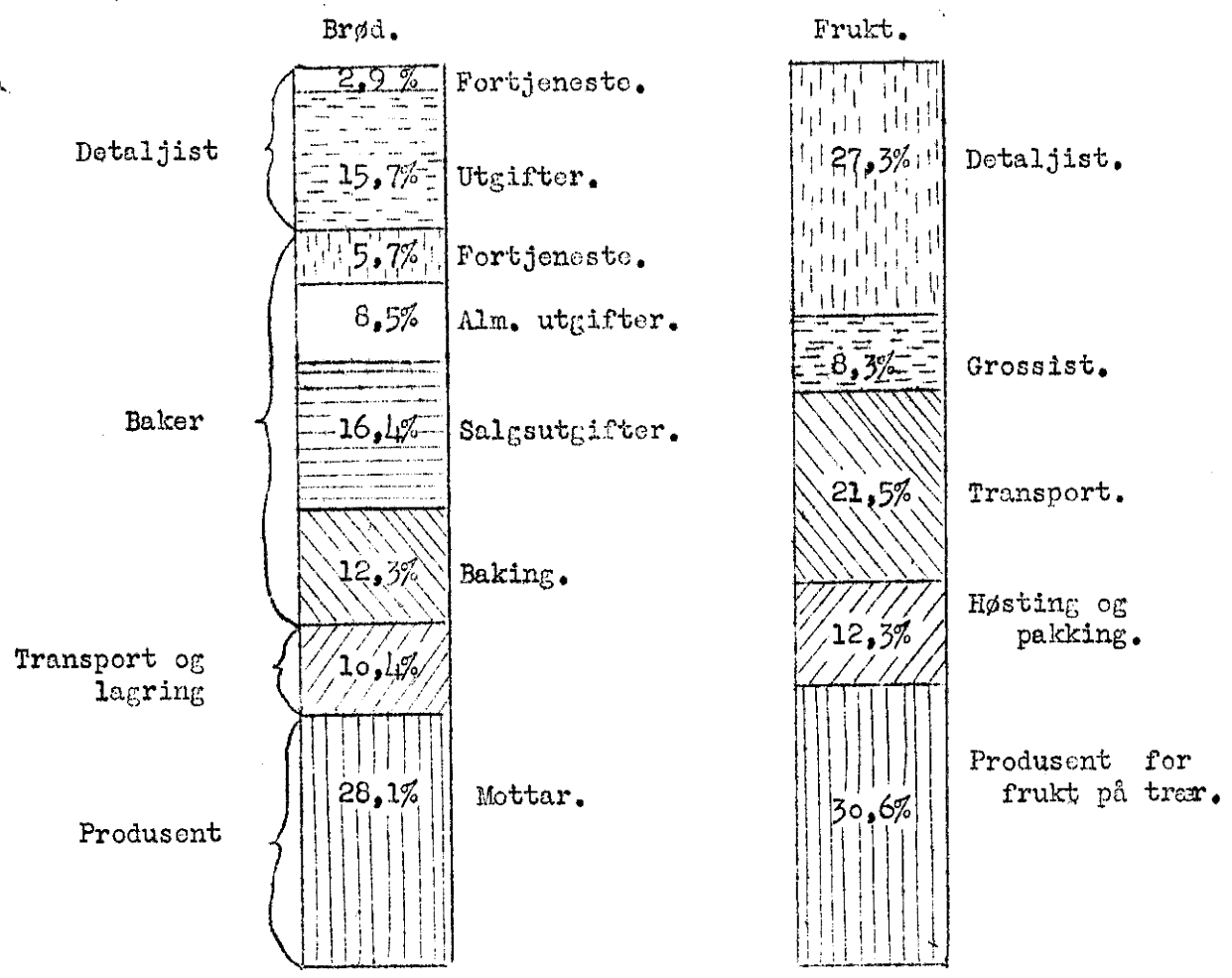
Prisetterretninger er nå blitt vanlig ikke alene fra børsene, men også i fra de organisasjoner eller sammenslutninger av organisasjoner som driver

omsetning. Disse markedsopplysninger tilsikter dels å gi faktiske opplysninger om tilførsler og priser idag, men det kan også gå noe videre. De kan nemlig ta sikte på å gi informasjon om den sannsynlige framtid utvikling på markedene. De såkalte markedsprognoser. En slik markedsprognose kan være enkel som f.eks. når en bare innhenter oppgaver over beholdninger av grønnsaker eller frukt eller over antall grisepurker som er bedekket. Bygger de på en statistisk - matematisk behandling av en rekke ulike faktorer, blir de mer innviklet. Det er vanlig at de alminnelige prissetterretningssentraler også befatter seg med den enkle framtidsvurdering på grunnlag av foreliggende lagre o.l., mens det alminnelige er mer spesialutbygde institutter som utfører de egentlige konjunkturanalyser. Disse forutsetter en egen metodikk, såvel i tallbehandling som i analysen. I De Forente Stater er det etter krigen blitt utført et stort og grunnleggende arbeid for en teoretisk-statistisk konjunkturanalyse. Det er de private storindustrielle virksomheter som her er gått i spissen, men det offentlige har også støttet dette arbeid og i særlig grad for landbrukets vedkommende. Det vitenskapelige arbeid er for den største del henlagt til landbrukshøgskolene, mens en egentlig prissetterretningstjeneste innbefattet opplysninger om varetilgang og lagerbeholdninger sorterer direkte under landbruksministeriene i Washington og i de enkelte stater. I England har nå også universitetene begynt å arbeid med disse spørsmål etter krigen, og i Tyskland er det et stort konjunkturforskningsinstitutt. Den egentlige landbrukskonjunkturforskning er dog der trengt sterkt tilbake, og er av mindre interesse da det gjennom den sentraliserte administrasjon er mulig å holde stabile priser. Med støtte av Landbruksrådet begynte vi her ved Høgskolen i 1930 konjunkturundersøkelser for jordbruksprodukter. Men det daværende tilsynsutvalg ved Omsetningsrådet og Selskapet for Norges Vel's direksjon forsto ikke at det var behov for slike undersøkelser, og arbeidet ble derfor nedlagt.

515. Omsetningskostnadene.

En pleier å framstille omsetningskostnadene på den måten at den pris forbrukeren betaler, blir delt opp på den egentlige produsent og på de enkelte ledd i omsetningen. En pleier i denne sammenheng å si at de får så og så mange prosent av forbrukernes krone.

Etter Thomsen (s. 62) gjengir vi følgende diagram for brød og frukt.



Hvordan forholdet er for vårt jordbruk, har vi ingen fullstendig undersøkelser over, men jeg forsøkte for noen år siden å foreta en skjematisk kalkulasjon over hvordan produksjonen i jordbruk, skogbruk og fiske steg fra produsentene til forbrukerne. Følgende tabell viser resultatet.

Verdien av landbrukets salgsproduksjon.

	Hos produsenten.	På siste hånd.
Jordbruksprodukter.		
Korn	8,3 ¹⁾ mill. kr.	26 mill. kr.
Poteter	13 "	26 "
Hagebruksprodukter	32 "	64 "
Mjølke	118 "	159 "
Kjøtt og fleisk	69 "	91 "
Egg	18 "	25 "
I alt	263 mill. kr.	391 mill. kr.
Skogbruk	86 "	249 "
Fiske	68 "	192 "

1) I tillegg til salgsvordien for korn kommer ^{det/} beløp som blir utbetalt i overpris for norsk korn, i dette tilfelle 4,5 mill. kr.

Omsetningsmarginens størrelse får sterk innflytelse på virkningene av prisendringene, fordi den har en viss tilbøyelighet til å holde seg forholdsvis konstant i oppgang og nedgangstider. Tenker vi oss at detaljprisene går ned fra 100 øre til 90 øre, f.eks. på grunn av stigende tilførsler, og vi videre tenker oss at produsentprisen er 50 øre, så vil detaljprisen gå ned 10 %, mens produsentprisen vil gå ned 20 % om omsetningsmarginen holdes uforandret. Sjøl om omsetningsmarginen reduseres noe, vil prisnedgangen aldri belastes omsetningen med mer enn en del. Stiger detaljprisen til 110 øre, vil det bety 10 %, men produsentprisen vil stige med eller bortimot 20 %. Produsentprisen viser alltid i opp- og nedgangstider sterkere utslag enn detaljprisene.

Men skilnaden er ikke begrenset til det. Det er òg forskjell på den som bor nær markedet og de som bor lengre borte. Jo lengre fra markedet en gård ligger og jo større transportutgifter den har, dessto sterkere vil prisendringene bli. Det er typisk for vårt skogbruk. En forholdsvis liten stiging på vedprisene i byene vil stimulere vedhugsten langt mer i de avsides skoger enn i de som ligger nærmere byen.

Det vil videre være forskjell på varer med elastisk og uelastisk etterspørsel. For varer med uelastisk etterspørsel vil virkningene av prisendringen for produsent og markedsfjerne steder bli større enn for varer med elastisk etterspørsel. Øker eksempelvis tilførselene og prisene går ned, vil de for varer med uelastisk etterspørsel ikke bare gå mer ned i pris, men produsentprisen vil gå forholdsvis sterkere ned, og det samme vil være tilfelle for de markedsfjerne steder sammenliknet med de markedsnære. Det går fram av en undersøkelse av professor Erdmann, Journ. of Farm Econ., Juni 1929.

Teoretisk illustrasjon av prisnedgangen i engros-, detalj- og produsentpriser på grunn av øking i tilbudet under forutsetning av uendret omsetningsmargin.

	Pris før øking i tilbudet.	Pris og relativ endring i den som følge av 20 % stiging i tilførselene for varer med etterspørsel:			
		Elastisk		Uelastisk	
		Pris kr.	Nedgang i %.	Pris kr.	Nedgang i %.
Detalj	2,50	2,26	10	1,90	24
En gros	1,50	1,26	16	0,90	40
Produsentpris:					
Nær markedet	1,00	0,76	24	0,40	60
Større avstand fra markedet	0,70	0,46	34	0,10	86

Da jordbruksproduktene stort sett har uelastisk eller lite elastisk etterspørsel, er det av den største betydning å unngå prisfall, men det kan en ikke unngå uten å søke å holde mest mulig stabile priser og stabil produksjon.

52. Samvirkets vesen og oppgave.

Samvirke er den norske benevnelse for det utenlandske ord kooperasjon. Det betyr i seg sjøl å arbeide sammen - virke sammen -, og en kan således gjelde det gjeldende for ethvert forhold i livet hvor personer eller ting bringes til å virke sammen.

I vår tid har en begynt å tillegge ordet en særlig betydning. En tenker for det første på samvirke mellom personer, dernest på at dette samvirke skal ha en bestemt økonomisk forutsetning. Denne kan være å hjelpe medlemmene med å anskaffe ting som de trenger, slik at de får dem billigere og sikrere, eller å avsette varer som de har produsert, slik at de oppnår en bedre pris. Dr. Sinding ser herunder særlig på to forhold. Det ene er at en sparer mellomledd i omsetningen, og dernest at en styrker den stilling som de i økonomisk henseende svake inntar i samfundet. Samvirket får derved et sosialt preg. Den økonomiske forutsetning kan også være å produsere i fellesskap.

Å definere begrepet er praktisk talt umulig. Men det refererer seg i alle tilfelle til en bestemt form for produksjon eller omsetning (forretningsforetagende), hvor personer arbeider sammen med det formål å fremme deltagerens forbruksmessige eller yrkesmessige interesser, men for øvrig uten tanke på fortjeneste.

Ordet samvirke eller kooperasjon betyr handlingen. Organisasjoner kaller vi samvirkelag eller kooperative lag - innkjøpslag, forbrukslag o.l.

Etter det formål som samvirket har, kan en stille opp tre hovedgrupper av det:

- a. Forbrukssamvirke, som har til formål å skaffe deltagerne billige og gode forbruksvarer, boliger og andre fornødenheter.
- b. Arbeidssamvirke består av sjølstendige produksjonslag - sammenslutninger av arbeidere for produksjon av salgsvarer i fellesskap.
- c. Samvirkelag dannet av sjølstendige næringsdrivende, enten for å skaffe deltagerne gode og billige råvarer og andre driftsmidler - derunder også kredit og forsikring, - eller å foredle og omsette i fellesskap de produkter som deltagerne enkeltvis har fremstillet.

Under hver av disse hovedgrupper kan en stille opp ymse underavdelinger, som vi siden kommer til å gjennomgå, iallfall for den tredje hovedgruppe. Under denne kommer landbrukssamvirket med omsetning av produksjonsmidler til og produkter fra landbruket.

På mange måter blir det stor skilnad mellom lagene. Det gjelder såvel med omsyn til det ansvar medlemmene har overfor kreditorerne som ordningen av det innbyrdes rettsforhold mellom medlemmene m.m. Felles for alle samvirkelag er imidlertid at det som binder medlemmene sammen, ikke er omsynet til å oppnå fortjeneste på kapitalinnskudd, men interessen for sjølve

den virksomhet som foretagendet går ut på. Som følge herav har en stillet opp visse grunnregler som gjelder alle samvirke- og som tilsammenlagt skiller dem fra det vi kan kalle kapitalistiske foretagender.

521. Grunnsetninger i samvirket.

5211. Fordelingen av overskuddet. I den utstrekning en fordeler overskuddet, gjør en det i forhold til de enkelte medlemmers deltagelse i virksomheten gjennom kjøp eller levering av produkter. Herved skiller samvirke-lagene seg på en vesentlig måte fra aksjeselskapene som fordeler overskuddet i forhold til kapitalen. Fordelingen av overskuddet i forhold til deltagelsen i virksomheten er sammen med de andre samvirkeprisnipper blitt en slags grunnlov for alt samvirke. Prinsippet er en logisk følge av samvirkets formål, nemlig å fremme medlemmenes interesse i egenskap av forbrukere eller produsenter. Det har videre sin praktiske betydning. Det gir medlemmene en spore til å holde seg til laget med sine innkjøp eller produktleveranser og til å arbeide for dets framgang. Når en bestemmer deres andel av overskuddet i forhold til deres deltagelse, vil medlemmene forstå at de arbeider til sin egen fordel.

Det utbytte som en fordeler i forhold til deltagelsen, kan vi kalle *d e l t a g e r u t b y t t e* (Patronage dividend - patronage refund), mens vi kaller det utbytte som en fordeler i forhold til kapitalinnskudd, for *k a p i t a l u t b y t t e* (dividend on capital stock).

Det er dog ikke gitt at en ved utdelingen av deltagerutbyttet følger samme regler i alle samvirke- og lag. Et samvirke- og lag kan begrense sin virksomhet bare til medlemmene, eller det kan utføre forretninger også for ikke-medlemmer. I det tilfelle at det gjør forretninger med ikke-medlemmer, kan en fordele utbyttet likt til alle som har deltatt i lagets forretninger eller bare til medlemmene; om ikke-medlemmene får utbyttet, kan de få det etter en lavere sats. Lag som utdeler overskudd til alle deltagere, forlanger ofte at deltagerne skal bruke dette overskudd til betaling av medlemskontingent eller andeler.

I tilfelle en deler ut overskuddet bare til medlemmer, mens en også gjør forretninger med ikke-medlemmer, vil en del av overskuddet som deles ut, være fortjeneste på ikke-medlemmer og ikke bare besparelser som det forutsetningsvis skal være. En anfører at medlemmene har tatt risikoen og vist stor interesse ved å ville bli medlemmer. Det er derfor rimelig at de får så stor fordel av sin deltagelse som mulig. Og den kjemngjerning at medlemskapet er åpent - alle kan bli medlemmer - taler til fordel for denne betraktning. På den andre siden har samvirke- og lagene fordel av å få størst mulig omsetning, og de vil derfor ha

fordel av å gjøre forretninger med ikke-medlemmer, sjøl om disse får delta i utbyttedelingen. I U.S. hell er en mer og mer til den oppfatning at lagene skal behandle alle likt enten de er medlemmer eller ikke.

5212. Samvirke lag skal være åpne for alle som har felles interesse med de øvrige medlemmer. Åpenheten er et av de viktigste samvirkeprinsipper. Samvirke lagene skal alltid stå åpne for nye medlemmer på samme vilkår som fastsatt for de opprinnelige medlemmer. Det prinsipp henger også nøye sammen med samvirkets formål: Å fremme og lette medlemmenes interesser som forbrukere eller produsenter. Alle forbrukere eller personer av samme yrke kan derfor være med såfremt de loyalt arbeider for lagets interesser. Derimot er det i strid med samvirkets ånd å begrense medlemskretsen til en bestemt politisk eller religiøs gruppe.

Lagene må ikke i noe tilfelle stille strengere krav til de nye medlemmer enn de gamle. Andelene må de således ikke skrive opp. Det ville være å gi de tidligere medlemmer ekstraordinær fortjeneste på kapitalen.

På samme måten må utmeldelsen være fri, og når oppgjøret er foretatt og en vet at vedkommende andel er i behold, må uttredende medlemmer få denne tilbakebetalt.

Under visse omstendigheter kan det likevel være nødvendig å begrense både inn- og utmeldelsen for å sikre lagenes fortsatte virksomhet. Et samvirke meieri, hvis kapasitet er utnyttet, kan ikke utvide bedriften om et par gårdbrukere vil melde seg inn. Nye medlemmer må vente med å bli tatt opp inntil det blir så mange at en med fordel kan utvide anlegget.

5213. Ett medlem, en stemme. Det er en fast regel for samvirke lagene at medlemmene skal ha like stemmerett uten omsyn til kapitalinnskudd eller størrelsen av deres kjøp eller leveranse. Prinsippet gir uttrykk for at samvirke lagene er personsammenslutninger og ikke kapitalsammenslutninger. Det er et demokratisk prinsipp, idet den fattige vil føle seg lik med den rike, den som har liten omsetning lik med den som har stor, og de vil alle ha interesse av å arbeide for lagets framgang. I landbrukssamvirket blir det ofte syndet mot dette prinsipp.

Hvor det gjelder sammenslutning av samvirke lag, må likevel prinsippet finne en praktisk tillemping. Her kan man ikke stille opp den regel at hvert lag skal ha en stemme. Det ville være mot hovedprinsippet, idet enkelte lag representerer noen få medlemmer, andre flere tusen. Her tillempes en ordningen f.eks. slik at lagene får stemmerett i forhold til medlemsantallet, til geografisk område eller til deltagelsen i sentralorganisasjonens forretninger.

5214. Renten for medlemsinnskudd beregner en etter forut avtalte regler. Kapitalen skal ha sin godtgjørelse, men det skal ikke være et fore-

tagende hvor en skal legge vekt på kapitalutbyttet. Utbyttet skal tilfalle den personlige deltagelse ved kjøp eller leveranse.

5215. Små andeler. Samvirke lagene skaffer seg grunnkapitalen ved tegning av andeler eller ved betaling av medlemskontingent. Disse andeler skal ikke være store. Sjøl den fattige må kunne greie å betale den og bli med. I forbrukslagene betaler en inn disse andeler ved overskuddet som deles ut. Et enkelt medlem bør heller ikke kunne tegne andeler utover en viss grense. Ingen enkelt mann skal få større finansiell innflytelse enn de andre. Kapitalen som medlemmene skyter inn, skal som nevnt ovenfor, forrentes etter den alminnelige rentefot. Medlemmene yter videre ofte lån derved at overskuddet blir stående (etterat andelen er innbetalt). Disse lån er frivillige. Innskudd som de må gjøre og som vil tjene som grunnlag for lagets formue, betegner vi som *a n s v a r s i n n s k u d d*; innskudd som en gjør frivillig, betegner vi som *l å n e i n n s k u d d*, og de siste står helt ut på like fot med andre fordringer i laget.

5216. Fond. Før en deler ut overskuddet, skal lagene avsette en viss del til fond. Disse fond danner sammen med ansvarsinnskuddet lagets grunnkapital. Etter Rochdalepionerernes rene prinsipp skal lagene skaffe seg hele sin kapital på den måten. En skulle ikke bli avhengig av kreditorer. Nå avviker en dog fra prinsippet, idet en låner mot medlemmenes garanti. Det er dog en styrke for lagene at grunnkapitalen er så stor som mulig. Laget arbeider sikrere, særlig i nedgangstider.

Medlemmene kan ta ut igjen sitt eventuelle låneinnskudd. Ved uttredelse har de videre rett til å få ansvarsinnskuddet utbetalt, hvis det etter regnskapsoppgjøret viser seg å være i behold. Fondene har de uttredende medlemmer derimot ingen rett til. I tilfelle oppløsning, skal en bruke fondene til almennyttige eller samvirkemessige formål. Medlemmene yter altså noe til opplegging av fond, men mottar samtidig noe fra gamle fond. Så lenge en bygger opp laget, yter medlemmene mer enn de mottar. Når laget er bygd opp, mottar de mer enn de yter, idet de får andel av en kapital som kan sies å være blitt sosialisert. Rochdalepionererne satte også opp det prinsipp at en skulle bruke en del av overskuddet til almennyttige formål.

Av fond skal vi nevne følgende:

1. Reservefond - til dekking av underskudd.
2. Delcrederefond til dekking av tap på utestående fordringer.
3. Fornyelsesfond etter amortiseringsfond. Her plasserer en årlige avskrivninger på bygninger og maskiner.

I aksjeselskap har en dessuten dividendefond. Fra dette betaler en utbytte i dårlige år.

5217. Salg til dagens priser. Betydningen av prinsippet om fordeling av overskuddet i forhold til deltagelsen i lagets forretninger understrekes av den praktiske forretningsregel som Rochdalepionerene stillet opp, nemlig at alt salg skal skje til dagens priser. Det under 5211 omtalte fordelingsprinsipp kan en nemlig gjennomføre på to måter: Enten slik at medlemmene ved sjølve kjøpet ikke blir avkrovet høyere priser enn det som svarer til lagets innkjøpspriser med tillegg av de omkostninger som kommer til og hva laget bør legge opp til fond m.v., eller slik at laget beregner salgsdagens gjengse priser i distriktet. I det tilfelle fordeler en det overskudd som oppstår, mellom deltagerne i forhold til disses innkjøp. I alminnelighet foretrekker en denne framgangsmåte. Den er utslag av sunn forretningsmessig betraktning. Det er på forhånd ofte vanskelig å si hvilke priser som vil gi laget nøyaktig dekking. Det kan inntre tap som en ikke har regnet med, f.eks. bederving av varer, eller omkostningene kan bli større enn beregnet. Det forsiktigste er derfor å holde seg til gjengse priser i distriktet. Dette tilsier også andre grunner. Når en unntar de aller fattigste, som bare ser på hva de i øyeblikket kan utbringe sin krone i, og de velstående, som ikke ser så nøye på hva de betaler, vil det for de fleste ha større interesse å få utbetalt et visst beløp etter utløpet av en viss periode enn eventuelt å få varene noe billigere. De fleste vil kanskje ikke være klar over hvorvidt prisene i laget er lavere enn hos de handlende. En årlig eller kvartalsvis tilbakebetaling gir dem derimot et håndgripelig bevis på hva laget bringer dem av fordeler og virker derigjennom både til kontroll med at virksomheten drives rasjonelt og som reklame for å trekke nye medlemmer. Tilbakebetalingssystemet virker direkte fremmende på medlemmenes sparsomhet, idet beløpene ofte blir stående som låneinnskudd i laget. Systemet letter også lagenes egen kapitaloppsamling, idet lagene lettere kan skaffe seg fond når det skjer så å si umerkelig gjennom en reduksjon av de beløp som skal tilbakebetales, enn hvis medlemmene skulle pålegges positive bidrag.

I landbrukets innkjøpslag følger en dog det førstnevnte prinsipp, idet en leverer varene til medlemmene for sjøllkostenpris. For de lokale innkjøpslag er det greit nok, da kostnadene er lette å fiksure. Ofte deler de bare ut de bestilte varer. Felleskjøpene må sette sine priser så høyt at de sikrer seg tilstrekkelig til fond, men de legger ikke an på å dele ut overskudd. Disse er for øvrig delvis henvist til å følge det prinsipp, da de som de ledende forretninger sjøl bestemmer "dagens pris".

5218. Salget skal skje mot kontant betaling. Det er sjølsagt en praktisk forholdsregel som mange privathandlende også tar. Men en privat handlende kan dog stå friere. Det er ikke noe som hindrer ham i å sortere sine kunder. Om han gir kredit til en og nekter en annen, behøver han ikke

å avlegge regnskap for det. For en bestyrer av et samvirkelag er det annerledes. Han må behandle alle likt og etter forut oppsatte regler, da han faktisk har sine foresatte som kunder. En privat handlende kan videre inndrive gjelda på den måten som det passer ham. Om en bestyrer av et samvirkelag ga kredit og så drev inn gjelda slik som han mente det burde gjøres, ville han risikere å miste sin stilling, og derfor vil han ofte ikke være i stand til å vise den fasthet som lagets interesser krever. Det eneste riktige er derfor å gjennomføre kontantsalget. Det fremmer dessuten sparesansen. En "setter tearing etter næring". Å leve på kredit vil si å leve på forskudd.

Regelen om kontantbetaling er nøye knyttet til kapitalspørsmålet. Hvor en ikke overholder regelen, fører det til kapitalsvkkelse. Driftskapitalen består vesentlig av de daglige innbetalinger for leverte varer. Uteblir disse, vil laget ikke kunne kjøpe mot kontant, og varene fordyres. Ved kreditgiving er det bl.a. risiko for grossistene, og av den grunn settes også prisene opp. Kreditgivingen ville motarbeide de gode formål: gode og billige varer.

Enkelte forbrukslag går på akkord med prinsippet, ved at de innrømmer kreditt for inntil f.eks. halvparten av innskuddet. Det er et farlig skråplan, idet disse tilgodehavender er vanskelige å få inn. Det er særlig utover landdistriktene at forbrukslagene har nye utestående. Forholdene er også vanskelige både blant bønder og fiskere, fordi inntektene er ujevne.

Hvor kredit av en eller annen grunn benyttes, må det ordnes med regelmessige oppgjør. Laget må ikke i noe tilfelle beholde kontraboken hos seg. Den må medlemmet bringe med hver gang. Den bør videre være slik innrettet at den til enhver tid viser den samlede gjeld, og laget bør statuttmessig bestemme at den blir gjort opp senest hver måned.

5219. Gode varer. Rochdalepionerene stilte også opp som prinsipp at der bare skulle forhandles gode varer og gis fullt mål eller full vekt. Der skulle gjennomføres særlighet i forretningslivet, og medlemmene skulle være sikre på å få gode varer. Prinsippet har hatt stor betydning for gjødsel-, kraftfôr- og frøomsetningen i vårt land. N.K.L. har startet kaffeblanderi for å sikre medlemmene de kvaliteter som de betaler for.

Noen av disse setninger er alminnelig gode, forretningsmessige prinsipper som legges til grunn for ledelsen av enhver veladministrert forretning. Det er således tilfelle med den siste. Andre er derimot typiske for samvirket. Særlig betydningsfulle er de fire første, nemlig:

1. at overskuddet skal fordeles i forhold til de enkelte medlemmers deltaking i virksomheten.
2. at medlemskapet skal være åpent.
3. at hvert medlem bare skal ha en stemme.
4. at kapitalutbyttet er begrenset.

522. Ulikheten mellom samvirkeleg og kapitalistiske sammenslutninger.

5221. Aksjeselskaper. For å forstå den særegne karakter av de kooperative sammenslutninger, har det sin interesse å sammenligne deres organisasjon med de alminnelige kapitalistiske sammenslutninger.

Den mest alminnelige form for kapitalistiske foretagender er aksjeselskapene. Aksjeselskapet er en sammenslutning med en bestemt kapital fordelt på et visst antall aksjer. Hvert medlem må overta minst en aksje; men ellers har medlemmene ikke noe ansvar for de forpliktelser som selskapet har. Både fordeling av overskudd og stemmerett på generalforsamlingen bestemmer en i alminnelighet utelukkende etter medlemmenes kapitalinnskudd, dvs. etter det antall aksjer de har. Aksjeselskapene er som handelsselskaper lukkede selskaper. Da det bare er et bestemt antall aksjer, kan utviding av aksjonæran-tallet bare skje ved salg av eldre aksjer eller ved øking av selskapets kapital og utsteding av nye aksjer. I ingen av disse tilfelle - overtaking av eldre aksjer eller nye som følge av utviding av aksjekapitalen - har de som vil overta aksjer, krav på å få dem etter pari kurs. Har selskapets drift vært lønnsom så dets formue er kommet opp i en høyere verdi enn den opprinnelige kapital, får dette sitt uttrykk i en overkurs på aksjene, og denne overkurs må de nye medlemmer betale. Kundene har ingen innflytelse på ledelsen eller andel i utbyttet. Deltagerne i aksjeselskapet har ingen annen forpliktelse enn å betale inn aksjebeløpene og eventuelt å motta tillitsverv. Undertiden har aksjonærene ikke engang kjennskap til hvor aksjeselskapets anlegg ligger. Den eneste interesse som aksjonærene har felles, er interessen for å få utbytte på sine aksjer. Det er utelukkende kapitalutbytte- (profit-) interessen som er grunnlaget for sammenslutningen. Det viser seg også ved selskapets oppløsning, idet all tilvekst i formuen deles mellom aksjonærene i forhold til deres innskudd.

Mange meierier er i formen aksjeselskap, men blir drevet etter kooperative prinsipper.

5222. Konkurranseregulerende sammenslutninger^{x)}. Går en over til de konkurranseregulerende sammenslutninger - trustene og kartellene - er ulikheten i organisasjonen ofte ikke så fremtredende. Det er vel så at de fleste konkurranseregulerende sammenslutninger overhodet ikke driver direkte forretningsvirksomhet og skiller seg derved ut såvel fra handelsselskaper og aksjeselskaper som fra samvirkeleg. Men i mange tilfelle driver også en konkurranse-regulerende sammenslutning direkte forretningsvirksomhet, dels ved fellessalg av de tilsluttede bedrifters produkter, dels gjennom fellesinnkjøp av råvarer

x) W. Thagård: Oversikt over samvirkebevegelsen. Bilag 1 til samvirkelovkomiteens innstilling.

5223. Enkeltmannsbedrift og offentlig handelsvirksomhet. Den økonomiske virksomhet kan foruten av kapitalistiske og kooperative organisasjoner også drives av enkeltpersoner og av stat og kommune.

Fordelen som enkeltpersoner og kapitalistiske personer har, er først og fremst den sterke drivkraft som ligger i utnyttningen av personlig dyktighet og i k a p i t a l p r o f i t t i n t e r e s s e n og det dermed følgende initiativ. Konkurransen mellom de næringsdrivende skulle føre til at de mindre dyktige ledere blir trent ut og at alle tekniske framsteg hurtigst mulig blir tatt i bruk. Derved skulle forbrukerne få billige varer, arbeiderne beskjeftigelse og god lønn og kapitaloppbyggingen foregå raskt. Den kooperative driftsform vil bare ha berettigelse forsåvidt som samvirkelagene kan skaffe deltagerne billigere forbruksvarer eller bedre yrkesmessige betingelser samt sikre kapitaloppbyggingen bedre enn de private bedrifter.

Det er ingen tvil om at næringsfrihetens gjennombrudd i forrige århundre bidro mektig til de økonomiske oppsving som har funnet sted. Men næringsfriheten stimulerer ikke bare den sunne og gagnlige kappestrid, den åpner også slusene for all slags uhederlig konkurranse (Årum), produksjon av dårlige varer, vareforfalsking og usunn spekulasjon. Konkurransen innebærer også et spill av økonomiske krefter, dels ved at spekulasjonsprosessen spaltes for mye opp og dels ved at det skyter seg inn i et alt for stort antall mellommenn.

Følgende oversikt illustrerer de viktigste formål og skilnader mellom enkeltmannshandelens, kapitalistiske selskapers, kooperative selskapers og offentlig virksomhet:

	Enkeltmanns- handel.	Aksjesel- skaper.	Samvirkelag.	Offentlige.
Personlige interesser hos ledelsen:	Størst	Mindre	Mindre	Minst
Hurtighet i avgjørelse:	Hurtigst	Langsom	Langsom	Langsom
Forretningsstørrelse:	Mindre	Større	Større	Størst
Detaljettetsyn:	Størst	Mindre	Mindre	Minst
Ensartethet:	Minst	Større	Større	Størst
Initiativ:	Størst	Mindre	Mindre	Minst
Risiko for lederen:	Ubegrenset	Begrenset	Begrenset	Begrenset
Varighet:	Ubestemt	Mere varig	Mere varig	Mest varig
Ledelsen hos:	En person	Aksjonærene	Medlemmene	Politikere
Formål:	Profitt	Profitt	Sparing eller tjeneste	Tjeneste
Fordeling av overskudd:	Eieren	Kapital	Deltaking	Ingen
Kapitalrente for den enkelte:	Eieren	Ubegrenset	Begrenset	Ingen

523. Det spesielle landbrukssamvirke

faller i to deler: 1) Innkjøps-samvirket, 2) Foredlings- og salgssamvirket.

1) Innkjøps- og forsyningssamvirket, derunder også kredit- og forsikringssamvirket har den tilsvarende betydning for jordbrukerne i deres egen-skap av produsenter som forbrukssamvirket har for de alminnelige forbrukere. Jordbrukeren må for tida ^{må} årlig års foreta betydelig innkjøp av kunstgjødsel, kraftfôr, frøvarer, maskiner og redskaper m.v. til sin bedrift. Sjøl er han mer eller mindre avsondret fra markedet og kan ikke følge med i alle framsteg. Han er heller ikke forretningskyndig og må av begge grunner stole på nærmeste handelsmann. Prisene vil da ofte bli for høye, og kvaliteten kan bli dårlig. Ofte er det mektige trustere og karteller som leverer jordbrukets behovsartikler og som dikterer sine betingelser. Gjennom et organisert samvirke kan produsentene møte kartellene og trustene på like fot. Det er vel endog mulig at leverandørene kan levere varene billigere til samvirkeorganisasjonen, fordi de sparer betydelige beløp i agent- og reklameutgifter, og de kan legge an produksjonen på en sikrere og jevnere leveranse.

Det er ganske sikkert at innkjøpslagene har skaffet jordbrukerne produksjonsmidler av bedre kvalitet enn den som var tilstede tidligere. Det gjelder både kraftfôr ^{og frø} og vel også i noen grad gjødselstoffer. Det er kanskje nettopp bevisstheten om å få gode kvaliteter som har ført til at bøndene i så stor utstrekning har sluttet seg til innkjøpslagene, og ved at der er blitt spart inn mellomledd, kan bøndene i alminnelighet få disse hjelpemidler forholdsvis billigere. De store felleskjøp importerer direkte og har jevn og sikker avsetning til de lokale lag. Der går minst mulig bort til agenter, mellomhandlere, reklame, risiko ved usikre salg og lagre som kan bli ødelagt. De fordeler som derigjennom oppnås, vil komme samfundet til nytte i form av øket produksjon og lavere priser.

Det er også verdt å merke seg at det organiserte kjøp av produksjonsmidler vil gjøre det lettere i det hele tatt å få fatt i dem. Den sterke stigning i kunstgjødsel- og kraftfôrforbruket skyldes for en del at folk kan kjøpe disse produksjonsmidler regelmessig og på rimelige betalingsvilkår gjennom innkjøpslagene.

2) Betydningen av foredlings- og salgssamvirket er antagelig ennå større. Særlig vil det være tilfelle i et land som vårt, hvor brukene er små og ligger svært spredt. De små bruk har hver for seg små kvanta å selge. Skal disse små kvanta komme inn i omsetningen, må det være noen som samler dem og sorterer dem, slik at det blir større mengder av noenlunde ensartet kvalitet og utseende. Hvis forhandlere av forbruksvarer - grossister og detaljister - ikke kan få større mengder av ensartet kvalitet innenlands, går de utenlands etter dem.

Det er sjølsagt ikke noe til hinder for at enkeltmenn kan gjøre det til en forretning å samle landbruksprodukter for derav å levere gode og ensartede varer i byene. Vi finner i U.S. mange som tjener godt på det, særlig er det tilfelle i nærheten av de store forbrukssentrer. Hos oss har noen slik utvikling iallfall ikke funnet sted. Følgen er at bøndene har vært henvist til å selge til den lokale handelsmann eller å sende sine produkter til en kommisjonær. I begge tilfelle vil prisen kunne bli lav, da kvaliteten på den tid varene endelig når forbrukerne ofte ikke er så god som den bør være, ofte blir også omkostningene for store. En kan tenke på smørlaging på gårdene. Er det en tilstrekkelig stor gård, kan en ansette en fagmann, kjøpe maskiner og skaffe seg gode og sikre kunder. På en alminnelig gård blir det gårdens folk som skal tilberede smøret; men da de ikke kjenner den nyeste teknikk eller har de beste hjelpemidler, blir resultatet ofte mindre tilfredsstillende. De kjenner for øvrig ikke de krav som forbrukerne stiller. Og med noen kilogram kan en ikke ofre mye på salget. En må levere det på nærmeste sted - butikk - hvor det tas i bytte for varer. Nevneverdig kjennskap til behandlingen har en ikke i butikken, det blir kanskje stående mellom en spikerkasse på den ene siden og en grønnsåpekasse på den andre siden for tilslutt å bli pakket i f.eks. ei margarinkasse og sendt til kjøttballen for der å bli utstillet og solgt mellom noen slakt og en haug skinn.

Produksjonslivet må for tida kreve større og større spesialisering. Det er også tilfelle i jordbruket. Jordbrukerne må på grunn av de stigende arbeidslønninger og den intensivere drift i stadig større utstrekning vie sjølve gårdsdrifta sin oppmerksomhet. Den raske tekniske utvikling gjør det nødvendig for ham å ofre mye tid på å følge med i sitt fag ved å studere tidskrifter, møte opp på foredragsmøter, kurser o.l. I en stor industriell bedrift vil en ha egne fagfolk til det, mens en har andre fagfolk som spesialiserer seg i omsetningen. Det er også nødvendig i jordbruket. Jordbrukerne må i fellesskap ansette spesialister i foredling og omsetning. Disse skal under jordbrukernes kontroll og overoppsyn følge med i alle tekniske framsteg vedrørende foredlingen. De må også følge med i forbrukernes krav og framstille varer som tilfredsstillende disse. De må for det tredje ha den beste kjennskap til omsetningsteknikken og lede omsetningen slik at bøndene kan oppnå høyeste pris for sine varer. Ofte blir den tekniske foredling og omsetning hver for seg så komplisert og omfattende at man må ha egne spesialister eller organisasjoner for hver av disse funksjoner. Meieriene foredler mjølka til smør og ost, men Meieriernes Eksportlager selger produktene.

Denne spesialisering av foredlingen og omsetningen kan en bare gjennomføre når en kan samle produktene fra mange produsenter slik at det blir tilstrekkelig store kvanta å behandle. Som nevnt foran, er det en av handelens store oppgaver å organisere dette arbeid. Men de private handlende

vil måtte tenke så mye på dagens omsetning at de ikke finner anledning til å ta seg av alle de enkeltoppgaver som dette arbeid omfatter. Derfor må bøndene gjøre det sjøl. Og i det lange løp vil det ha sine fordeler. Vi skal peke på en. Ved foredling og omsetning av jordbruksprodukter gjelder det ikke bare å fremme og utvikle disse funksjoner isolert. En må også søke å påvirke produsentene - å lære dem opp i å framstille de beste råvarer, og det vil deres organisasjon gjøre bedre enn en privat forretning.

524. Salgssamvirkots viktigste oppgaver består i å:

1. Samle produktene.
2. Standardisere, klassifisere og emballere produktene.
3. Ordne med lagring og transport.
4. Finansiere omsetningen.
5. Fastsette prisene.
6. Søke etterspørselen øket (reklame).

1. Samling av produkter er den første oppgave. Samvirkelagenes størrelse og organisasjon vil dels avhenge av hvilket produkt det vil arbeid med, dels av det areal produktet kan samles fra. Jo større produktmengde laget kan samle til behandling på et sted, dess bedre hjelpemidler kan det skaffe til behandling av produktene og dessto billigere blir behandlingen. Skal en hente produktene fra for store områder, blir dog samlingen for dyr. For å få tilstrekkelig produktmengde fra et område, kan det bli nødvendig at produsentene spesialiserer seg i visse produkter. Blir produktmengden for liten, må lagene organiseres på distriktbasis istedenfor på varebasis.

2. Standardisering, klassifisering og pakking. Av de mange små uensartede produktkvanta må en framstille store partier av ensartet kvalitet, pakket etter bestemte regler i standardisert emballasje.

Standardiseringen må begynne hos produsentene i den utstrekning driftsforholdene tillater det, men må lodes av salgslaget. Dette har og må ha kjennskap til de krav de enkelte markeder stiller.

Enkelte markeder vil f.eks. ha hvite, andre brune egg, andre ønsker igjen blanding av brune og hvite. Noen steder ønsker folk slakt av store okser, andre steder av små. Noen steder ønsker en store egg, andre steder kyllingegg. Det kan ikke produsentene følge med i, men salgslagene kan gjøre det.

Hva samvirkelag kan utrette på denne måten, har vi et godt eksempel på fra Aust-Agder Bærslag. Får et samvirkelag og dermed et distrikt godt ord på seg for et produkt av ensartet og bestemt kvalitet, vil dette produkt bli etterspurt, "det vil selge seg sjøl".

3. Lagring og transport. Som nevnt under 514, har produksjonen i jordbruket regelmessig typisk sesongmessig karakter. Produktene bør derfor

såvidt det er mulig holdes på lager i sesongen for produksjonen for å sendes ut på markedet når produksjonen avtar. Derved kan en holde jevne priser og i gjennomsnitt oppnå høyere priser. Tidligere eksporterte vi smør om sommeren og førte inn om vinteren. Nå lagrer vi fra sommer til vinter (se 51145).

4. Finansiering. Samvirkelagene kan på felles basis organisere den nødvendige finansiering så de kan levere raskt oppgjør for de leverte produkter, sjøl om de må lagres, og de kan endog gi forskudd på produkter som skal leveres siden. Eksempler på det har vi i tømmeralsorganisasjonen og i fetostysteriene.

5. Fastsettelsen av prisene vil kunne omfatte to oppgaver: Den ene er å skaffe seg best mulig opplysninger om de priser som blir betalt på markedet og gi produsentene meddelelse om disse, samt å tilpasse salget til disse priser. Den andre kan bli sjøl å bestemme de priser som skal gjelde og sende så mye produkter ut på markedet at en kan holde disse priser.

For mjølk, ost og smør regulerer organisasjonene tilbudet til prisene.

Hvor et samvirkelag omsetter så mye av en vare at det behersker markedet, kan det sjøl bestemme prisene. Fastsetter det for høye priser, vil det ikke bli av med hele produktbeholdningen, setter det for lave priser, vil oppkjøpere kjøpe opp varen, lagre den og selge den til de høyere priser som vil danne seg. Det er farlig både å sette for høye og for lave priser. Produsentene vil tape i begge tilfelle. For lett fordervelige produkter er det farligere for et samvirkelag å sette for høye priser enn for lave. Det gjelder dels også andre produkter. I alle tilfelle er det en like viktig oppgave for et samvirkelag å skjære vekk de høye topper som de for lave bunnperioder. Det glemmer de ofte.

Ved kjøp eller salg vil en stor organisasjon ha større mulighet for å oppnå gode priser enn de enkelte produsenter, f.eks. mjølkesalg til fabrikkene.

6. Reklamen. Gjennom Norske Melkeprodusenters landsforbund er det tatt opp en energisk propaganda for større bruk av mjølk og mjølkeprodukter, og det er ingen tvil om at den har hjulpet. De store organisasjoner kan ofra så mye på saken at det monner noe, mens annonsering fra den enkelte vil hjelpe lite eller ikke noe.

Gjennom den voldsomme reklame som fruktdyrkerlagene i Kalifornia har ført, er ernæringsforholdene i U.S.A. blitt omlagt / Også i andre land er den påvirket. Et enkelt lag, Det kaliforniske appelsinsalgslag, har da også ofret opp til 1,5 mill. dollar i året på reklamen. En kan trygt si at denne har lagt grunnen for den svære appelsin- og annen fruktdyrking der.

53. Samvirkebevegelsen i Norge.

I Norge ligger gårdene spredt og enkeltvis, og det har satt sitt preg på den norske bondebefolkning. Den norske bonde er individualist. Han vil ha full frihet til å bestemme over det han skal gjøre sjøl. På den andre siden er han opplyst og klok. Herav følger at han nødig vil binde seg i sine framtidige handlinger, slik som en i samvirkeforeningene ofte må gjøre. Han vil iallfall ha noenlunde sikkerhet for at han vil ha gagn av det. Men han forstår også at en må hjelpe hverandre. Det har bøndene alltid gjort, og kanskje mer før enn nå. Vi kjenner til det fra doningen eller dugnaden, som en godt kan si var et slags arbeidssamvirke som ble satt i gang når det ble behov for det. Det var i noen tilfelle fastere organisert, som f.eks. ved gjensidig støtte i tilfelle av brand (gjensidig brandforsikringsselskaper) og forsvar (leidangen).

Disse gamle former for samvirke er forsvunnet eller holder ofte på å forsvinne, men samtidig har omsetningssamvirket utviklet seg til å bli en faktor av stor samfundsmessig betydning. Den norske bonde har etterhvert lært at skal han greie seg i konkurransen, må han slutte seg til organisasjonene. Det var dog ikke det egentlige landbrukssamvirke som fikk impass først. Det er en forholdsvis ny gren av samvirkebevegelsen. Det var forbrukssamvirket som brøt vei. Bøndene sluttet seg ivrig til dette, og derved kom forbrukssamvirket til å bli en skole for bøndene i samvirkemessig arbeid og en forløper for det egentlige landbrukssamvirke.

Allerede i midten av forrige hundreåret ble det dannet en del forbrukslag (spareforeninger). Det varte dog lenge før bevegelsen kom inn i sunde kooperative former. Mange av de lag som opp gjennom åra er blitt stiftet som kooperative, har i virkeligheten vært ervervsdrivende foreninger, idet de har fordelt overskudd i forhold til kapitalinnskudd og ellers drevet som alminnelige handelsforetagender med utstrakt kreditgivning, stemmerett i forhold til antall andeler osv. Først i 1906 lykkedes det å få istand en fellesforening for forbruksforeningene, og siden har denne gren av samvirket vært i rask og uavbrutt framgang. For landbrukssamvirkets vedkommende begynte utviklingen først i slutten av forrige hundreåret; men framgangen har her vært overlag sterk. Spesielt med omsyn til felleskjøp, samvirkemeierier og samlakterier er vi nådd langt fram. De kooperative grunnsetninger er dog ikke helt gjennomført overalt i landbrukssamvirket. I de siste år har samvirkebevegelsen trengt fram også i fiskeribedrifta. Kreditsamvirket har derimot ikke funnet nevneverdig utbredelse her i landet. Det samme gjelder de sjølstendige produksjonslag og samvirket mellom sjølstendige håndverksdrivende, mindre industridrivende og kjøpmenn m.v. Derimot har bolignøden under krigsåra gitt støt- et til mange kooperative bygge- og boligselskaper. Innen alle grener av samvirket gjelder det at laga i stor utstrelning er mangelfullt og uensartet

organisert. Dette forhold som henger sammen med at vi i vårt land fullstendig savner lovregler for kooperative virksomheter, har hemmet utviklinga.

531. Forbrukssamvirket.

De første forsøk på å danne forbrukslag ble gjort under Thraniterbevegelsen i slutten av 1840-åra. Det ble likevel ikke til noe med disse forsøk, men tanken ble tatt opp igjen i 60-åra, og det ble da dannet atskillige forbrukslag. Ved utgangen av 1871 var det i alt 163 foreninger i virksomhet, hvorav 140 på landet og 23 i byene. Det samlede medlemstall skal ha utgjort 17 500 som fordelte seg med 12 000 på landslagene og 5 500 på bylagene. Det er grunn til å feste seg ved at de fleste foreninger ble dannet på landet. Bøndene sluttet seg til bevegelsen. Den samlede vareomsetning utgjorde 2 880 000 kr. Ut gjennom 70-åra ble det stiftet mange nye lag. Snart ble det stans med framgangen, og hele bevegelsen kom litt etter litt inn i en bakevje. Dette skyldtes i første rekke at det ble syndet sterkt mot samvirkets grunnsetninger, likesom det ofte også ble ansatt ukjendige bestyrere for å spare på lønningsutgiftene. Resultatet ble at mange av de stiftete foreninger gikk konkurs eller ble oppløst på annen måte.

En av de viktigste grunner til at bevegelsen fikk dette uheldige forløp, var mangelen på en fellesforening som ved siden av å skaffe de lokale lag varer, kunne hjelpe dem med å sette opp vedtekter, gi veiledning om forretningsførsel m.v. Helge Væringsåsen gjorde i 1870 et forsøk på å få istand en slik fellesforening, og det ble virkelig også dannet en fellesforening av 8 foreninger under navn av "Spareforeningenes samlag". Samlaget ansatte en kommisjonær som bisto lokallagene ved innkjøp. Noe videre samarbeid mellom foreningene kom dog ikke istand, og det opprettede samlag og fellesagenturet ble visstnok ikke av lang varighet.

Etter at samvirkebevegelsen i mange år hadde ligget nede, begynte saken i midten av 90-åra igjen å få framgang. Hovedmannen i arbeidet nå var advokat O. Dehli, som med statsstipendium hadde studert den engelske kooperasjon. Foruten å drive alminnelig propaganda for saken, var han bl.a. med og stiftet Kristiania kooperative selskap. Der ble også stiftet atskillig andre nye forbrukslag, og i 1894 gjorde Dehli et nytt forsøk på å bringe istand en fellesforening. Tanken fikk dog heller ikke nå den fornødne tilslutning. Arbeidet med å få sammen en sentralsammenslutning ble stadig fortsatt, og endelig i 1906 ble tanken realisert ved stiftelsen av Norges kooperative Landsforening.

Takkett være denne landsforenings energiske og omfattende arbeid har forbrukssamvirket gått raskt fram også hos oss i de siste 15 - 20 år. Såvel antallet av lag som av medlemmer har øket, kreditgivingen er innskrenket, og de kooperative prinsipper er også ellers bedre gjennomført.

Norges kooperative Landsforening (N.K.L.) er organisert helt samvirke-

messig. Bare forbrukslag som følger kooperative grunnsetninger, kan bli tatt opp som medlemmer. Ethvert lag må forplikte seg til å betale et innskuddsbeløp, stort kr. 10,- for hvert medlem som siste år har kjøpt for minst 100 kr. Innskuddsbeløpet forhøyes i forhold til stigende medlemstall, mens reduksjon av medlemstall ikke berettiger til nedsettelse av innskuddsbeløpet. Beløpene betales med 2 kr. pr. medlem ved opptakingen og senere med samme beløp pr. år. Hverken renter eller utbytte på kjøp betales noe lag før pliktige innskudd er helt ordnet. De innmeldte lag har ikke noe ansvar for landsforeningens forpliktelser utover innskuddene. Ved kjøp i landsforeningen må alle varer betales pr. 30 dager. Noen direkte kjøpsplikt er derimot ikke fastsatt. Landsforeningens øverste myndighet er kongressen, som holdes annet hvert år. Til denne sender lagene representanter i forhold til sin omsetning. Lag som har kjøpt fra landsforeningen det siste år for minst 20 000 kr., kan sende en representant. Lag som har kjøpt for minst 100 000 kr., kan sende to representanter, og lag som har kjøpt for større beløp, kan sende ytterligere en representant for hvert overskrittende 100 000 kr. Foruten kongressen har landsforeningen representantskap, styre og ymse andre organisasjoner.

Lokallagene (forbrukslagene) må i henhold til mønstervedtektene ikke sette andelene lavere enn 60 kr. pr medlem. Andelen kan en innbetale avdragsvis. Medlemmene har ikke noe ansvar for lagets gjeld utover dette pliktige innskudd. Den del av overskuddet som tilfaller medlemmene, fordeler en i forhold til kjøp. Av medlemmenes andel i overskuddet holder laget tilbake 100,- kr. for hvert medlem som tvungent låneinnskudd. Prinsippet om like stemmerett er gjennomført, dog således at lagene kan tilstå hustru stemmerett, sjøl om bare mannen er medlem. For øvrig er lagene organisert på vanlig kooperativ måte.

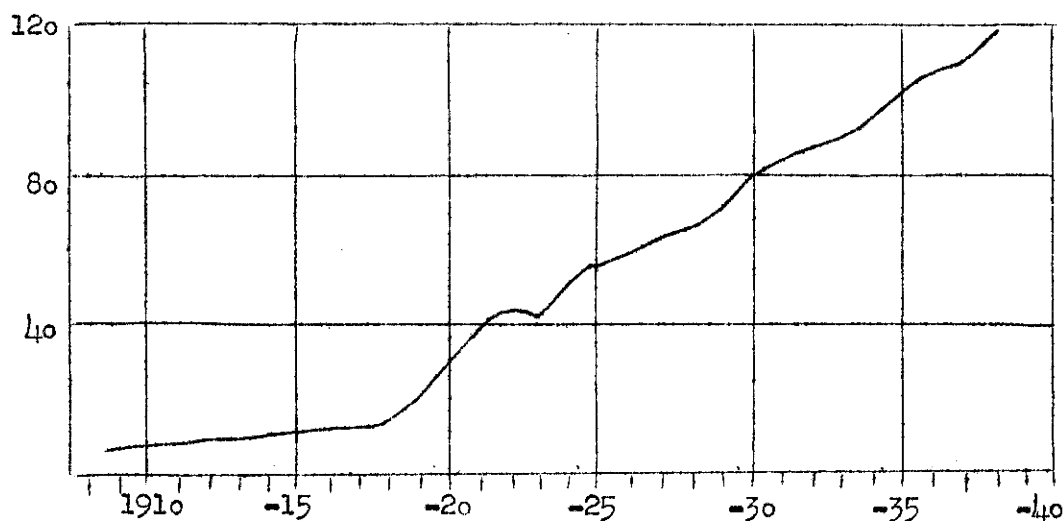
Ved utgangen av 1938 hadde N.K.L. tilslutning av i alt 581 forbrukslag med 167 693 medlemmer. Hertil kom 43 innkjøpslag (dvs. forbrukerlag uten fast utsalgssted) med tilsammen 607 medlemmer.

Utviklinga av N.K.L.'s virksomhet sees av følgende tabell som gjelder lag som er tilsluttet den. (Tallene for omsetning, overskudd og tilbakebetalt til medlemmene er omregnet til kroneverdi 1913):

	1914	1927	1930	1938
Antall lag tilsluttet	149	439	455	581
Medlemsantall	32000	100 400	110 100	167 693
Omsetning, 1000 kr.	8710	63 550	79 890	119 182
Ømkostninger i % av omsetning....	7,9	9,7	9,6	9,9
Overskudd i 1000 kr.....	549	2939	4244	6123
Tilbakebetalt i 1000 kr.....	379	1578	2236	3428
Tilbakebetalt i % av omsetning...	4,4	2,5	2,7	2,9

Som det går fram av tabellen, er det foregått en uavbrutt vekst såvel i medlemstall som med omsyn til kapital, omsetning og overskudd.

Omsetning i de forbrukslag som er tilsluttet N.K.L. Omregnet til førkrigs-kroner.
Mill.kr.



De tilsluttede lag hadde ved utgangen av 1938 tilsammen 906 utsalg. De sysselsetter ved handelsoversetningen i alt 4 033 funksjonærer. En rekke av lagene har dertil egne produktive bedrifter, som bakerier, pølsemakerier og slakterier, skredderverksteder, møller og margarinfabrikker. Lagenes økonomiske stilling pr. 1. januar 1939 går fram av følgende statusoppstilling:

Activa:

Faste eiendommer	kr. 23 960 200
Inventar	" 2 277 200
Varebeholdning	" 25 407 200
Innskudd i N.K.L.....	" 4 814 300
Utestående	" 9 315 600
Bank og kasse	" 5 155 600
Anlegg og organisasjoner	" 637 300

S u m kr. 71 567 500

Passiva:

Gjeld:

Pantegjeld	kr. 13 923 800
Varegjeld og annen gjeld.....	" 15 156 600
 kr. 29 080 400

Egen kapital:

Innskuddskapital	kr. 24 674 800
Fond	" 17 573 600
Avsatt	" 238 700
 " 42 487 100

S u m kr. 71 567 500

Landsforeningens forretningsmessige virksomhet går som sentralsanlagene i andre land, først og fremst ut på alminnelig engrosformidling av varer. Dels importerer foreningen varer, dels kjøper den fra norske fabrikker og videre selger alt til lokallagene. Foreningen har 9 salgsvdelinger: Oslo, Drammen, Skien, Kristiansand, Stavanger, Bergen, Ålesund, Trondheim og Bodø. Vareformidlingen fordelte seg i 1938 på de ymse varegrupper således:

	1938 kr.	I forhold til 1937 %
Kolonialvarer	20 885 817,63	110,1
Fabrikkvarer	23 809 718,32	98,9
Jernvarer	6 497 959,73	108,1
Manufakturvarer	4 330 255,69	110,2
Jordbruksvarer	1 094 179,79	97,1

Landsforeningen har også satt igang produksjonsvirksomhet som driver tobakksfabrikk og kaffebrennerier. N.K.L. har en rekke datterselskaper, som driver margarinfabrikk, såpefabrikk, møllevirksomhet, skofabrikk, sjokoladefabrikk og glødelampefabrikk.

Videre driver N.K.L. en spesiell innskuddsavdeling som mottar innskudd fra medlemmene. De samlede innskudd utgjorde pr. 1. januar 1939 kr. 12 633 971. Innskuddene brukes av N. K. L. selv til dens forskjellige virksomheter. Innskuddsvirksomheten er ikke beregnet på å skaffe N. K. L. noe direkte overskudd. Den administreres svært billig og er til gjensidig fordel både for innskytterne, som får $\frac{1}{2}$ % høyere rente enn vanlig sparebankrente, og for N. K. L. som får lån til billigere rente enn den vanlige. Det overskudd som innskuddsavdelingen gir, blir utelukkende benyttet til å styrke avdelingens stilling gjennom opplegging av reservefond. I 1938 utgjorde overskuddet kr. 95 397, og reservefondet var pr. 1/1 1939 kr. 1 011 666.

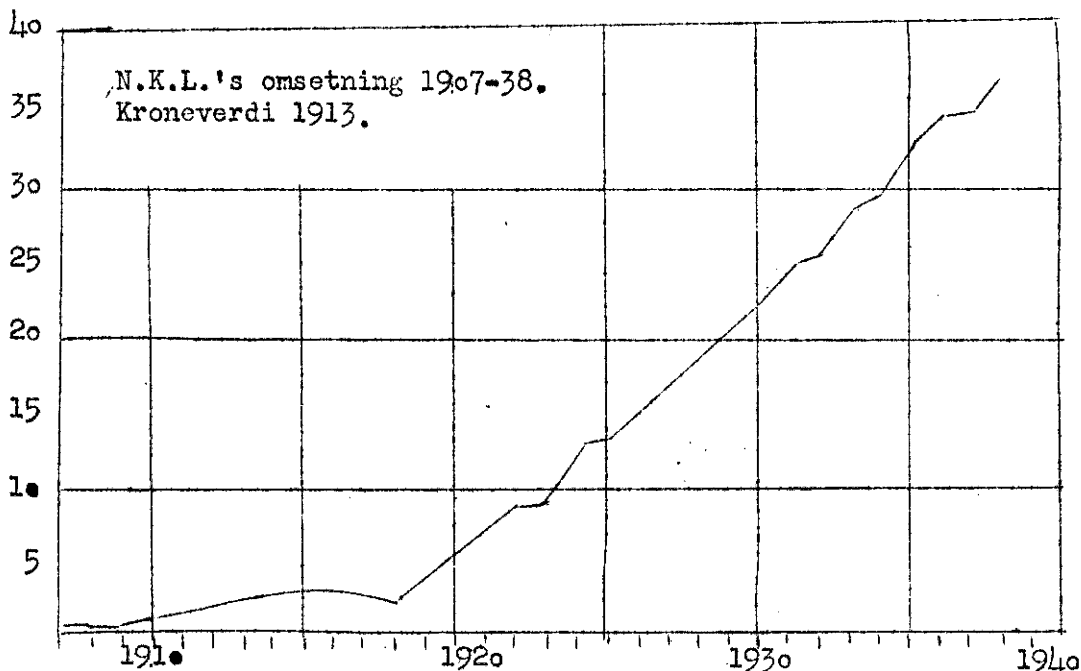
Foruten innskuddsavdelingen driver også N.K.L. vanlig bankvirksomhet gjennom Samvirkebanken A/S, Oslo.

Den fikk konsesjon 20. desember 1935 og ble åpnet for regulær drift 8. februar 1937. Aksjekapitalen er kr. 1 600 000. I 1938 var totalomsetningen ca. kr. 310 millioner. Den store totalomsetning viser at banken har fått god tilslutning fra samvirkeorganisasjonene. Pr. 1/1 1939 var totalballansen 6,5 mill. kroner. Innskuddene var ca. 3,2 mill. kroner. Overskuddet var i 1938 kr. 61 500,-, som ble avsatt til fonds eller overført i ny regning.

Endelig har landsforeningen siden 1. november 1921 drevet forsikringsvirksomhet. Av omsyn til forsikringslovgivingen ble denne avdeling opprettet som et særskilt aksjeselskap "Forsikringsaksjeselskapet Samvirke". Selskapet begynte med brandforsikring, men i 1923 ble virksomheten utvidet til automobil-, innbrudd-, tyveri-, glass- og ulykkesforsikring. Den 9. desember 1930 ble det opprettet en særskilt avdeling for livsforsikring, "Livsforsikrings-selskapet Samvirke".

Ved siden av sin forretningsmessige virksomhet driver landsforeningen også propaganda- og opplysningsvirksomhet, medvirker ved grunnleggingen av nye lag og veileder de tilsluttede lag på ymse vis. Foreningen utsender herunder i stor utstrekning foredragsholdere, den utgir et månedsskrift "Kooperatøren" som sendes gratis til alle medlemmer av de tilsluttede lag og sender ut ymse småskrifter om samvirkesaken. Videre har foreningen utarbeidd mønstervedtekter som alle tilsluttede lag i det vesentlige må godta. I sin propaganda- og opplysningsvirksomhet har landsforeningen bistand fra 16 distriktsforeninger samt fra en rekke kvinneforeninger.

Mill.kr.



532. Felleskjøpene.

Landbrukets innkjøpssamvirkelag er utviklet etter tiltak av og i nær tilknytning til fylkenes landbruksselskaper og de lokale landbrukslag.

Det første skritt ble gjort i 1885, da Akershus landbruksselskap begynte å gjøre innkjøp av kunstgjødsel og kraftfôr for sine medlemmer, et eksempel som etterhvert ble fulgt av andre landbruksselskaper. Det første særskilte felleskjøpsforetagende ble stiftet i 1896 ved opprettelse av Felles-

kjøpet i Oslo som fikk tilslutning av landbruksselskapene i Hedmark, Opland, Østfold og Buskerud fylker og senere av landbruksselskapene i Akershus, Vestfold, Telemark og Aust-Agder. I 1899 ble et tilsvarende felleskjøp opprettet for Vestlandet under navn av "Det Vestlandske Kjøpelag", med tilslutning av Bergensfylkene, Rogaland og Møre fylker. Det neste år stiftedes "De Nordenfjeldske Landhusholdningsselskapers innkjøps- og salgforening", Trondheim 1900, og "Agder Kjøpelag" i Kristiansand. Senere er det foretatt en oppdelig av distriktene ved opprettelse av særskilte felleskjøp for Rogaland (1906), for Møre (1915) og for Aust-Agder (1919).

Endelig må nevnes Troms Felleskjøp som er en fortsettelse av den forretningsvirksomhet fylket satte igang under krigen, idet felleskjøpet ble omorganisert til et selvstendig samvirkelag uavhengig av fylket fra 1927.

5321. Nåværende felleskjøp. For tiden er det 7 felleskjøp i virksomhet, nemlig:

Felleskjøpet i Oslo, omfattende Østfold, Akershus, Hedmark, Opland, Buskerud, Vestfold og Telemark fylker.

Agder Kjøpelag, Kristiansand S, omfattende Vest-Agder og vestre del av Aust-Agder.

Rogaland Felleskjøp, Stavanger, omfattende Rogaland.

Vestlandske Kjøpelag, Bergen, omfattende Hordaland og Sogn og Fjordane fylker.

Møre Felleskjøp, Molde, omfattende Møre fylke.

Felleskjøpet i Trondheim, omfattende Trøndelag og Nordland.

Troms Felleskjøp, Tromsø.

Aust-Agder Felleskjøp pr. Grimstad, omfattende de midtre og østre deler av Aust-Agder fylke, ble nedlagt i 1931.

5322. Innkjøpslagene. Til å foreta den lokale innkjøpsformidling og varefordeling, er der i alminnelighet dannet særskilte innkjøpslag, ett eller flere i hvert herred. I stor utstrekning fungerer dog også de lokale landbruks- og småbruksforeninger samt forbrukerlag og meierier, istedetfor særskilte innkjøpslag. Derimot selger innkjøpslagene regelmessig ikke direkte til enkeltpersoner. Agder Kjøpelag har dog i et par år i stor utstrekning søkt å levere direkte til medlemmene, slik at lokallagene vesentlig innskrenker seg til å garantere betalingen. Vestlandske salslag selger også direkte til medlemmer. Troms Felleskjøp solgte både til innkjøpslag, til private personer og til enkeltmenn. Da det gikk over til å bli selvstendig organisasjon, var det forutsetningen at det skulle opprettes tilstrekkelig mange innkjøpslag utover i bygdene, så all omsetning kunne gå gjennom disse. Imidlertid gikk omsetningen gjennom innkjøpslagene noe tregt. Felleskjøpet gikk derfor i stor utstrekning over til kredithandel med enkeltmenn. Også Møre Felleskjøp er organisert på en særskilt måte, idet felleskjøpet bare fungerer som innkjøpskontor for de

tre "fogderiforeninger" Sunnmøre salgslag, Romsdals sals- og kjøpslag og Nordmøre landbruksforretning. Disse fogderiforretninger er stiftet før felleskjøpet og er både salgs- og kjøpelag. De har tilslutning både av direkte medlemmer og av kjøpelag.

Innkjøpslagenes organisasjon er enkel. Laget ledes av et styre som ved sin formann eller en ansatt forretningsfører mottar bestillinger, sender disse til felleskjøpene, deler ut varene og innkasserer pengene. Opprinnelig var ordningen tenkt slik at medlemmene skulle sende inn bestilling en gang i måneden, men nå lenpes ofte på dette. Mange innkjøpslag holder lager, så folk kan hente varene når de trenger dem. Det medfører mer arbeid, men innkjøpslagene blir mer konkurransedyktige og kan få større tilslutning av småbrukere. I det tilfelle må laget holde fast forretningsfører.

Forat et innkjøpslag kan bli tatt opp i felleskjøp, kreves i alminnelighet:

At laget har 10 medlemmer som er solidarisk ansvarlig for lagets gjeld.

At laget skal dekke sitt behov for kunstgjødsel og kraftfôr (tildels såvarer) i det tilsluttede felleskjøp, og at varene blir betalt etter de fastsatte regler. Lag som ikke betaler i rett tid, kan en nekte å få sine ordrer effektuert inntil gjelden er ordnet.

Samvirkelag som ønsker å bli tilsluttet felleskjøp, henvender seg til dets styre, hvor opplysninger og skjemaer til utfylling fås.

Medlemmene av innkjøpslagene har kjøpeplikt for kunstgjødsel og kraftfôr, og enkelte steder også for såvare, forsåvidt den ikke avles i bygda. Derimot har de ingen innskuddsplikt. Lagene arbeider uten egen kapital, men medlemmene må stille seg solidarisk ansvarlig overfor felleskjøpene for de mottatte varer. Som sikkerhet må medlemmene undertegne et garantidokument som felleskjøpet får. Dette kan lyde slik:

Til styret for Felleskjøpet,

O s l o .

Garantidokument fra ---- N -- N --- Innkjøpslag.

Undertegnede medlemmer av N.N. Innkjøpslag erklærer seg herved gjensidig ansvarlig for de varer som i lagets navn mottas fra Felleskjøpet, Oslo, og for mulig oppståtte tap i den anledning i henhold til lagets vedtatte lover.

----- den ----- 19-----

Tap fordeles på medlemmene i forhold til mottatte varer i siste driftsår.

Varene skal betales pr. 30 dager, enkelte steder pr. 60 dager. I enkelte lag, særlig på Østlandet, opptar medlemmene ofte mot felles solidarisk

ansvar kassakreditlån i sparebanker til betaling av varene.

Er innkjøpslaget knyttet til meieri eller ysteri, trekker en for varene ved mjølkeoppgjøret. En grei ordning er det å la meieriet eller ysteriet fungere som innkjøpslag. Leverandørene vil da uten videre få varer fra Felleskjøpet, og det trekkes for dem ved mjølkeoppgjørene.

5323. Felleskjøpenes prispolitikk. Felleskjøpene stipulerer sine priser på "forretningsmessig basis", dvs. på grunnlag av faktiske omkostninger med et rimelig tillegg for risikoavskrivninger og fondsopplegginger m.v. Dette er ikke å forstå slik at hvert parti blir levert ut etter kostnadene. Felleskjøpene må sørge for å holde mest mulig jevne priser. Derved vil et eventuelt billig innkjøp måtte oppveies mot et annet som er dyrere. Stort sett arbeider Felleskjøpene som en stor en gros forretning uten å tenke på fortjeneste, men ser alene sin oppgave i å tjene medlemmene. Enkelte felleskjøp yter rabatt på 2 % til de innkjøpslag som overholder de fastsatte betalingsbetingelser. Med denne rabatt dekker gjerne innkjøpslagene sine omkostninger. Innkjøpslagene leverer alltid varene til selvkostenpris. Noen steder ekspederes varene direkte fra felleskjøpene til vedkommende gårdbrukere, slik at innkjøpslagene i virkeligheten bare virker som bestillingskontorer med ansvar for betalingen av varene.

5324. Rettslig organisasjon. Direktør Thagård gir i sin "Oversikt over samvirkebevegelsen" en utredning av felleskjøpenes rettslige organisasjon.

I sin rettslige organisasjon er felleskjøpene fremdeles sterkt preget av at de er kommet istand etter tiltak av fylkenes landbruksselskaper. Organisasjonen er uensartet og nokså uklar. Bare Aust-Agder Felleskjøp, som nå er inngått, var organisert som en ren kooperativ lagsammenslutning. Også Felleskjøpet i Oslo er etter de nå gjeldende vedtekter nærmest å anse som en kooperativ lagsammenslutning med de tilsluttede innkjøpslag som medlemmer. Disse lokallag er dog i vedtektene betegnet som underavdelinger og ikke direkte som medlemmer, og forbindelsen med vedkommende fylkes landbruksselskaper trer fram i bestemmelsen om at hvert av de tilsluttede 7 landbruksselskaper skal velge 1 medlem av representantskapet som er felleskjøpets øverste myndighet. De øvrige 30 medlemmer i representantskapet blir valgt fylkesvis av formennene i innkjøpslagene. Representantskapet velger styret. Etter vedtektene har hverken de godkjente innkjøpslag eller de tilsluttede landbruksselskaper noe ansvar for felleskjøpets forpliktelser. Fordringshaverne skal holde seg til den formue felleskjøpet har spart opp. I tilfelle oppløsning skal formuen doles mellom de tilsluttede innkjøpslag i forhold til deres omsetning fra felleskjøpet i de siste 10 år.

De andre felleskjøp må en også nærmest anse som halvoffentlige institusjoner og ikke som kooperative lagsammenslutninger. Etter vedtektene for

Agder Kjøpelag må en således anse dette som et underbruk under Vest-~~Agder~~ landbruksselskap og Vest-Agder fylke. Av styrets 5 medlemmer velger fylkestinget direkte 1, landbruksselskapet 1 og årsmøtet 3. Årsmøtet holder en samtidig med årsmøtet i landbruksselskapet. Utsendingene blir ikke valgt av de lokale innkjøpslag, men av de lokale landbrukslag. Regnskapet og endringer i vedtektene skal en sende til fylkesmannen og regnskapet blir forelagt fylkestinget. Opplagte fond skal i tilfelle oppløsning gå over til landbruksselskapet. De tilsluttede innkjøpslag har ikke noe ansvar for kjøpelagets forpliktelser, og en kan ikke anse dem som medlemmer. I hvilken utstrekning fylket eller landbruksselskapet har noe ansvar for felleskjøpets forpliktelser er ikke klart. Meningen har visstnok vært at landbruksselskapet og fylket ikke skulle ha ansvar utover de uttrykkelig overtatte garantier.

Rogaland Felleskjøp må en også anse som et underbruk under landbruksselskapet. Dette velger direkte 1 medlem av styret, mens de øvrige 4 styremedlemmer blir valgt av de tilsluttede innkjøpslag. Innkjøpslagene velger også utsendinger til årsmøtet med 1 representant for 25 000 kr. omsetning, 2 for inntil 50 000 kr., 3 for inntil 100 000 kr. og 1 for hvert overskytende 100 000 kr. omsetning. Foruten disse utsendinger består årsmøtet av styremedlemmene i landbruksselskapet og felleskjøpet. Opplagte fond skal i tilfelle oppløsning tilfalle Rogaland landbruksselskap, og de skal fortrinsvis brukes til fremme av samvirkesaken i Rogaland. De tilsluttede lokale innkjøpslag er betegnet som under avdelinger og har ikke noe ansvar for felleskjøpets forpliktelser. Vedtektene savner klare bestemmelser om i hvilken utstrekning landbruksselskapet eller fylket er ansvarlig

Det Vestlandske Kjøpelag er organisert som et selskap med landbruksselskapene i Hordaland og Sogn og Fjordane fylker som medlemmer. De tilsluttede landbruksselskaper velger kjøpelagets styre og er også ansvarlig for kjøpelagets forpliktelser. De lokale innkjøpslag står i rettslig henseende helt utenfor kjøpelaget. En kan ikke anse dem som medlemmer, og de har ikke andel i kjøpelagets styre og heller ikke noe ansvar for kjøpelagets forpliktelser.

Møre Felleskjøp har sin særegne og høyst eiendommelige organisasjon, idet det som før nevnt, bygger på tre fogderisammenslutninger som igjen virker som innkjøps- og salgssammenslutninger. Disse fogderiforretninger har tilslutning både fra lag og enkeltmann. Styret i felleskjøpet består av 6 medlemmer, hvorav fogderisammenslutningene hver velger 1, mens landbruksselskapet velger de 3 andre. I årsmøtet deltar dette styre og 5 utsendinger fra hver fogderisammenslutning. I tilfelle oppløsning, skal en dele midlene mellom fogderiforretningene. Antagelig må en anse fogderiforretningene som felleskjøpets egentlige medlemmer. Om ansvaret for felleskjøpets forpliktelser savner en klare bestemmelser.

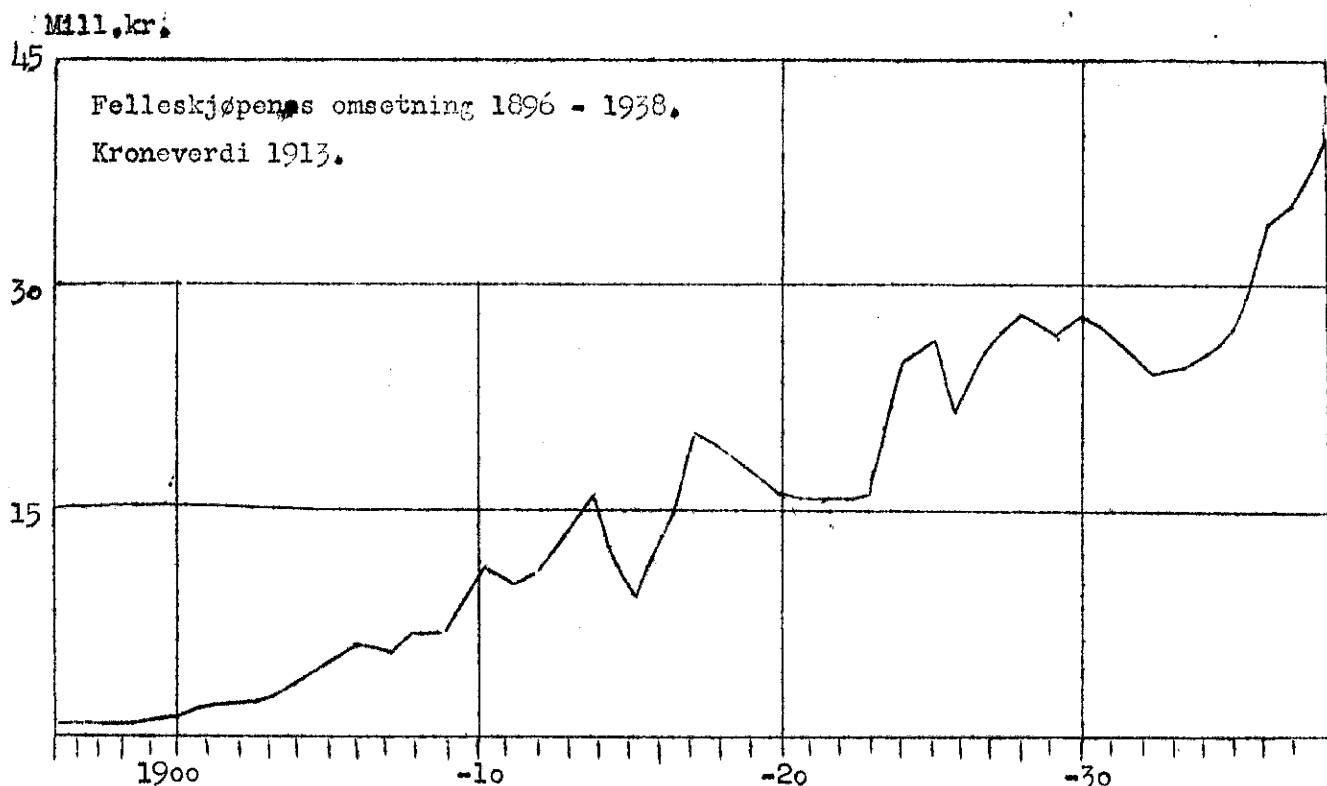
Felleskjøpet i Trondheim er organisert som et selskap med landbruks-selskapene i Sør- og Nord-Trøndelag og i Nordland fylker som medlemmer. Styret blir dels valgt av de tilsluttede landbruksselskaper, dels av årsmøtet. Dette består av 5 representanter for hvert av landbruksselskapene i Trøndelagsfylkene og 1 representant for landbruksselskapet i Nordland fylke samt av like mange representanter valgt av de tilsluttede underavdelinger. Formuen skal i tilfelle oppløsning deles mellom de tilsluttede landbruksselskaper. Etter vedtektene er det visstnok meningen at hverken landbruksselskapene eller innkjøpslagene skal ha noe ansvar for felleskjøpets forpliktelser.

Troms felleskjøp betegner de tilsluttede innkjøpslag som underavdelinger. Dessuten opptar det offentlige institusjoner og enkeltpersoner som medlemmer. Representanter til årsmøtet kan dog bare de lag sende som har kjøpt for mer enn 1 000 kr. og betalt sin gjeld i overensstemmelse med felleskjøpets vedtekter. Av styrets 5 medlemmer velger de tilsluttede lag 3, mens Troms Landbruksselskap velger 2.

Felleskjøpenes ansvar. Som det går fram av foranstående, er det i alle nåværende felleskjøp forutsatt at de tilsluttede lokale innkjøpslag ikke skal ha noe ansvar for felleskjøpets forpliktelser. I de fleste tilfelle er det såvidt en forstår meningen at heller ikke landbruksselskapene eller fylkene skal ha noe slikt ansvar - utover de garantier som uttrykkelig måtte være overtatt. Den nødvendige kapital ble opprinnelig skaffet til veie ved lån mot fylkenes garanti. Disse lån er nå for størstedelen innfridd, og den oppsparte formue tjener som driftskapital. Dessuten har felleskjøpene gjennomgående et godt kreditgrunnlag i den kjøpeplikt som medlemmene av innkjøpslagene må påta seg i forbindelse med deres solidariske ansvar.

5325. Felleskjøpenes virksomhet¹⁾ Felleskjøpene har gjennomgått en meget rask utvikling siden det første ble opprettet i 1896. Den samlede omsetning går fram av følgende diagram:

1) De fleste talloppgaver over samvirkeorganisasjonens virksomhet er hentet fra "Samvirkeforetagender i Norge", utgitt av samvirkekonsulent H. Overaae i Tidsskrift for det Norske Landbruk.



I regnskapsåret 1938 var stillingen:

Antall lag 1.811

Antall medlemmer 63.500

Innskuddskapital og fond 8,9 mill. kr.

Omsetning 61,8 " " , omregnet til

1913 års kroneverdi 40,8 mill., mot 28 mill. i 1930 og 16 mill. i 1920.

Troms Felleskjøp ikke medregnet.

533. Samvirkeslakterier.

5331. Oversikt over tidligere omsetningsformer. Nesten all omsetning av slakt foregikk tidligere på slump til oppkjøpere som i enkelte distrikter så å si fikk monopol på fehandelen. De var ofte bondens kreditgivere. Bonden kom på den måten i et avhengighetsforhold til oppkjøperne, til skade for et sjølstendig fritt salg. I de bygder som lå lengst fra markedet, ble det for dyrt for den enkelte bonde å reise på markedet med sine dyr. Man hadde for få dyr. Bøndene var heller ikke alltid handelskarer, og deres tid var opp-tatt med annet. De var henvist til oppkjøpere, og måtte som regel levere når det passet disse.

Sjøelve omsetningen artet seg noe forskjellig. I fjellbygdene foregikk det meste av oppkjøpet om vinteren. Hver bygd hadde sine oppkjøpere (fe-karer) - ofte flere stykker. Fra nyttårstid og utover reiste disse rundt i sine bygder og nabobygder og kjøpte dyr for levering om våren, når de var framfødd. Om våren eller tidlig om sommeren ble dyrene sanket sammen i

drifter som de drev til fjells til et felager, hvor feet ble gjetet om sommeren. Om høsten ble det drevet nedover bygdene og solgt underveis. Den tiloversblevne rest ble solgt i byene. Ved denne omsetningsform ble nok de avsidesliggende fjellbeiter nyttet, men ulempene var store. Særlig i dårlige fôrår ble fôringa snau, dyra magre, og prisene kunne ikke bli annet enn dårlig. Risikoen for handelskarene var stor, og deres omsetning var liten. Derfor måtte de ha stor fortjeneste pr. dyr, skulle forretningen gå. Det er ennå et godt stykke igjen til vi kan si at alt salg av slaktedyr foregår i rasjonelle former. Slaktefeet selges ennå for en stor del på slump, og når det er flere dyr, ofte etter sams pris. Dette medfører store ulemper. De to viktigste er:

1. Omsetningsmåten motvirker kvalitetsforbedring.
2. Systemet gir lett anledning til spekulasjon, og dette fører igjen til uregulerte markeder med sterkt svingende priser.

Når denne omsetningsmåte har kunnet holde seg så lenge som den har gjort, kommer det for en stor del av at den tilfredsstillende både oppkjøpernes og produsentenes spekulasjonstrang. Produsenten regner oftest med at han får den dårlige vare forholdsvis godt betalt, derimot tar han mindre omsyn til at han får dårlig betaling for den gode vare.

5332. Oversikt over samvirkeslakteriene. For å råde bot på de uheldige omsetningsforhold som fulgte med oppkjøpernes virksomhet, har produsentene organisert sine egne slakterier som trer i oppkjøpernes, slakternes og delvis også detaljistenes sted.

Alt i begynnelsen av 1880-åra var det en del interesse for opprettelsen av samvirkeslakterier, og interessen øket etterhvert som bøndene ble oppmerksom på de gode resultater ved de danske andelssvineslakteriene. Det første slakteri med vesentlig landbruksmessig interesserte var Kristiania Svineslakteri A/S, opprettet 1880. Det var et rent aksjeselskap. En ville drive fleskeproduksjon etter dansk mønster, og i samsvar med det var slakteriet basert på eksport, - til tross for at fleskeprisene utvilsomt da var bedre på Oslomarkedet. Slakteriet gikk dårlig.

I 1899 ble samvirkeslakteriet "Møre og Rauma slakteri" i Ålesund opprettet. Det måtte dog innstille etter få års drift. I 1904 ble Hamar slakteri opprettet. Det var i begynnelsen nærmest et aksjeselskap og er først i senere år endret i retning av et samvirkeslakteri. Etter flere misslykkede forsøk kom i 1910 Fellesslakteriet i Oslo i stand. I 1916 ble Skiens Andelslakteri startet, Samslakteriet i Kristiansand med underavdelinger i Mandal og Lillesand begynte i 1917. Vestfold Andelsslakteri, Horten i 1918, og Samslakteriet i Tønsberg 1919 (besluttet oppløst 1924), Vestlandske Salslag (Slakteri) Bergen i 1920 og Bøndernes Salgslag (med slakteri) Trondheim

i 1921, Rogaland fellessalg for dyr 1921, Nordmøre slakteri i 1922 og Fredrikstad Slakteri i 1923. Romsdal Sals- og Kjøpelag, Molde har en særskilt slakteriavdeling.

Da samvirkeslakteriene er organisert etter noenlunde de samme prinsipper, gjennomgår vi her vårt største samvirkeslakteri, Fellesslakteriet, Oslo, uaktet det nå er gått inn i Norges Kjøtt og Fleskesentral

5333. Opprettelsen av fellesslakteriet. Opptaket til opprettelsen av et samvirkeslakteri i Oslo ble gjort av Søren Berg - gårdbruker og meieri-eier fra Hoff i Selør. Han sendte høsten 1908 en skrivelse rundt til for-mående menn som han tenkte interesserte seg for saken, med innkallelse til et møte. Møtet kom istand, og det ble satt ned en komité som kom med sitt forslag alt samme høst. Forslaget gikk ut på å starte et fellesslakteri. Planen var å kjøpe inn og modernisere A/S Kristiania Svineslakteri som samme år var besluttet nedlagt og var tilsalgs. Vedtektene var utarbeidd, og sirkulærer ble trykt og sendt ut. Interessen var stor, men dessto mindre var tilslutningen. Nærsagt hver bonde ønsket at organisasjonen kom istand, men de fleste ville være utenom for å se hvordan det gikk. Storparten håpet på at det ble mange nok med likevel. Resultatet ble at komitéen la ned arbeidet ut på forsommeren 1909. Men saken ble ikke oppgitt. Felleskjøpet tok seg av saken etter forslag av disponent G. Strøm. Forslaget var ledsaget av en utredning av de spørsmål som hadde vakt motstand og forslag til endring av vedtektene i henhold til denne kritikk. Nå gikk det. I april 1910 var anlegget sikret; minstetallet 30 000 stk. beregnede kyr, kr. 30 000 innbetalt driftskapital og garanti for kr. 300 000 var da tegnet. Drifta begynte 15. november 1911. Fra 1. juli 1936 er Fellesslakteriet omdannet til aksjeselskap - Fellesslakteriet A/S. De fleste aksjene eies av N.K.F. Slakteriets oppgave er nå å tjene som slakteri, foredlings- og reguleringsanlegg for N.K.F.'s regning. Slakteriets tidligere medlemmer er nå direkte medlemmer i N.K.F.

5334. Fellesslakteriets formål og organisasjon. Fellesslakteriet var organisert som en samvirkeorganisasjon med direkte medlemmer. Formålet var å slakte, foredle og omsette medlemmenes slaktedyrr. Dyr i slaktet tilstand ble også mottatt og omsatt på beste måte, oftest dog til noe lavere priser enn noteringen for levende slakt. Dessuten ga de rett bare til halv bonus. På denne måte ville en oppmuntre medlemmene til å sende dyra levende. De hjemmeslaktede dyr er som alminnelig regel dårligere slaktet. Dette kjøtt blir også eldre før det blir omsatt eller foredlet. Ca. 85 % av det slakt som Fellesslakteriet omsetter, blir nå slaktet av dette.

Fellesslakteriet omsatte også slakt for ikke-medlemmer. Det skjedde pr. kommisjon mot en passende provisjon. Til ikke-medlemmene delte det ikke

ut bonus. Det omsatte også bærekjør og smågriser. Medlemmene måtte ved innmeldelsen forplikte seg til å bli stående som medlemmer i minst 5 år. Ønsket vedkommende å tre ut, måtte det skje med 1 års varsel før utløpet av femårsperioden. Ble det ikke gjort, sto vedkommende som medlem i nye 5 år. En vil le sikre seg en viss kontinuitet, - det var ikke de øyeblikkelige, men de varige fordeler en skulle se på. De uttredende fikk, om visse betingelser var tilstede, garantibeviset sitt tilbake, derimot hadde de ingen rett til slakteriets formue, hvis det ikke var hel oppløsning om å gjøre.

Et medlem kunne ikke overdra sin garantierklæring til en annen uten styrets godkjenning. Dette var for å ha oversikt og kontroll med medlemskapet.

Medlemmene hadde rett og plikt til å levere hele sin produksjon av slaktedyr til Fellesslakteriet. Men det var visse lempninger. Eget forbruk var sjølsagt unntatt. Likeså slakt som ble solgt til forbruk i nærmeste by eller distrikt. Bestemmelsen om leveranseplikt gjaldt alt kjøtt som direkte eller indirekte skulle inn på Oslomarkedet eller dets nærmeste omegn. Overholdt en ikke dette, kunne styret illegge vedkommende en bot fra kr. 10,- til kr. 50,- pr. levert dyr, eller det kunne ekskludere ham. - Da mistet han også sitt innskudd. Det var nødvendig å gå strengt fram i slike tilfelle. Mange medlemmer overså sin plikt her, særlig var det ille under verdenskrigen. Siden har det bedret seg. Det er etter hvert gått opp for de enkelte at de skader seg sjøl og sin egen bedrift ved å bryte leveringsplikten.

En av årsakene til at medlemmene overtrådte sin leveringsplikt, var at det har vært tungvint og kostbart å sende dyra til Fellesslakteriet. Mange av medlemmene hadde 10 - 20, opp til 100 km. fra nærmeste jernbanestasjon. Skulle en enkelt mann sende et dyr eller to, måtte han tinge vognplass, reise lang veg, og endelig, fordi han ikke hadde full vognlast, kanskje betale dobbelt frakt. Kommer det da en oppkjøper ruslende, som byr litt mindre for dyra, men tar imot dem i nærheten, så blir han fristet til å selge. For å gjøre det like lett, henvendte Fellesslakteriet seg til representantene i bygdene og fikk dem til å ordne med ekspeditører. Disse tok imot innmeldelsen, bestilte vogner, tok imot dyra og ordnet alt med forsendelsen. Slik har en ordnet seg mange steder, og det virker bra. Dette fortsetter på samme måten etter at N.K.F.'s ledelse har overtatt mottakingen. Betalingen til ekspeditørene bærer forsenderne helt med en viss avgift pr. dyr. Ved oppgjøret trekker Felleskjøpet (N.K.F.) den fra og sender den til ekspeditørene kvartalsvis. Ved denne ordning er forsendelsen enklere og lettvintere, og fraktkostnaden blir mindre. For å lette samling av dyr i full vognlast, tillater jernbanen at en kan fylle vognen på flere stasjoner. Forutsetningen er at én står som avsender.

Hvert medlem tegnet en garanti på kr. 10,- og betalte et kontant innskudd til driftsfondet på kr. 1,- pr. beregnet storfe som fødtes på gården. (1 beregnet storfe = 1 storfe over 1 år gml. = 2 griser over 4 måneder = 8 sauer).

Medlemmene tildeltes andelsbevis. Deres ansvar var begrenset, idet de heftet bare for det garanterte beløp. Garantierklæringen kunne Fellesslakteriet disponere i bank som sikkerhet for lån.

Slakteriet ble ledet av et styre på 3 mann og et representantskap. Styret med varamann ble valgt på representantskapets årsmøte. Det fikk godtgjørelse for sitt arbeid. Denne ble fastsatt på representantskapets årsmøte. En rådgivende komité hjalp styret. Den bestod av et medlem for hvert tilsluttet fylke, og valgtes av fylkets representanter under årsmøtet. Representantskapet valgtes herredsvis ved direkte valg av medlemmene - 1 medlem for hver kr. 2 000,- tegnet garantisum. Herreder som ikke hadde tegnet så mye, kunne ved styrets samtykke slutte seg sammen i valg av felles representant. Hver representant hadde 1 stemme. En representant kunne ved fullmakt stemme for en fraværende.

Overskuddet skulle en bruke til avdrag på lån (minst 20 %) og til bonus til medlemmer i forhold til hva de hadde levert. Husmenn og arbeidere hos medlemmer hadde rettigheter som medlemmer.

5335: Avregning og klassifisering. F.S. ordnet allerede fra starten en klassifisering og avregning som i samvirkemessig henseende var så bra at den kan tjene som mønster for andre lag og at vi derfor bør lære den å kjenne.

Fellesslakteriet hadde sin egen prisnotering som var bindende for slakteriet. Denne notering fastsattes på grunnlag av markedets stilling, og ble endret så ofte som markedets stilling gjorde det nødvendig, som regel hver uke. Avregningen av levende okser, kuer og griser som var tilsendt fra slakteriets medlemmer, foregikk etter den notering som var gjeldende på inntomstdagen. Noteringen var nettoppris Fellesslakteriets jernbanestasjon, Alnabru eller Grefsen. Hjemmeslaktede okser eller kyr ble solgt etter dagens pris, likedan sauer eller kalver. Hjemmeslaktede griser ble avregnet inntil noteringspris etter varens utseende ved ankomsten.

F.S. praktiserer klassifiseringen på samme måten også etter at det gikk inn i N.K.F.

Alle dyr som sendes til F.S. og N.K.F. blir omhyggelig merket. Først blir de merket på avsenderstasjonen med slakteriets øremerke. På dette er stemplet stasjonens navn og et fortløpende nummer. Ekspeditøren eller stasjonsmesteren som har godtgjørelse pr. dyr, utfyller en følgeliste hvor avsenderens navn og øremerkets nummer, samt dyrets art er angitt. Ved ankomsten til slakteriet innføres dyrets art, nummer og avsenderstasjon i

"fjøsclassen", likeså nummeret på den båsen dyret står i. Øremerket følger dyret under slaktingen, siden heftes det til kjøttskrotten og blir der til klassifisering og veiling er utført.

Før klassifiseringen blir kjøttskrotten dessuten påstempelet et kontrollnummer, og ved hjelp av dette kan en kontrollere salget, idet Oslo Kjøtt-hall påfører dette kontrollnummer på alle veiesedler som utstedes. En kan altså følge hvert dyr fra det kommer til det er solgt.

Med unntak av Hamar Slakteri er de andre slakterier organisert etter mønster av Fellesslakteriet. Noen uvesentlig skilnad er det i enkelte tilfelle, således er innskuddsbeløp og garantisum ofte litt høyere. Hamar Slakteri er i formen et aksjeselskap, men i de senere år er det foretatt endel lovendringer i kooperativ retning. Således er det fastsatt at det ikke må deles ut mer enn 5 % utbytte til aksjonærene.

Vestlandske Salslag har ordnet seg med slaktelag og samlelag utover bygdene. I 1930 var det 17 slike. Medlemmene bor så spredt at det er vanskelig å nå fram til alle uten gjennom slaktelag. En stor del av slaktedyra blir sendt i slaktet tilstand, i 1930 20 % av storfeet og omtrent alt av gris og småfe. Medlemmene av slaktelaget må også være medlemmer av Salslaget. Når et slaktelag opprettes, blir slakteren sendt til Bergen hvor han får et kursus i slakting og behandling av slaktet ved Salslaget. Slaktelag er således til stor hjelp hvor det gjelder å sikre seg god slakting, pakking og merking av medlemmenes vare.

Spørsmålet om slakteriene bør offentliggjøre sine noteringer har vært drøftet. Det har vært hevdet at offentliggjøring av prisnoteringene blir til altfor stor veiledning for slakterienes konkurrenter, særlig da oppkjøperne. Enkelte har ment at hvis noteringene ikke kom, skulle folk ikke lenger ha så lett for å bryte leveringsplikten og selge til oppkjøpere. Endel slakterier, f.eks. Bøndernes Salgslag i Trondheim, har også sluttet med å offentliggjøre noteringene, de blir bare meddelt til slakteriets tillitsmenn utover bygdene.

5336. S/L Norges Fleskesentral. Historikk. Med den sterke utviding av kjøtt og ennå mere av fleskeproduksjonen etter krigen, gikk prisene raskt ned. Produsenten kom etterhvert til den oppfatning at en bedre organisasjon av omsetningen ville skaffe dem bedre priser. Det som de særlig hadde å innvende mot den uorganiserte omsetning var:

- 1) Markedsforholdene ble planløse, ustabile og tilfeldige når så mange enkelt-personer skulle selge den samme vare på ett marked.
- 2) Omsetningsmåten ble dyr for produsentene.
- 3) Man manglet en organisasjon som kunne sette igang regulerings-

eksport av produksjonsoverskuddet og som samtidig var sterk nok til å bære det tap en slik eksport kunne gi. Våre samvirkeslakterier var ikke i stand til å virke tilstrekkelig markedsregulerende med den tilslutning de hadde. Av storfe utgjorde i 1929 antall skrotter omsatt gjennom våre 8 samvirkeslakterier 14,6 % av alt slakt som gikk gjennom kjøttkontrollen og av griser 15,4 %.

Produsentene hadde da to veier å gå: enten la markedet regulere seg sjøl og dermed være beredt på å beholde de samme sterke prissvingninger som vi hadde hatt i tyveåra, eller ved sjøl å regulere omsetningen ved å opprette en landsorganisasjon for alle fleskeprodusentene for å søke å regulere tilførslen og omsetningen på vårt viktigste marked, Oslomarkedet, og få igang en regelmessig eksport av overskuddsproduksjonen. Det ble i oktober 1930 på initiativ av Norges Bondelag nedsatt en komité for å arbeide med spørsmålet. Innstillingen ble lagt fram høsten 1930. Samvirkeslakteriene skulle gå inn i landsorganisasjonen. De produsenter som ikke var medlemmer av slakterier, skulle man tegne som direkte medlemmer. Alle medlemmer skulle ha leveringsplikt for flekk til Oslomarkedet og til eksport. Straks før jul ble tegningsarbeidet satt igang ved fylkes- og bygdekomitéer. Resultatet var over forventning. Forutsetningen var at minst 80 % av alt flekk som skulle omsettes på Oslomarkedet, måtte være inntegnet i organisasjonen før man kunne sette et så krevende omsetningsapparat i virksomhet. Det ble tegnet ca. 90 000 medlemmer, altså vel 90 %, og 16. juni 1931 ble S/L Norges Fleskesentral besluttet opprettet. På grunn av forsinkelse ved arbeidet med reguleringsanleggene i Stavanger og Oslo (Felleslakteriet) kunne driften først begynne 19. april 1932.

Noe direkte forbilde fra andre land eksisterte ikke. Vårt lands fleskeproduksjon er jo vesentlig nasjonalt innstillet, i motsetning til f.eks. Danmark, hvor det innenlandske marked fullstendig retter seg etter eksportmulighetene og hvor det derfor er mindre behov for en organisasjon til å regulere eksporten best mulig, og ca. 85 % av alt eksportflesket går gjennom andelsslakteriene. Det er nok også en landsomfattende organisasjon av slakteriene, "De Danske Samvirkende Andelsslagterier", men den tar seg mest av rent faglige og tekniske ting og befatter seg mindre med markeds- og omsetningsregulering.

Tyskland hadde en landsomfattende organisasjon som skulle søke å regulere markedene og omsetningen, nemlig Die Genossenschaftliche Reichs-Viehverwertung. Den søkte å løse denne oppgave ved å dirigere tilførslen av slakt til de større markeder fra de lokale kooperative sammenslutninger for slakt, de såkalte Viehverwertungsgenossenschaften. Disse sammenslutninger rådde over ca. 20 - 25 % av det slakt som ble omsatt av storfe, og ca. 20 - 25 % av svin.

S/L Norges Kjøtt- og Fleskesentrals virksomhet. Arbeidsområdet har hele tiden vært Oslomarkedet og medlemmene har hatt leveranseplikt bare for den del av produksjonen som skal omsettes der eller som skal eksporteres. Fra først av hadde medlemmene leveringsplikt til sentralen bare for flesek, og sentralens arbeid med prisreguleringer gjaldt bare fleasket.

I 1933 ble det bestemt at sentralen skulle ta seg av reguleringen av sauekjøttomsetningen, og navnet ble endra til S/L Norges Kjøtt- og Fleskesentral (N.K.F.). Arbeidet med dette tok til i 1934, etter at det hadde vært nyttegning av medlemmer blandt sauekjøttprodusentene, og fra den tid er det leveringsplikt for sauekjøtt som skal omsettes på Oslomarkedet eller eksporteres. Samtidig ble det innført omsetningsavgift for sauekjøtt.

For de andre kjøttstortene er det ennå ikke innført leveringsplikt. N.K.F.'s virksomhet faller i to grupper:

1. Den forretningsmessige.
2. Den faglige og markedsregulerende.

Den forretningsmessige virksomhet går ut på å omsette medlemmenes slakt på Oslo Kjøttthall. (Om klassifisering, omsetning og avregning, se under Fellesslakteriet.) N.K.F. beregner seg provisjon for omsetningen. Provisjonssatsen ligger litt under den som de private kommisjonærer bruker.

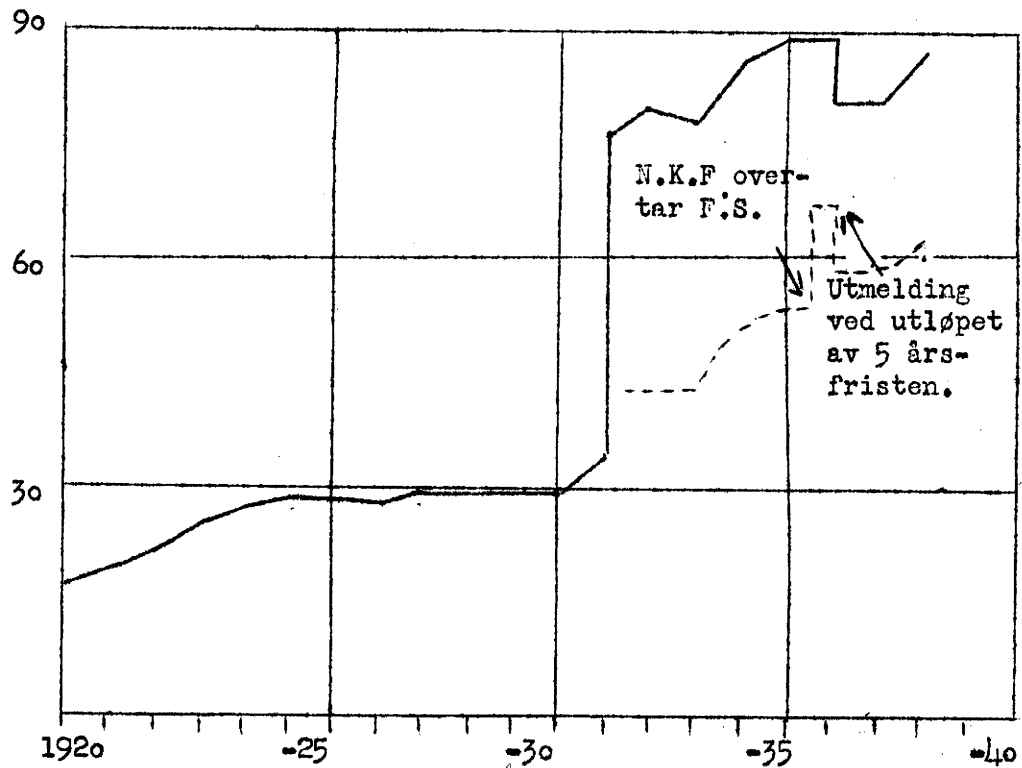
	N.K.F.'s omsetning 1938 antall skrotter.	I % av antall skrotter ved Oslo kjøttkontroll.
Storfe	20.676	36,7
Hest	606	31,4
Svin	116.794	76,5
Sau	91.189	62,3
Kalv	23.430	27,7

Den faglige og markedsregulerende virksomhet driver sentralen ved hjelp av de penger som kommer inn ved omsetningsavgiften på flesek og sauekjøtt. Siden kraftfôravgiften ble innført, har N.K.F. fått en del av den til sin markedsregulerende virksomhet. Denne del av virksomheten er innskrenket til flesek og sauekjøtt. Reguleringen foregår ved eksport, ved nedsalting i tider med stor tilførsel, ved salg av billig kjøtt og billig flesek. Dessuten drives reklame, organisasjons- og opplysningsvirksomhet. Til denne del av virksomheten brukte N.K.F. 1.339.077 kroner i 1938. N.K.F. har planlagt og delvis utført en rekke anlegg for slaktning og salting av sauekjøtt. Disse anlegg skal tjene både omsetnings- og reguleringsformål

Medlemstallet i samvirkeslakteriene og N.K.F. —

Medlemmer direkte tilsluttet N.K.F. - - - -

Mill kr.

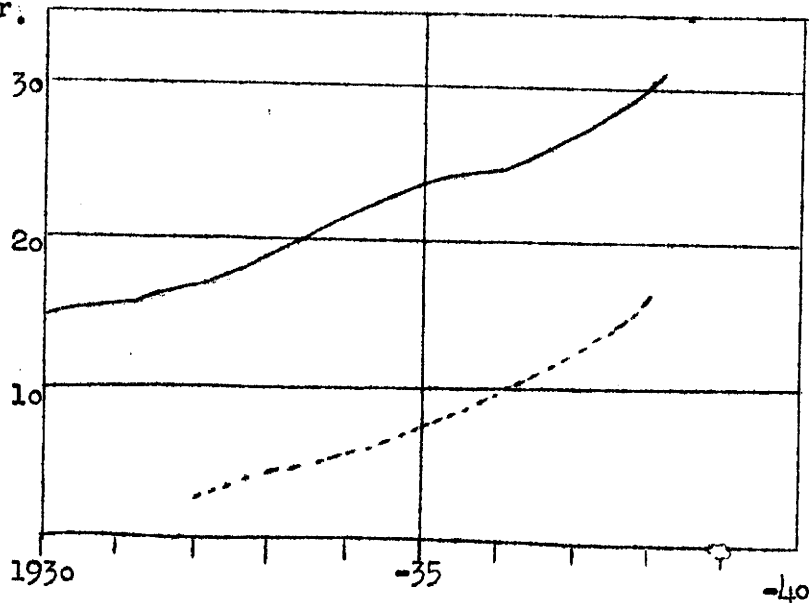


Totalomsetning i samvirkeslakteriene og N.K.F. —

Totalomsetning i N.K.F. - - - -

Kroneverdi 1913.

Mill kr.



Antall medlemmer tilsluttet slakteriene.

	1920	1930	1938
Fellesslakteriet, Oslo, oppr. 1910	8.914	10.587	-
Hamar Slakteri, Hamar " 1904	-	402	402
Andelsslakteriet, Skien " 1916	1.532	1.132	1.153
Samslakteriet, Kr.sand S og Mandal " 1917	3.911	4.275	3.856
Rogaland Fellessalg, Stvgr. " 1921	-	2.266	3.280
Vestlandske Salgslag, Bergen " 1920	4.400	4.551	7.800
Bøndernes Salgslag, Tr.heim " 1921	-	5.569	5.812
Nordmøre Slakteri, Kr.sund N " 1922	-	800	-
Nord-Norges Salgslag, Harstad			8.152

Omsetning og driftsresultat 1938.

	Omsetn. 1000 kr.	Utgifter		Overskudd		Innskudds- kap. og for- pr 31/12-38 1000 kr.
		1000 kr.	% av omsetn.	1000 kr.	% av omsetn.	
N.K.F. med F.S., Oslo (Den for- retningsmessige virksomhet)...	24.595,5	1806,1	7,4	178,2	0,7	370,4
Hamar slakteri, Hamar.....	1.482,3	123,2	8,3	11,3	0,8	265,6
Andelsslakteriet, Skien	1.250,0	236,8	19,0	8,6	0,7	119,5
Samslakteriet, Kr.sand og Mandal	1.037,8	176,9	17,0	31,9	3,1	286,9
Rogaland Fellessalg, Stavanger.	6.814,3	388,3	5,7	105,4	1,5	284,3
Vestlandske Salgslag, Bergen..	5.190,9	769,1	14,8	127,0	2,5	696,4
Bøndernes Salgslag, Tr.heim....	6.519,4	449,1	6,9	60,2	0,9	543,1

Omsetning av kontrollerte storfeslakt.

År.	Antall storfe- skrotter passert kjøttkontrollen.	Omsatt av samvirke- slakteriene og N.K.F.	Slakterienes og N.K.F.'s omsetn. i % av kontrollerte storfeslakt.
1920	122 428	9 643	7,9
1936	195 307	42 564	21,8
1937	180 902	40 295	22,2
1938	172 316	41 930	24,3

Omsetning av kontrollerte svineslakt.

År.	Antall svineslakt passert kjøttkontrollen.	Omsatt av samvirke-slakteriene og N.K.F.	Slakterienes og N.K.F.'s omsetn. i % av kontrollerte svineslakt.
1920	83 232	8 256	9,9
1936	307 699	146 577	47,6
1937	330 364	134 160	40,8
1938	337 71	156 896	46,5

534. Samvirkemessig omsetning av egg og fjærfe.

5341. Produksjon og forbruk. Arbeidet med å bringe eggomsetningen inn i rasjonelle former har vært drevet i lengere tid, men det er først etter 1920 vi har oppnådd å få organisert så mange av eggprodusentene i egglag at samvirkeorganisasjonene for omsetning av egg har hatt noen vesentlig betydning på markedet. Vår produksjon var helt til årene 1923-24 for liten til å dekke landets behov for egg. Det gjorde også sitt til at det var vanskelig å få utbygd en sterk samvirkeorganisasjon for eggomsetningen.

Øversikt over årlig innførsel og utførsel av egg ("Norges Handel").

År.	Innførsel tonn.	Utførsel tonn.
1909/13	281	-
1920	3 075	2
1921	2 782	-
1922	3 077	2
1923	1 243	4
1924	63	743
1925	86	768
1930	77	719
1937	34	1 251

Størrelsen av eggproduksjonen var omtrent uforandret de første 20 år av dette århundre, når en unntar nedgangen under første verdenskrig. Etter denne har det vært en meget rask stiging. I mange år sto det som et mål å kunne produsere de egg vi trenger sjøl. Helt ut lyktes ikke det før i 1924. I årene før krigen hadde vi en betydelig underskuddsproduksjon som ble dekket ved innførsel fra Danmark og Tyskland. Importen var 200 - 400 tonn egg årlig. I de første år etter krigen var importen mye større, i årene 1920-23 var den ca. 3 000 tonn egg årlig eller over $\frac{1}{4}$ av det samlede forbruk. Omslaget kom i 1923-24, og siden den tid har Norge hele tiden hørt med til de eggeksporterende land. Produksjonen har forøvrig øket sterkere enn antallet av

verpehøns gir uttrykk for, idet eggmengden pr. dyr er tiltatt.

Fjærfehold og eggproduksjon etter 1900. Antall verpehøns er beregnet til 90 % av alt fjærfe.

År.	Antall verpehøns beregnet.	Produksjon tonn egg.	Netto, import+ eksport±	Samlet innenlandsk forbruk tonn	Forbruk pr. innbygger kg.
1900	1 557 600	7 789	+ 116	8 005	3,6
1907	1 337 300	6 887	+ 177	7 064	3,2
1918	1 649 500	8 348	+ 883	9 231	3,4
1924	2 705 900	16 235	÷ 680	15 555	5,6
1930	2 779 400	17 455	÷ 642	16 813	5,9
1937	3 140 000	21 369	÷ 1217	20 152	6,9
1938	3 180 000				

Eggforbruket. Etter produksjonstillingen 1927-28 var det gjennomsnittlig forbruk av egg pr. innbygger ca. 6 kg. eller 110 stk. I forhold til forbruket før og under forrige krig betegner dette en økning av ca. 30 %. Mens bruk av egg i kostholdet før var mer tilfeldig i de brede lag av folket, går egg nå inn som en fast bestanddel av kosten. Sammenligner en nemlig eggforbruket i arbeiderfamilier etter de offentliggjorte husholdningsregnskaper, ser en at stigningen i eggforbruket i disse familier er endel større enn økningen i forbruket ellers.

Forbruk av egg pr. forbruksenhet i arbeiderfamilier:

	1912-13 kg.	1927-28 kg.
Oslo	6,5	11,5
Bergen	3,5	5,6
Trondheim	3,1	7,1
Stavanger	-	6,0
Drammen	4,5	8,6

Disse tall viser også at det er stor forskjelli i forbrukets størrelse i de ymse landsdeler. Størst er forbruket i byene og industristrøkene. Ellers varierer forbruket svært med årsinntektens størrelse, slik at det stiger sterkt med stigende kjøpekraft.

Eggforbruk pr. forbruksenhet i arbeiderfamilier 1927/28:

Husholdningsutgift pr. forbruksenhet.	Gjennomsnittsforbruk.
under 900 kr.....	4,3 kg.
900 - 1300 "	6,8 "
1300 - 1700 "	11,8 "
1700 - 2100 "	12,8 "
over 2100 "	16,0 "

Eggforbruket synes forøvrig å være atskillig mindre hos oss enn i de fleste andre land. Det engelske landbruksdepartement har i en beregning¹⁾ 1925 beregnet eggforbruket pr. innbygger i de ymse land til:

Norge	61 egg	Frankrike	113 egg
Danmark	75 "	Amerika	180 "
Sverige	86 "	Belgia	213 "
England	110 "	Kanada	313 "
Tyskland	117 E		

Eggforbruket i 1930 oppgis for England å ha øket til 135 stk. pr. innbygger og for Tyskland til 145 stk. Forbruket i Norge er for 1927-28 av Statistisk Sentralbyrå beregnet til 6,0 kg. eller ca. 110 stk. pr. innbygger. Forbruket er steget noe ut gjennom tredveårene, noe som er en naturlig følge av den økede reallønn for industribefolkningen.

5342. Eggomsetningen. Arbeidet med å bringe omsetningen inn i mer rasjonelle former gikk i første rekke ut på å gjennomføre vekthandelen istedenfor den gamle omsetningsmåte etter tyllft eller snes. Det er også lyktes, idet det nå vesentlig bare er ved detaljhandelen på torget at egg selges etter stykkpris.

Dernest har arbeidet gått ut på å ordne omsetningen samvirkemessig, ved å organisere produsentene i egglag og eggsentraler.

Eggomsetningen har i likhet med omsetningen av så mange andre jordbruksprodukter foregått på den måten at bygdenes landhandlere tok eggene i bytte mot andre varer. I noen grad er også eggene solgt direkte til forbrukerne, og i distrikter med større produksjon til vanlige eggoppkjøpere. Følgen av denne sterkt lokaliserte og tilfeldige omsetning var at prisene ble ujevne og usikre, både fordi varekvaliteten var ujevn, og fordi omsetningsmåten var helt utilfredsstillende når det gjaldt å nytte ut markedet. Enkelte markeder var overfylt, samtidig som andre markeder hadde for liten tilførsel. Den innførsel vi hadde av egg før krigen, var nærmest for å fylle slike huller.

Det ble lagt ned et stort arbeid, særlig fra Norske Fjørfeforeningers side for å skape et mer stabilt grunnlag for fjørfeholdet ved å organisere omsetningen. Organisasjonsarbeidet førte raskest til resultater i Rogaland og Trøndelag, mens det tok forholdsvis lang tid før de andre landsdeler kom etter. I 1912 var det i alt 31 eggslagslag, derav 8 i Rogaland og 10 i de to Trøndelagsfylker. Under forrige krig gikk mange egglag inn, ikke bare på grunn av mangel på interesse; men oftest fordi fjørmangelen og de andre vanskeligheter som fjørfeholdet hadde å kjempe med, tvang fjørfeholderne til å fødesere besetningene.

1) "Report on Egg Marketing in England and Wales". Min. of Agr. and Fish. Econ, series no. 10.

I 1920 var de fleste fylker rensset for egglag. En unntagelse danner de to Trøndelagsfylker og Rogaland, som enda hadde tilsammen 9 lag i virksomhet. Imtil da hadde eggprisene vært høye og oftest stigende. I året 1920 oppnådde egglagene de høyeste priser som noensinne er oppnådd. Det førte til utviding av produksjonen med den følge at avsetningen ble vanskelig og prisene falt. Arbeidet med organisasjon av nye egglag ble tatt opp igjen, særlig i Rogaland, Bergensdistriktene og i Trøndelag.

Egglagenes virksomhet^{x)}.

År.	Antall lag.	Antall medlemmer.	Omsetning i tonn.
1913	22	1 630	253
1919	5	430	17
1924	251	8 904	1 306
1930	-	10 300	2 775
1937	463	11 353	3 724

x) Oppgavene omfatter neppe alle egglag.

De lokale egglag kunne besørge omsetningen så lenge produksjonen var forholdsvis beskjeden og markedene små. Da produksjonen øket og en måtte utvide markedene og helst regulere dem, meldte behovet for større salgsorganisasjoner seg. En tok derfor opp arbeidet for å samle egglagene i eggsentraler. De første eggsentraler som ble opprettet, var Trøndelag Eggcentral og Bergen og Opland Eggcentral. I 1923 kom Rogaland og Østlandet med. I Rogaland eksisterte fra før "Jærens Hønseavlforening" stiftet 1896, sannsynligvis det eldste av de egglag som greide å overleve forrige krig. Nå ble Rogaland eggcentral og Eggsentralen i Oslo (senere forandret til Øst-Norges eggcentral) stiftet.

Med året 1924 trådte vår eggproduksjon inn i en ny periode. Hittil hadde det vært lite av fagkyndig ledelse både i produksjon og omsetning. Forståelsen av fjørfeholdets økonomiske betydning hadde også vært liten. Produksjonen var derfor innstillet på å tilfredsstille det innenlandske marked, og vi hadde en betydelig import av danske egg. I 1924 øket produksjonen så sterkt at vi måtte eksportere. Samtidig skjedde det et betydelig prisfall, i 10 av årets måneder var prisene på Oslomarkedet betydelig lavere enn prisene på verdensmarkedet. Vi manglet en solid velbygd landsorganisasjon som kunne regulere det innenlandske marked og eksportere den overfløydige mengde som trykket prisene ned. Det inntraff derfor det eiendommelige tilfelle at danskene importerte egg fra Norge til ompakking og omsortering for videre eksport. Ialt ble det utført 16,4 tonn. egg til Danmark dette året. I 1924 ble det startet 5 eggsentraler, nemlig:

Nord-Norges Eggsentral,
Møre Eggsentral,
Arendals Eggsentral,
Telemark Eggsentral,
Sørlandske Eggsentral.

For omsetningen i distriktene kunne sentralene når de fikk tilstrekkelig tilslutning, fylle sin oppgave. Men alle sentraler som hadde overskudd av egg, skulle inn på Øslomarkedet. Derfor kom de til å konkurrere med hverandre innbyrdes. Eksporten var ny, og de norske egg var ukjente på det utenlandske marked. Ulempen ved at vi manglet en organisasjon i toppen, så en kunne samle produksjonsoverskuddet på en hånd, ble nå sterkt følbart. Sommeren 1923 innkalte derfor Selskapet for Norges Vel's samvirkeutvalg representantene for de eggsentraler som da var opprettet, til et møte for å drøfte opprettelse av landssammenslutning. Det ble også utarbeidd forslag til vedtekter for en slik; men det var vanskelig å oppnå tilstrekkelig tilslutning. Først 5 år senere ble denne plan til virkelighet, idet "S/L Norske Eggsentraler" ble stiftet 25. oktober 1929 med tilslutning fra alle eggsentralene.

Noe framsteg hadde det dog vært disse 5 år. Rogaland Eggsentral og Øst-Norges Eggsentral slo seg sammen om felles salgskontor og disponent i Oslo 1924. Samarbeidet mellom Rogaland og Østlandet ble fortsatt også etter at Rogaland Eggsentral og Jærens Hønseavlforening sluttet seg sammen under navn av Rogaland Egglag sommeren 1927. Likedan kan en nevne at sentralene samme år opprettet felles noteringsutvalg for egg. Egg hadde da i noen år vært notert på Oslo Børs, ved et noteringsutvalg valgt av egg-grossistene. I noen få år hadde også eggsentralene en representant i dette utvalg. Denne representant ble ikke gjenvalgt ved valget 1927. Det førte til at eggsentralene 1928 opprettet sitt eget noteringsutvalg på 3 medlemmer. Nå har vi igjen fått en ordning med eksport og noteringsutvalg med representanter både fra S/L Norske Eggsentraler og fra egg-grossistene. I 1930 ble den yngste av eggsentralene, Agder Eggsentral, stiftet som avløser av Sørlandske Eggsentral som hadde innstillet sin virksomhet.

Eggsentralenes medlemstall.

	1923	1924	1929	1937
Norsk Eggsentral	1 200	4 000	-	-
Øst-Norges Eggsentral	-	-	1 800	3 000
Rogaland Eggslag	-	-	2 750	4 753
Jærens Hønseavlforening	1 200	1 600	-	-
Sørlandske Eggsentral	-	424	-	-
Bergen og Opland Eggsentral ...	-	-	-	x)
Aust-Agder Eggsentral	-	850	500	x)
Telemark Eggsentral	-	-	250	400
Agder Eggsentral	-	-	-	300
Møre Eggsentral	-	480	800	200
Trøndelag Eggsentral	1 100	1 350	2 800	2 700
Nord-Norges Eggsentral	-	200	-	-
Samlet medl.tall.....	3 500	8 904	8 900	11 353

x) Oppgave mangler for 1937.

Følgende tabell viser eggcentralenes omsetning av egg. En vil legge merke til at tallene for samlet omsetning er de samme som tallene for egglagenes omsetning i tabell s. 5342/2. I fra 1922 er egglagenes omsetning på det lokale marked dessverre ikke innbefattet i statistikken over omsetningen av egg.

Eggsentralenes omsetning av egg i tonn.

	1924	1930	1937
Norske Eggsentral	406	-	-
Øst-Norges Eggsentral.....	-	201	398
Rogaland Eggslag	-	1 934	2 576
Jærens Hønseavlforening	573	-	-
Sørlandske Eggsentral	59	-	-
Bergen og Opland Eggsentral	-	-	188
Aust-Agder Eggsentral	75	62	66
Telemark Eggsentral	-	89	113
Agder Eggsentral	-	28	14
Møre Eggsentral	42	59	13
Trøndelag Eggsentral	151	402	356
Nord-Norges Eggsentral	9	-	-
Samlet omsetning	1 306	2 775	3 724

5313. Eggsamvirkets organisasjon. Eggomsetningssamvirket er bygd opp nedenfra av lokale samvirkelag, egglag som er sammensluttet i felles organisasjoner, eggsentraler, hvorav det er en eller flere i hver landsdel. Organisasjonsformen er altså, hva amerikanerne kaller en "federation". Formelt dannen en av eggcentralene, Rogaland Egglag, et unntak fra dette, idet det her er direkte medlemskap (centralized). Eggcentralene er sammensluttet i landsorganisasjoner "S/L Norske Eggcentraler" som har til oppgave å regulere markedet og skaffe avsetning for de enkelte landsdelers produksjonsoverskudd.

a. Egglagene. Et egglag er en samvirkemessig sammenslutning av eggprodusenter. Dets formål er å omsette medlemmenes egg i fellesskap og under kvalitetskontroll. Ansvar er begrenset, kapital og medlemsantall er vekslende. Om egglaget skal tilsluttes en eggcentral, er sentralen interessert i at det er så stort som mulig. De fleste sentraler krever at egglagene skal ha minst 5 medlemmer og 100 høner forat det skal kunne bli opptatt i sentralen. Men dispensasjon gis. Det blir avstandene og samferdselsmidlenes effektivitet som blir bestemmende for hvor stort geografisk område laget kan omfatte. De enkelte medlemmer kan ikke ha for lang veg. De fleste egglag kan også omsette fjærfeslakt og andre fjærfeprodukter. Medlemskapet er oftest bindende fra 1 - 3 år, og utmelding skal skje med $\frac{1}{2}$ eller 1 års varsel.

Kapitalen skaffer en tilveie ved at hvert medlem tegner minst 1 andel som oftest er på kr. 5,- (Øst-Norge, Rogaland, Telemark). I egglag tilsluttet Møre Eggcentral skal medlemmene etter mønstervedtektene betale en årlig avgift på kr. 1,-. De andre eggcentraler har ikke nærmere angitt andelenes størrelse for medlemskap i tilsluttede lag. Ved innmeldingen betaler hvert medlem en innmeldingsavgift på kr. 1,- til kr. 5,-. I lag tilsluttet Møre Eggcentral betaler medlemmene en innmeldingsavgift av kr. 0,10 pr. høne. Denne ordning er også meget brukbar, da det i et salgssamvirkelag av egglagenes natur ikke egentlig er de enkelte medlemmer som lagene bygger sin virksomhet på, men de enkelte produksjonsenheter, nemlig hønene.

Resten av den kapital laget trenger, blir å skaffe tilveie ved driftslån. Det alminneligste har vært at medlemmene stiller garanti for lånet i fellesskap - "alle for en, og en for alle" -. I forslaget til loven for egglag tilsluttet Øst-Norges Eggcentral, heter det at medlemmene hefter bare for tegnede andeler, medlemmene har altså ikke garantiplikt.

Medlemmene har leveringsplikt for hele sin produksjon med unntak av rugeegg og egg som en bruker i husholdningen og tilfeldig funne egg. Etter Rogaland egglags vedtekter er det ikke leveringsplikt for egg som en kan omsette ved direkte forbruk innen bygda. De andre sentralers vedtekter nevner ikke noe om dette. Medlemmer som bryter leveringsplikten, skal tildeles åtvaring første gang. Gjentar det seg, blir de å stryke av medlemslisten, med tap av alle sine andeler. Enkelte lag har bestemmelse om bøter første

gang det hender. Det må bare leveres friske egg som ikke er over 8 dager gamle. Tilfeldig funne egg leveres ikke. Rogaland eggslag har bestemmelse om at medlemmer som ikke har levert egg de to siste år, skal strykes av medlemslisten.

Eggslagets ledelse. Den øverste myndighet er årsmøtet. Forretningsåret er kalenderåret, og på årsmøtet, hvor alle medlemmer har adgang, velger de et styre på 3 medlemmer som leder driften og ansetter forretningsfører (eggsamler). Leverte egg avregnes i alminnelighet etterskuddsvis 1 eller 2 ganger i måneden. Bestemmelsene om bruken av overskuddet er noe forskjellig. Enkelte lag bestemmer i sine vedtekter at en skal dele alt overskuddet mellom medlemmene i forhold til deres leveranse omregnet til pengeverdi for året. Andre lag har også bestemmelse om avsetning til fonds, avskrivning på fast eiendom og løvsøre, samt avsetning til opphjør av fjørfæavlenn innen bygda.

Forretningsføreren eller eggsamleren tar imot eggene minst 1 gang i uken. Hvert medlem har sitt nummer i eggslaget og får utlevert et stempel som bærer dette nummer og eggslagets merke. Medlemmene stempler sjøl sine egg med dette stempel. Noen egentlig kontroll med kvaliteten foregår ikke i eggslaget, men i tilfelle av reklamasjoner, kan en ved hjelp av stemplingsnummeret få tak i synderen og gi ham åtvaring, mulkt eller kanskje ekskludere ham.

Kan en få avsetning for eggene på det lokale marked, er denne enkle organisasjon nok. Som oftest er dette ikke tilfelle. Eggslagene må da slutte seg sammen i sentraler.

b. Eggsentraler. Av eggentraler har vi nå 8, nemlig:

Øst-Norges Eggsentral,	Rogaland Eggslag,
Telemark Eggsentral,	Bergen og Opland Eggsentraler,
Aust-Agder Eggsentral,	Møre Eggsentral,
Agder Eggsentral,	Trøndelag Eggsentral.

En eggentral er en sammenslutning av eggslagene i et større distrikt, og dens oppgave er å skaffe medlemmene (lagene) god og sikker avsetning på egg og andre fjørfeprodukter gjennom fellesbehandling, sortering, pakking, merking, preservering og kjølehuslagring. Eggsentralen besørger all omsetning av egg i sitt eget distrikt, men alle egg som skal inn på Osloomarkedet eller eksporteres, skal den levere til S/L Norske Eggsentraler.

Med omsyn til organisasjonsform tilhører sentralene som før nevnt, føderasjonstypen, idet de bygger på lokale lag. Rogaland eggslag er formelt et unntak, idet der her er direkte medlemskap. Medlemmene er dog ordnet i eggmottakingsdistrikter, og avregningen fra laget til medlemmene skjer gjennom de lokale eggmottakingsstasjoner. I forretningsordning er skilnaden derfor ikke stor.

Når et eggslag ønsker å bli medlem av distriktets eggentral, sendes det søknad til sentralens styre sammen med vedtekter og garantidokumentene

til laget. Den kapital som trengs, skaffer sentralen seg ved at hvert lag tegner og innbetaler minst 1 andel for hvert medlem det har. Andelene er på kr. 5,- i Øst-Norges Eggsentral, Telemark og Møre, kr. 10,- i Arendal, kr. 15,- i Trøndelag og kr. 0,50 pr. medlem i Bergen og Opland Eggsentral. Agder Eggsentral er nærmest en underavdeling av Agder Kjøpelag, og har hverken andels- eller garantikapital. I Rogaland eggslag betaler medlemmene kr. 5- i innskrivingspenger, og dessuten hefter hvert medlem for laget gjeld med inntil 1/10 av sin omsetning i siste regnskapsår. Øst-Norges, Møre, Bergen og Opland og Telemark eggssentraler har ikke bestemmelse om garanti for lagets gjeld. I Arendal Eggsentral stiller eggslagene garanti for kr. 20,- pr. medlem i egglaget. Trøndelag hadde tidligere bestemmelse om at de tilsluttede eggslag skulle stille garanti for kr. 15,- pr. medlem. Denne bestemmelse er opphevet fra 1930. Nye medlemmer slipper altså garantiansvaret, og en vil søke å avvikle det for de eldre medlemmer òg.

Eggslagene er pliktige til å stå som medlemmer i sentralen 3 eller 5 år etter innmeldinga av laget, regnet fra første januar i innmeldingsåret. Lag som ønsker å tre ut etter denne periode, må melde dette innen $\frac{1}{2}$ eller 1 år før periodens utløp. I Trøndelag Eggsentral begynner automatisk en ny 5-årsperiode om laget ikke er meldt ut minst et halvt år før utløpet av perioden. I Øst-Norge Eggsentral kan en etter den første 3-årsperiode melde seg ut med et halvt års varsel.

Eggsentralene ledes av et styre og et representantskap. Styret består av 5 medlemmer med 2 års funksjonstid.

Representantskapet er øverste myndighet. I Øst-Norges Eggsentral sender hvert eggslag 1 representant for hvert påbegynt 50 medlemmer, men dog ikke mer enn 2 representanter. I Trøndelag Eggsentral 1 repr. for hver 25 medlemmer, maks. 3 representanter, Møre Eggsentral 1 repr. for hver påbegynt 15 medlemmer, maks. 3 representanter. Aust-Agder 1 representant for hver påbegynt 25 medlemmer.

I Rogaland er det generalforsamlingen, representantskap og styre som leder laget (sentralen). Mottakingsstasjonens medlemmer velger en utsending til generalforsamlingen for hver påbegynt 25 medlemmer. Representantskapet er på 15 medlemmer med personlige varamenn. Hele Rogaland Eggslags distrikt er således delt inn i 15 valgkretser etter medlemstall. På generalforsamlingen trer utsendingene fra de eggmottakingsstasjonene som er i samme valgkretsen sammen og velger representant og varamann med 2 års funksjonstid. Styret består av 3 mann med varamenn, og det velges av representantskapet. Dets funksjonstid er 3 år.

Leveringsplikt. Alle lag som skal bli medlemmer av sentralen, må ha leveringsplikt for sine egg. Det er uklart om lagene skal levere alle sine egg til sentralen, eller også om de kan omsette direkte til

forbrukere og detaljister. Forholdet er forsåvidt det samme som for egglagene som heller ikke har klare bestemmelser om hvorvidt deres medlemmer har leveringsplikt for alle egg i hønsegården, unntatt ruge- og husholdningsegg, eller også om det kan skje salg direkte til forbruker. Enkelte sentraler har dog greie bestemmelser om dette. I Rogaland Egglag er alle egg som en kan omsette til direkte forbruk innen bygda, unntatt fra leveringsplikten. I Øst-Norge Eggsentral kan tilsluttede lag fritt omsette sine egg på det lokale marked, men de plikter å levere til sentralen alle egg som skal inn på Oslo-markedet.

Bergen og Opland eggsentral vil ha 3 % av egglagenes bruttosalg på det lokale marked, og lokalsalg av egg fra egglag skal en bare innvilge etter søknad fra forbruker direkte. Egglaget er i slike tilfelle pliktig til å holde samme pris som sentralen. I loven for de andre eggsentraler heter det bare at det er leveringsplikt.

Avregning. Sentralen betaler de mottatte egg etterskuddsvis 1 eller 2 ganger i måneden etter det såkalte "pooling-system". Nå kan det hende at noen av de egg som en skal levere oppgjør for, ikke er solgt, men ligger i sentralens beholdning, er preserverte eller lagret i kjølehus. Prisen på disse egg må en da sette så nær som mulig den pris en kan tenke å oppnå for partiet under omsyn til sesong og andre markedsforhold.

c. S/L Norske Eggsentraler er fellesorganisasjon for eggsentralene og er et rent samvirkemessig tiltak. Formålet er å omsette de av medlemmenes egg som skal inn på Osloomarked eller eksportereres. Organisasjonen skal også omsette andre fjørfeprodukter etter styrets nærmere bestemmelser. Som medlemmer opptar en bare eggsentraler som er organisert som samvirkelag og fra hvert distrikt bare 1 medlem.

Kapitalen skaffer en tilveie ved at hver sentral tegner andeler å 100 kr. for hver påbegynt kr. 100 000 omsetning av egg sentralen hadde i Oslo eller ved eksport 1928. De tilsluttede sentraler har ikke noe ansvar utover de andeler som er tegnet.

Medlemmer som kommer til senere, må betale 1 andel å kr. 100,- for hvert 100 000 kr. samlet omsetning de hadde i siste år før de blir opptatt.

Medlemmene har plikt til å omsette alle sine Osloegg og eksportegg gjennom Norske Eggsentraler. Sentralene skal heller ikke konkurrere med hverandre på de lokale markeder. De sentraler som ikke har nok egg til å dekke behovet i sitt eget distrikt, skal såvidt mulig kjøpe disse egg gjennom Norske Eggsentraler, så sentralen kan slippe å gå til private forretninger.

Overtredelse av vedtektene medfører første gang styrets advarsel; hjelper ikke dette, er medlemsretten tapt, og vedkommende strykes som medlem med tap av andeler og andre rettigheter. Hvis et medlem påfører laget tap,

skal det godtgjøre tapet etter takst av en voldgiftsrett på 3 medlemmer, hvorav hver av partene oppnevner 1 medlem. Disse to oppnevner i fellesskap voldgiftsrettens oppmann.

Medlemmene er pliktige til å stå som medlemmer i 5 år, regnet fra 1. januar 1930. Utmelding skal skje med et halvt års varsel. Senere kan utmeldelse skje hvert år, likeledes med et halvt års varsel. Laget avregner omsette egg etter pooling-prinsippet etter den gjennomsnittspris som oppnås i beregningsuken minus nødvendige utgifter.

Den daglige ledelse av S/L Norske Eggsentraler ligger i hendene på en disponent og et styre på 3 mann. Årsmøtet velger dette for 3 år av gangen. Hvert år trer 1 medlem ut. Årsmøtet (representantmøtet) peker ut formann og varaformann blant styrets medlemmer for 1 år av gangen. Ingen sentral kan ha mere enn 1 medlem i styret. Styret er ikke beslutningsdyktig uten at alle medlemmer er tilstede. Representantmøtet er øverste myndighet i Norske Eggsentraler. Representantene velges på medlemmenes årsmøte for 1 år av gangen. Hvert medlem sender 1 representant for hver påbegynt kr. 250 000 omsetning i Norske Eggsentraler.

Blir laget oppløst, tilbakebetales andelene hvis de er i behold, og resten av formuen deles mellom medlemmene i forhold til deres omsetning gjennom Norske Eggsentraler i de siste 5 år.

5344. Regulering av markedet. Eksporten. Produksjonen 1937 er tidligere anslått til 21,4 mill. kg. Men produksjonen i de ymse landsdeler i forhold til landsdelenes eget forbruk er nokså forskjellig. Nord-Morge, Aust-Agder og Telemark har for liten produksjon til å dekke behovet på det lokale marked og må derfor føre inn egg fra andre landsdeler. Sogn og Fjordane og Hordalands produksjon går for det meste med til å dekke distriktenes, særlig Bergens behov. Trøndelag og Møre har atskillig overskuddsproduksjon som delvis går til Nordland, delvis til Oslo. Vest-Agder har også et lite overskudd som går til Oslo. Østlandet har stor produksjon, men det meste går med til å dekke forbruket i Østlandsbyene og industrisentrene, så det blir forholdsvis lite til Oslomarkedet.

Rogaland er den store overskuddsprodusent av egg her i landet. Vi kan anslå denne landsdels overskuddsproduksjon til ca. 4 mill. kg. Omtrent alt dette går til Oslo, og det som ikke finner avsetning på Oslomarkedet, blir eksportert. Det øvrige landsdelers tilskudd til Oslomarkedet er antagelig vel 1. mill. kg. (J. Bull 1931).

Vi skulle da kunne anta at stillingen (1937) er følgende:

Produksjonen av egg 21 400 tonn, derav omsettes 16 000 tonn.

Av de ca. 16 000 tonn som omsettes ialt, har en oppgaver over at eggsentralene omsetter vel 3 700 tonn (1937). Egglagenes lokale omsetning er da ikke tatt med. Eggomsetningskomiteen av 1931 anslår den samvirkemessige

omsetning av egg til 20 - 25 % av den hele omsetning. Det blir dog omsetningen på Oslomarkedet som blir avgjørende for de priser som landets eggprodusenter oppnår. Hvor stor del av denne omsetning som går gjennom eggssentralene, vet man ikke med sikkerhet, men fylkesagronom Hauger har anslått den til ca. 40 % av alt som blir omsatt gjennom engroshandelen der. Men ved siden av engroshandelen skjer det et betydelig salg direkte til større forbrukere og detaljister fra produsenter, og størrelsen av dette kan en bare bedømme skjønsmessig. Hvordan det nå enn er med dette, er forholdet det at det blir tilført mer egg til Oslo enn det er mulig å omsette der til tilfredsstillende priser. En betydelig del må derfor eksporteres.

Denne overskuddstilførsel er særlig knyttet til enkelte årstider. Eksporten blir derfor uregelmessig. Det er en av de største vanskeligheter vi har å kjempe med når vi skal innarbeide oss på nye markeder. Sålenge innarbeidingen på de fremmede markeder går på, er det uråd for oss å oppnå de samme priser som danskene f.eks. oppnår for sine eksportegg. De forutsetter en regelmessig eksport. - Både i Norge, Sverige og Danmark blir eksporteggene sortert i 5 ulike størrelser, 18 pounds, 17, 15½, 14 og 13 pounds, dvs. det skal gå 120 egg på henholdsvis 18, 17, 15½, 14 og 13 engelske pound. Avsetningen for de to største noteringer er treg i England, når vi unntar Londonermarkedet, derimot har de et godt marked i det indre av Tyskland. For de 3 minste sorteringer er det derimot det beste marked i England. Danmark og Sverige sender derfor de 2 største sorteringer til Tyskland. Det samme er også forsøkt hos oss. For å regulere markedet ved eksport og på annen måte, er det de siste år brukt en del av kraftfôravgiften. Disse pengene disponeres av et regulerings- og noteringsutvalg på 7 medlemmer. S/L Norske Eggssentraler og Egg-grossistenes landsforening oppnevner 3 hver. Formannen utnevnes av Landbruksdepartementet.

5345. Preservering og kjølehuslagring av egg. I vårtiden og utover sommeren er eggproduksjonen størst, og markedet blir lett overfylt så prisene trykkes sterkt nedover. Når det blir på ettersommeren og høsten, minker produksjonen igjen, og prisene stiger. For å avlaste markedet og oppheve ulempene ved denne sesongproduksjon, er det heldig å kunne langtidslagre en del av den store produksjon om våren og forsommeren. Stort sett virker langtidslagringen til å jevne ut prisene og derved til å øke forbruk av egg. Preservering er hittil mest brukt hos oss, mens kjølehuslagringen er mest anvendt i utlandet. De kjølte egg har den fordel fremfor preserverte egg at en kan bruke dem som ny-lagte egg, mens de preserverte egg kan en vesentlig anvende bare til baking og som mateegg. De fleste av våre eggssentraler har preserveringsanlegg.

Kjølehuslagringen er en forholdsvis ny konserveringsmåte. Den ble først forsøkt i Amerika 1908. I 1926 var verdien av de kjølte egg i U.S.A. 80 mill. dollar, og det kjølehuslagrede kvanta utgjorde ca. 12 - 13 % av hele årets produksjon.

Kjølehuslagring brukes også mye i Tyskland, Kanada, Frankrike, Holland, Polen, Kina, Egypt og Argentina. Hos oss begynte kjølehuslagringen i 1922 ved Statens fryseri i Ålesund. I 1924 ble det kjølt 20 tonn, 1926 50-60 tonn. Det er nå kjølehus ved flere eggsentraler i Rogaland, Bergen, Trondheim og Møre. Staten yter nå bidrag til bygging av kjøleanlegg.

Kjølehuslagringen tjener til å regulere tilførslen til markedet og utjevne prisene. Dette bidrar videre til å øke forbruket, og gir derved betingelse for øket produksjon. Framtidsmulighetene ligger i at det blir framstillet en helt førsteklasses handels- og forbruksvare, så kommer forbruket og behovet etter. Ved forsøk utført i "Norrköping stads kyl- och fryshus" har det vist seg at våregg egner seg best for kjøling. De er av jevnere og bedre kvalitet enn resten av årets egg. På den tid er produksjonen stor og prisene små.

5346. Sortering og standardisering. England. Eggene sorteres etter vekt, idet en angir hvor mange engelske pund et storhundre - 120 stk. - veier. De vanligste sorteringer er 18 pounds, 17, 15½, 13 og 12 pounds.

Tyskland. Ved det største tyske eggmarked, Berliner Produktenbörse, brukes følgende inndeling:

1. Trinkeier (også Te-eier, Fanneier eller Frühlückeier).
2. Frische Eier eller Eier 1. sort, rone, men ikke vasket.
3. Eier, 2. sort eller Kocheier, avtørret, men klare og ikke bedervet.
4. Assortierte, kleine und Schmutzeier, egg som er smussige eller mindre enn 48 gr.
5. Konservierte Eier.
6. Kühlhäusererier.
7. Feinfleckige Eier, Fleckeier, må ikke leveres.

Amerika. Det er 3 forskjellige standarder, en for direkte salg for produsenter, en for engrossalg og en for detaljsalg. Innen hver av disse grupper er det flere graderinger for hele partier. Eggene sorteres etter skallet, luftblæren, hviten og kimen i følgende klasser:

- | | |
|------------------|-------------------------|
| 1. U.S. Spezial, | 5. U.S. Standard dirty, |
| 2. " Extra, | 6. " Trade " , |
| 3. " Standard, | 7. " Checks " , |

Resten er "inedible eggs" eller "loss" som ikke omsettes.

S/L Norske Eggsentraler begynte med kvalitetskontroll og sortering i 1934. For sortering og prisnotering gjelder disse klasser:

Klasse A (Solegg),

" B

" C

Klinkeegg,

Store kyllingegg (45 - 50 gr.),

Små kyllingegg (under 45 gr.).

5347. Samvirkemessig omsetning av fjørfeslakt. Da egg- og fjørfekjøttproduksjonen hører så nøye sammen og er beregnet på vesentlig de samme forbrukere, er det svært naturlig at omsetningen og behandlingen av fjørfeslakt overtas av eggsalgsorganisasjonene. Den vanlige omsetningsmåte har vært å selge til oppkjøpere eller kjøpmenn og grosserere i de større byer. En del kyllinger er det også avsetning for direkte til hoteller og pensjonater. Storparten er dog solgt som levende dyr med sams pris for god og dårlig vare. Produktet er også blitt markedsført i en lite tiltalende tilstand. Ofte er slaktede dyr blitt pakket og sendt i gamle fiskekasser og pakkasser. Skal forbruket og omsetningen av denne komme opp i hva den bør være, må man sørge for en mere ensartet behandling av slaktet og gjennomføre standardpakking i standardisert emballasje. Fordelene ved samvirkemessig omsetning er at fagfolk kan utføre slakting, behandling, sortering, pakking og lagring. Slakting og behandling kan foregå på en mere rasjonell og hygienisk betryggende måte, og dette kommer både produsentene og forbrukerne til gode. Direkte omsetning er ganske visst på sin plass når det gjelder produsenter som bor i nærheten av større forbrukssteder. Men det er jo de færreste som kan få avsetning for sitt slakt på den måten.

De fleste eggsentraler har nå endel omsetning av fjørfeslakt. I Trondheim er det opprettet en egen avdeling for fjørfe, Trøndelag fjørfesentral, for å besørge denne omsetning. Omsetningen foregår på følgende måte:

Når dyra er slakteferdige, samles de av egglagene og sendes levende til sentralen. De sendes i lette kasser med trebunn og med vegger og tak av netting. Ved framkomsten blir dyra slaktet, ribbet og gitt en slik behandling at de i slaktet tilstand gir et tiltalende produkt. Er de for magre, blir de føret en tid. Da produksjonen av fjørfeslakt i høy grad er en sesongproduksjon, foretar sentralen fryserilagring i den tid da tilførselen er stor og prisene lave. For kyllinger pleier markedstilførselen å være størst i juli, august og september. Prisene beveger seg i omvendt forhold til tilførselen. Ofte er prisen dobbelt så høy i mai og juni som i de tre etterfølgende måneder juli - september. Så stiger prisene igjen og blir i februar - april 3 ganger så høye som sommerprisen. Høns betales også best i vårmånedene mars - mai, senere faller prisene og når sin laveste grense i september og oktober. Det har likevel vist seg at forholdsvis lite fjørfeslakt er blitt omsatt av eggcentralene. Fjørfeslakterinemnda har beregnet den årlige produksjon av fjørfeslakt til 2 mill. stk. Halvparten utrangsjerte verpehøns og halvparten kyllinger. Nemnda regner med at 1,5 mill. stk. blir solgt og resten brukt av produsentene. Av dette salgskvantum er mindre enn 20 % omsatt gjennom eggcentralene. De er heller ikke utstyrt med hjelpemidler for dette arbeid. Rogaland Egglag har et tidsmessig slakterianlegg i Sandnes, men der har man ikke anlegg for feting av fjørfe, og det er en stor mangel ved et slikt an-

legg. Trøndelag Eggsentral har som før nevnt, et lite anlegg. Ellers er det gjort svært lite for å få omsetninga av fjørfeslakt inn i samvirkemessige forhold.

I det siste har det vært arbeidd med å få et særskilt slakteanlegg for fjørfe i Oslo, og ei nemnd har greidd ut saken og lagt fram innstilling (1939). Den foreslår at det skal settes igang fjørfeslakteri i Oslo - Norges Fjørfe-slakteri S/L.

Nemnda regner med at det årlig blir omsatt ca. 700 000 stk. fjørfeslakt på Osломarkedet, og hvis fjørfeslakteriet kan få 150 000 av disse, regner den med at det vil gå an å sette slakteriet i gang. Det krever at en får tegnet medlemmer med tilsammen 4 - 500 000 høns.

Hvis det går å få realisert denne planen for slakteri i Oslo, mener en å ta opp spørsmålet om omsetningen av fjørfeslakt i de andre landsdeler etterpå.

535. Samvirkemessig omsetning av hagebruksprodukter og bær.

5351. Fruktomsetningen. Den største del av den norske salgsfrukt produseres ikke av fagutlærte gartnere og hagebrukere, men av mindre gård- og småbrukere, og frukt dyrkingen går inn som et mere eller mindre betydningsfullt ledd i gårdsdrifta. Vi mangler oppgaver over hvor stor den samlede produksjon av frukt er. Gjennom jordbrukstelingen har man nok oppgaver over antall frukttrær, men det mangler oppgaver over avkastning pr. tre.

Ved jordbrukstelingen i 1900	var det	1 683 000	frukttrær	i landet,
" - " -	i 1907	" "	1 940 000	" " "
" - " -	i 1917	" "	1 924 000	" " "
" - " -	i 1929	" "	2 513 000	" " "
" - " -	i 1939	" "	3 750 000	" " " (foreløpige tall)

Hvis vi setter avkastningen til ca. 15 kg. pr. tre, skulle vår egen avl være ca. 56 mill. kg.

Omsetningsforholdene for norsk frukt har helt forandret seg i løpet av de siste 25-30 år. Den norske frukt var omtrent uten konkurrent på markedet ved dette århundres begynnelse. Publikums krav til kvalitet og markedsføring var små, og innførselen var beskjeden. Så kom den amerikanske frukt i ensartede kvalitetssorteringer, kjøperne fikk større krav med omsyn til varekvalitet og markedsføring, og avsetningsforholdene for den norske salgsfrukt ble etterhvert stadig verre. I årene 1901-05 var den gjennomsnittlige nettoinnførsel av frisk frukt:

Epler og pærer	443 tonn.
Appelsinger og citroner	4209 "

I 1929 og 1938 var nettoinnførslen:

	1929.	1938.
Epler og pærer	4 745 tonn.	5 028 tonn
Appelsiner og citroner	15 274 "	28 404 "
Bananer	7 938 "	8 732 "

Vår innførsel av epler og pærer er altså mere enn 10-doblet, og av appelsiner og citroner henved 7-doblet. Vår fruktavl har nok gått framover både kvalitativt og kvantitativt, men forbruket av frisk frukt har øket langt sterkere. En betydelig del av denne økning er derfor dekket ved øket innførsel av frisk frukt. Vi har her et behov å dekke, og norsk frukt dyrking er i rask økning i de siste år. Med de mange nyplantinger og unge frukttrær vi nå har, er det ingen tvil om at vi på dette område igjen blir mer sjølhjulpen.

En årsak til de uheldige omsetningsforhold er at det dyrkes altfor mange sorter, så det er vanskelig for grossistene og kjøpmennene å få store partier av samme sort og med ensartet kvalitet. På utstillingen var det lenge så at de som stilte ut de fleste sorter, fikk de beste premier. Fra 10 fruktsalgslag på Sør- og Østlandet 1922 ble det levert ikke mindre enn 51 forskjellige eple-sorter og 17 forskjellige pæresorter, og i 1928 ble det fra fruktsalgslagene i Sogn gjennom en Oslo-kommisjonær omsatt i alt 27 forskjellige eplesorter. I de siste åra er det blitt bedre.

Av den frukt vi innfører fra U.S.A. og Kanada, er det 6 - 8 velkjente sorter (Jonathan, Spitzenburger, Winesapp, Ortley, Newtown pippin), og disse er for lenge siden blitt kjent og etterspurt både av kjøpmenn og publikum.

Det er de små fruktdyrkere som står svakest her. De store fruktdyrkere som sorterer, pakker og selger sin frukt sjøl, ser snart at det er nødvendig å begrense sortsantallet. De små fruktdyrkere som ikke kommer i direkte berøring med markedet, foretar oftest sortsvalg etter sin egen smak, og et fruktsalgslag som skal omsette frukt fra 50 - 100 slike produsenter, får en unødig forøkning i sine omsetningeoutgifter ved det forøkte arbeid som sortering og pakking av slik vare gir.

5352. Fruktsalgslag. Da den store mengde av fruktdyrkere ikke er spesialister, er det nødvendig at deres arbeid først og fremst konsentreres om selve produksjonen, mens sortering, pakking, lagring og omsetning overtas av fruktsalgslagorganisasjoner. De fruktdyrkere som bor nær byene, kan nok få god avsetning gjennom torgsalg, som jo er en omsetningsmåte som ikke stiller store krav til varens markedsføring. De større fruktdyrkere som har innsett nødvendigheten av å begrense sortsantallet og som har gjennomført god sortering og god pakking, kan oppnå gode forbindelser blant private oppkjøpere og kjøpmenn og være godt tjent med denne ordning. Men for de små og middelsstore fruktdyrkere er organisasjonen en nødvendighet.

I 1917 oppnevnte Landbruksdepartementet etter initiativ av professor Misvær en organisasjonskomité for salg av norsk frukt. På møtet 1918 vedtok man sorteringsregler for epler og pærer og en normalkasse for disse. Disse sorteringsregler og denne normalkasse har siden vært brukt av de fruktsalgs- lag som står tilsluttet Det norske Hageselskap (tidligere Selskapet Havedyrk- ningens venner). I 1928 vedtok Vestlandske Fruktdyrkarlag også å bruke samme kasse, og samme år fastsatte Norges Statsbaner standardfrakter for frukt i nor- malkasser. I 1929 ble fruktkassen standardisert.

Fruktsalgsorganisasjonenes oppgave er:

1. Felles innkjøp av emballasje.
2. Ensartet sortering av salgsfrukter.
3. Ensartet pakking.
4. Ensartet emballering.
5. Ensartet merking.
6. Fellessalg av frukten.
7. Felles reklame.

Ifølge organisasjonskomiteens forslag må all frukt som skal selges gjennom fruktsalgs- lag, være sortert og pakket gjennom autoriserte pakkere et- ter de gjeldende regler. I alminnelighet er det ordnet slik at laget overtar all sortering og pakking ved fast ansatte fruktpakkere. Laget må da ha et sentralt beliggende rom for sortering og pakking, og helst også et rom hvor frukten kan oppbevares en tid. Helst bør lagets medlemmer ha leveringsplikt for all frukt av 1. klasse. Frukt som ikke holder sorteringskravet, kan vi- sis tilbake. Laget ledes av et ansvarlig styre og en forretningsfører, som foruten å være regnskapskyndig også må ha forstand på frukt. Enkelte frukt- salgslag har bygget kjølehus for å kunne oppbevare frukten en tid

5353. Omsetningen av grønnsaker og andre hagebruksprodukter. Omsetnin- gen av grønnsaker foregår delvis ved detaljsalg direkte fra produsent til for- bruker, men den største del av produksjonen for salg omsettes gjennom forhan- dlere. Detaljsalg direkte fra gartneri, grønnsakfelt, eller hage foregår ennå i en del utstrekning særlig på mindre steder. Sjøl i små byer er dog torg- salget mer alminnelig. I større byer trenges disse omsetningsmåter etter hvert bort eller tilbake av butikksalget. Engroshandelen foregår hos oss både direkte fra produsent til detaljist, og fra produsent gjennom grossist som igjen selger til detaljisten. Framstillingen av en virkelig engroshandels- vare har her i landet ennå ikke nådd den utvikling den bør ha. Den vesent- ligste del av økningen i omsetningen av norske hagebruksprodukter gjennom de siste år, utgjøres av økningen av den lokale tilførsel med salg i detalj. Engrosvaren og omsetningen av den er det neste trin i utviklingen.

Når omsetningen en gros blir gjennomført i sine beste former, er den til stor fordel for større produsenter og produsentsammenslutninger. På en

grei og arbeidssparende måte kan en da få avsatt store varemengder. Og detaljistene har fordel av denne omsetningsmåte, da det blir lettere for dem å skaffe seg større, ensartede varemengder på denne måten. Engroshandelen stiller store krav til produktenes ensartethet, sortering og standardisering. Hvordan dette blir gjennomført i de enkelte tilfelle, beror på avstandene og leveringsmåten.

I de store byer i utlandet er engrostorghandelen av langt større betydning enn detaljtorghandelen. De varer som selges en gros på torget, er oftest beregnet på detaljistenes forsyning for dagen, og derfor brukes det som regel en pakking som er noe enklere enn eksportpakking. Engrostorghandelen foregår helst tidlig om morgenen. På Covent Garden Market i London begynner den i 3-tiden om morgenen, og avvikles i et raskt tempo. I New York kommer produktene inn i salgsløkene mellom 2 og 6 om morgenen, og hele salget avvikles mellom 6 og 8. Den mest hensiktsmessige form for engrostorghandel har vi i auksjonssystemet som finnes både i de mere primitive former, og i de mest moderne og hensiktsmessige former. Det såkalte salg over elektrisk ur passer når partiene er relativt små. ("Dutch System" eller det hollandske system). Det er utviklet i Holland og Nord-Tyskland. Hollenderne har i de siste 30 år i stadig stigende grad omsatt sine hagebruksprodukter gjennom auksjoner. Det skal nå finnes ca. 300 slike auksjoner i Holland, og det angis at 45 % av gartneri- og hagebruksproduktene i Holland omsettes på denne måten.

Fordelene ved det hollandske system er at salg av små partier som de vanlige små hagebrukere bringer inn til byen, kan foregå raskt. Derved spares det tid både for produsenten og kjøperen. Kjøperne er plassert i trappetrinsordnede kjøperplasser, og hver kjøper har sin pult med nummer. Fra pulten fører en elektrisk ledning til et auksjonsur som er plassert rett imot kjøperne. I kanten av tallskiven finnes tall, f.eks. fra 100 og nedover. Ved å trykke på en knapp på pulten sin, kan kjøperne få viseren til å stanse hvor man ønsker på tallskiven. I det samme tendes en lampe inne i tallskiven, og det nummer vedkommende kjøper har, kommer tilsyne.

Før auksjonen begynner, har kjøperne anledning til å se på varene. Når auksjonen begynner, kjøres varene fram under auksjonsuret. Viseren settes på 100 og beveger seg langsomt nedover. Når viseren kommer ned på en pris som kjøperen synes han kan betale, stanser han viseren ved å trykke på knappen, hans nummer kommer fra på tallskiven, og sekretæren noterer numret og prisen. Hvis vedkommende ikke vil ta hele partiet, begynner man forfra igjen.

Som et eksempel på suksjonssalgets effektivitet, kan nevnes at på gartnerhallen i Oslo ble det den 24/11 1930 på 25 minutter solgt 404 normal-kasser frukt til en samlet verdi av kr. 5.961,-.

Foruten at systemet er svært effektivt når det gjelder å selge mange småpartier på kort tid, har det også en fordel deri at det hindrer at prisene

på enkelte partier skal bli uforholdsmessig lave. Vil kjøperen ha partiet, må han nemlig passe på å stoppe viseren før den kommer alt for langt ned, ellers kommer andre i veien for ham, og han blir sittende uten å få noe.

5354. S/L Gartnernes og Hagebrukernes Salgslag, Oslo, ble dannet den 15. mai 1930 som et samvirke­lag med vekslende medlemstall, vekslende kapital og begrenset ansvar.

Lagets formål er å omsette medlemmernes produkter gjennom gartnerhallen i Oslo. Salget skjer til forhandlere av de varer det gjelder, og til bedrifter som omsetter disse varer i mere eller mindre foredlet stand. Det til­lates bare salg av egen norsk produksjon. Rett til å opptre som kjøper på gartnerhallen oppnås ved å betale innskrivingspenger en gang for alle, og kontingent for hvert år.

Omkostningene ved omsetningen blir dekket ved salgsprovisjon, som nå utgjør 6 % av salgsbeløpet for tomater, agurker, meloner og jordbær, og 8 % for de andre varer. Dertil kommer den avgift som kjøperne svarer for plass i gartnerhallen. Salgslaget har egen salgshall på Grønmland med plass til 125 kjøpere.

Medlemskap. Som medlemmer opptas produsenter og produsentsammenslutninger, men også andre kan bli medlemmer mot å tegne minst 1 andel med tilsvarende garanti.

Hver andel er på kr. 20,-, og til hver andel hefter et garanti på kr. 200,- for de lån som laget har. Hver produsent må tegne 1 andel med tilsvarende garanti. Produsentsammenslutningen tegner 1 andel med tilsvarende garanti for hvert påbegynt 10 medlemmer.

Utmelding fra laget kan skje hvert år fra 1. juni når det sendes skriftlig melding om det minst 3 måneder forut. G. og H. skiller seg fra de fleste andre samvirke­lag ved at andelene ikke blir betalt tilbake ved uttredelse. Det er heller ikke sikkert at et medlem blir kvitt garantiansvaret sjøl om det melder seg ut, idet styret har rett til å bestemme om garantien skal frigjøres og når dette skal skje.

Blir det underskudd på drifta, er medlemmene ansvarlig for dette i forhold til mengden av leverte varer. Dette ansvar beholder man også for siste års drift, sjøl om man melder seg ut.

Loveringsplikt. Medlemmene har leveringsplikt til gartnerhallen for hele sin produksjon av de produkter som de har meldt inn i salgslaget og som skal omsettes gjennom forhandlere i Oslo, Aker og Bærum. Medlmsmøtet kan også beslutte at detaljsalg fra torg i Oslo skal være helt eller delvis forbudt for medlemmene.

Da det av enkelte medlemmer ble hevdet at salg over elektrisk ur tryk­ket prisene ned til skade for produsentene, ble det på årsmøtet 1931 vedtatt

at styret kan stanse omsetningen av grønn saker gjennom gartnerhallen med kort varsel hvis det finner det nødvendig. Overtredelse av medlemsplikten blir straffet med bøter inntil kr. 500,-.

Ledelse. G.H.S. ledes av et styre og medlemsmøter. Styret består av 7 medlemmer som såvidt mulig skal gi en forholdsmessig representasjon for de forskjellige produsentgrupper. Styret velges på årsmøtet. Formannen velges hvert år ved særskilt valg, de øvrige medlemmer i styret velges for 2 år av gangen, slik at det går ut 3 medlemmer av styret hvert år.

Styret ansetter bestyrer som har ledelsen av den daglige drift. Styret bestemmer salgstidene, og hvis tilførslene til gartnerhallen blir for store, kan det forlange at de produsenter som tilfører hallen større mengder av enkelte vareslag enn deres produksjon med rimelighet tilsier, skal begrense sine tilførsler.

Salgslaget forpliktes ved underskrift av styrets formann og auksjonsbestyreren i foreningen.

Voldgift. Alle tvistigheter skal avgjøres ved voldgiftsrett, hvortil her av partene velges 1 medlem. Det 3. medlem og oppmann i voldgiftsretten er fylkesmannen i Oslo.

Endringer av vedtektene kan bare gjennomføres med $2/3$ flertallsbeslutning av årsmøtet, hvor minst halvparten av medlemmene må være tilstede. Hvis det ikke møter så mange, blir det sammenkalt nytt møte med 14 dagers varsel, og da avgjøres det med simpelt flertall av de medlemmer som har møtt.

Oppløses laget, skal den del av formuen som er i behold, deles slik: Først betales andelen tilbake i den utstrekning de er i behold. Er det enda noen igjen, fordeles det på medlemmene i G.H.S. i forhold til omsetningen i de siste 10 år.

I det første driftsår som omfatter 11 måneder, 5/7 1930 - 30/4 1931, ble det omsatt gartneri- og hagebruksprodukter for i alt 553.287 kr. I 1938 var omsetningen kr. 2 217 000,-, omsetningen ved filialene i Bergen og Kristiansand S. medregnet.

5355. Bearomsetningen. Bearomsetningen har likesom omsetningen av så mange andre jordbruksprodukter, vært preget av tilfeldighet og mangel på planmessig samarbeid. Utnyttelsen av de store verdier som våre skogsbear representerer, har vært dårlig. Vi har overskuddsproduksjon både av ville og dyrkede bear, og bearproduksjonen er for så vidt for en del en eksportnæring. Organisasjonene for bearomsetningen må derfor helt fra først av være forberedt på å eksportere overskuddet av vår produksjon. Vi har også gode betingelser for å opparbeide denne næringsvei til å bli en betydelig faktor i bygdas økonomiske liv. I mange landsdeler, hvor det er store mengder av villbear og gode betingelser for dyrking av hagebear, er det også en befolkning som gjerne

vil skaffe seg en bi-inntekt som bearsanking og bearproduksjon kan gi. I enkelte bygder i Aust-Agder, særlig i de indre distrikter i bygdene Åmli, Gjøvdal og Froland, er bearplukking blitt mange familiers hovednæringsvei, og enkelte familier har i gode år greid å plukke bear for ca. 1000 kr. på en sommer. Enkelte familier har plukket ca. 4000 kg. på en sommer. Og enda er det bare en liten del av bærene som blir plukket, storparten råtner bort. Når omsetningen blir ordnet, har bear mulighet for å bli grunnlaget for en betydelig sidevirksomhet i jordbruket. Forbruket innenlands kan økes betydelig. En ikke ubetydelig mengde finner også anvendelse til framstilling av saft, marmelade og syltetøy. Av multer er det særlig store mengder i Nord-Norge. Som hermetiske multer kunne disse bli en meget etterspurt artikkel. Eksporten av blåbear, tyttebear, solbear og rips kan også bli langt større enn den er nå.

Den høyere sukkertoll er til stor skade for bearomsetningen; forbruket ville sikkert øke betydelig ved litt lettelse her. Omsetningen av norsk saft skades også av billige surrogater som føres på markedet uten å være betegnet som surrogat. Omsetning av slike surrogater reguleres nå gjennom forskrifter av 1936 om bear- og fruktsaft samt erstatningsmidler. Det har også vært forsøkt endel eksport av norsk saft; men da enkelte fabrikkantar også har sendt kunstig saft, har den norske saft fått et dårlig renommé, og markedet er blitt ødelagt. Også for bæreksporens vedkommende har vi vært utsatt for noe lignende. Før krigen hadde vi den største eksport av bear til England fra Vestlandet og Rogaland, vesentlig av blåbear, solbear og endel rips. Ymse forhold innen omsetningen gjorde imidlertid at eksporten til England kom til å arte seg på en mindre heldig måte. Istedenfor organisasjon og samvirke i eksporten, fikk man en vill trafikk, det ble en spekulasjonsforretning som alle skulle ha klo i. Istedenfor noen få store eksportorganisasjoner, fikk vi ca. 150 forskjellige eksportører med hvert sitt merke og alle med uensartet varekvalitet og pakking. Vi var kommet derhen at en av Englands største importører av norske bear uttalte at han ikke lenger hadde interesse av å få bear fra flere av våre tidligere gode bear-distrikter. (Etter beretning av herredsgartner Olimstad.) Og da eksporten igjen kom opp, var det fra andre distrikter hvor all eksport ble samlet på en eller få hender.

5356. Bæreksporten og det utenlandske marked. Vi har nå hatt en betydelig bærekspore i mange år.

	Eksport av hagebear i		Eksport av ville bear i		Samlet eksport	
	tonn.	1000 kr.	tonn.	1000 kr.	tonn.	1000 kr.
1912					583	
1929	154	103	719	470	873	573
1930	100	41	1 399	530	1 499	571
1937			184	121	184	121
1938			354	258	354	258

Eksporten av blåbær, solbær og rips er gått til England, vesentlig til grubedistriktene i Nord-England over Newcastle. Her er det godt marked for solbær og blåbær, dessuten selges det nok også endel rips, men den står lavt i pris. Tyttebær er det ikke noe marked for i England, eksporten går til Danmark og Tyskland. Det har også vært endel eksport til Amerika, men her er den norske bær utkonkurrert av Newfoundland, og det hevdes at Newfoundlands bestemmelse om forbud mot plukking av tyttebær før en nærmere bestemt dato har vært årsaken til at de har kunnet greie dette (Klose: Et større marked s. 27).

Disse markeder får sin vesentligste tilførsel fra andre land. Således får England solbær og rips fra Holland, Belgia, Frankrike og Tyskland og Polen. Særlig store mengder blåbær kommer fra Polen over Hamburg. Tyskland innfører tyttebær fra Finland og Sverige.

Englands årlige forbruk av solbær er oppgitt til ca. 18 mill. kg., hvorav dyrker de sjøl $\frac{2}{3}$, så importen blir ca. 6 mill. kg. Derav har Norge i de senere år levert 3 - 4 %. Nå er eksporten av hagebær praktisk talt opphørt.

Storparten av den norske eksport har gått over byene Stavanger, Bergen, Kristiansand, Arendal, Oslo og Kristiansund.

5357. Bærlagenes organisasjon. Det er hagebruksfunksjonsårene, særlig fylkesgartnerne, som har arbeidet mest for å organisere bærlag i de ymse landsdeler. Av de forskjellige landsdeler er det Aust-Agder som etter verdenskrigen har vært det ledende fylke, både når det gjelder bærekseport, og når det gjelder samvirkemessig organisasjon. De erfaringer som er høstet i dette tidsrom, går alle ut på at enkeltvis opptreden av mange eksportører kan aldri føre til et godt resultat. Det vil skorte på den nødvendige fasthet og orden i eksporten, og en får ikke den rette ensartethet i varebehandlingen.

Fordelene ved en organisert fellesopptreden i bærlag er mange.

1. En kan øve organisasjonsmessig kontroll med bærekvaliteten og kan levere større partier av ensartet, god vare, hvilket betinger høyere pris.
2. En kommer i direkte forbindelse med de største importører.
3. Organisasjonen kan opprette konserveringsanlegg, saftfabrikker og andre foredlingsanlegg for å fremme den innenlandske omsetning og nytte ut bær som ikke egner seg for eksport.

Bærlagene er organisert på samme måte som egglagene. De lokale bærlag i et distrikt er sammensluttet i et distriktbærlag. Disse bærlag er igjen sammensluttet i en stor landsorganisasjon, Norges Bærlag.

Vi skal her nevne noen forhold man må ta omsyn til ved organisasjon av bærlag:

Det geografiske område distriktsbærlaget skal omfatte, bør ha noenlunde ensartet værlag. Værlaget har stor betydning for bærekvaliteten og modningstid. Skal man få store partier med høy transportevne, må kvaliteten være god og ensartet, og modningstiden må være ens. I skogsdistriktene vokser bærene tildels i skygge og er mindre holdbare enn bær fra distrikter hvor de får mere lys under veksten. Det synes å være en sådan forskjell mellom bær fra Sørlandet og Østlandet. Kanskje kommer det av at skyggebær får tynnere hud enn bær som vokser i mere åpent lende. Distriktsbærlaget kan i alminnelighet omfatte et fylke; bare i unntakstilfelle bør distriktet være mindre. Ellers blir værlaget og transportsforholdene ved siden av tilgangen på bær de tre viktigste faktorer man har å ta omsyn til ved fastsettelsen av det område laget skal omfatte.

Lokale bærlag dannes i de fylker hvor det er bær nok, og hvor det er en befolkning som er interessert i bærsaken. Her som ellers bør man ikke ta med andre enn de som virkelig er interesserte. Uinteresserte og uvillige medlemmer tynger bare. Det er bedre å begynne med noen få og interesserte medlemmer; går det bra med lagets drift, kommer nok også de andre med. Når en går fram på denne måten, sikrer en seg også at bærene blir behandlet på en slik måte at kvaliteten blir god og ensartet. Det lokale bærlag bør være så stort at det kan lønne en forretningsfører som i beertiden har nok med å føre kontroll med bærenes kvalitet og bærkurvenes fylling og vekt. Ved kontrollen bør en særlig være oppmerksom på at det ikke må sendes våte bær og kurver som det flyter saft av. Innholdet av slike kurver er som regel muggent når det kommer fram. Det bør heller ikke være brune eller umodne bær i kurvene. Særlig fra skogsdistriktene sendes det ofte brune bær. Bærlaget ledes av et styre på 3 mann.

På grunn av at bæreksperten hviler på et rent høstingsbruk er det vanskelig å få medlemmene til å føle seg ^{så} fast bundet til omsetningsorganisasjonen som når næringsveien har et produksjonsmessig grunnlag. Men det er av den aller største betydning å få en fast organisasjon slik at all eksport fra et distrikt foregår samlet under en hånd gjennom distriktsbærlaget. Dette ledes av et styre, valgt av de lokale bærlag, og en forretningsfører som får å utrette fellesorganisasjonens kontroll med de enkelte bærlag. De lokale bærlag skal ha hvert sitt nummer tilføyet til kurvene ved siden av den felles merking, ved stikkprøven kan da fellesorganisasjonen ved egne kontrollører undersøke om bærekvalitet, pakking og merking er i overensstemmelse med bærlagets vedtekter. Varepartier som ikke tilfredsstiller kravene til kvalitet, pakking og merking, vrakes.

En av eksportorganisasjonens oppgaver er også å sørge for at partier som ikke egner seg som eksportvare kan bli utnyttet. I år med dårlige værlforhold, når det er meget regn under høstingen, eller når modningen foregår

for hurtig, kan det bli store mengder av slike bær. Det er heldig at laget står i forbindelse med saftfabrikker for å få nytt ut bær som ikke kan tåle transport. Eksport av blåbær i tønner eller dunker har også vært brukt endel for blåbær som ikke er faste og tørre nok til å forsendes i vanlige bærkurver som første klasses frisk vare. Men disse bær må naturligvis heller ikke være så bløte og overmodne at de blir bedervet under transporten.

Som før nevnt, har vi flere distriktsbærlag. Som eksempel på hvordan en slik organisasjon er bygd opp, skal vi her ta for oss Øst-Norges Bærlag (Ø.N.B.).

5358. Øst-Norges Bærlag. ble stiftet i 1929 med hovedkontor i Oslo. Det er en sammenslutning av lokale bærlag i Østlandsbygdene, og lagets formål er å skaffe de lokale bærlags medlemmer en sikker og lønnsom avsetning for bær.

Som medlemmer opptas lokale bærlag. Andelskapitalen er delt på andeler å kr. 10,-. Bærlagene tegner 1 andel for hver påbegynt 10 medlemmer. Andelene innbetales ikke kontant ved innmeldingen; innbetalingen foregår ved trekk i oppgjøret. Noen garantikapital finnes ikke, og medlemmene hefter således ikke for Ø.N.B.'s forpliktelser utover den tegnede andelskapital. Ialt var det til utgangen av 1930 innmeldt 157 lag som fordelte seg på de ymse distrikter som følger:

Hedmark	97	innmeldte lag,
Opland	24	" "
Akershus	18	" "
Buskerud	17	" "
Østfold	1	" "
<hr/>		
<u>I a l t</u>	<u>157</u>	<u>innmeldte lag.</u>

I 1938 hadde Ø.N.B. 207 lag innmeldt som leverandører, derav var 141 medlemmer.

Leveringsplikt. Medlemmene har plikt til å levere til Ø.N.B. alle dyrkede eller plukkede bær av de sorter og kvaliteter som laget omsetter.

Ø.N.B. har et eget noteringsutvalg. Bærene noteres 3 ganger i uken, tirsdag, torsdag og lørdag. Noteringen gjelder for de to følgende ankomstdager, og noteringen fastsettes på grunnlag av de priser som er oppnådd i Oslo og ved eksport. På grunn av konkurranse fra de private oppkjøpere, har man ikke våget å gå til offentlig notering enda. Noteringene bekjentgjøres for medlemmene ved telefonbeskjed til en tillitsmann i hver av de 12 telefondistrikt som distriktbærlaget omfatter. Denne tillitsmann sørger da for at prisene blir kjent for alle lag som hører til samme telefondistrikt.

Alle lag som ønsker det, får sine varer avregnet etter noteringsprisen. De større lag som kan skaffe store omsartede varepartier, eksporterer

med Ø.N.B. som kommisjonær, og i alminnelighet oppnår de da høyere pris enn noteringen.

Ø.N.B. er også andelseiere i G.H.S. (gartnerhallen) og omsetter en del tyttebær ved auksjonssalg.

Ø.N.B. omsatte i 1930 ca. 10 % av den bærmengde som kom til Oslo med jernbane og bil (etter oppgave av Rømche-Moe). Den samlede omsetning var:

	1930.	1938.
Tyttebær	227 400 kg.	19 580 kg.
Blåbær	85 600 "	227 146 "
Rips	19 200 "	15 599 "
Solbær	15 700 "	1 942 "
Multer	12 900 "	4 642 "
I a l t	<u>360 800 kg.</u>	<u>266 633 kr.</u>

Utmelding. Ønsker et medlem å melde seg ut, må det skje minst en måned før regnskapsårets utløp. Lag som melder seg ut, har ingen rett til å få sine andeler tilbakebetalt, og det kan ikke gjøre krav på part i den formue som Ø.N.B. har.

Ledelse. Ø.N.B. ledes av et styre og representantskap. Styret består av 6 medlemmer. Formannen velges hvert år ved særskilt valg. De andre medlemmer velges for 2 år av gangen, og det går ut skiftevis 2 og 3 medlemmer hvert år.

Representantskapet (i vedtektene kalt medlemsmøte) er den øverste myndighet. Det består av representanter fra de tilsluttede lokale lag. Hvert tilsluttet lag sender 1 medlem. Dessuten sendes nok 1 representant når laget har hatt en samlet omsetning av bær gjennom Ø.N.B. for over kr. 10 000,- i siste driftsår. Medlemsmøte skal holdes minst 1 gang årlig, og ellers kan det sammenkalles når styret eller minst 1/5 av medlemmene ønsker det. På medlemsmøtene har hver representant 1 stemme.

Overskuddet skal anvendes på følgende måte:

1. Minst 2 % avskrives på fast eiendom.
2. " 10 % " " inventar.
3. Av resten skal minst 40 % tillegges fondene. Hvis det utdeles bonus, må denne ikke overskride 70 % av det gjenværende nettooverskudd.

Oppløsning. Ved oppløsning skal den formue som er i behold, etterat alle forpliktelser er dekket, anvendes til å betale tilbake medlemsandelene i den utstrekning disse er i behold. Blir det enda noe til overs, skal dette fordeles på medlemmene i forhold til omsetningen i Ø.N.B. i de siste 10 år.

De lokale bearlag tilsluttet Ø.N.B. er sammenslutninger av beardyrkere i et distrikt som er høvelig stort for levering. Hvor forholdene tilsier det, kan også de lokale bearlag slutte seg sammen i større lokale distrikts-

bærslag som blir (direkte) medlemmer av Ø.N.B. Enhver som ønsker det, kan bli medlem ved å melde seg inn i det lokale lag og betale kr. 0,50 i årlig avgift og godta de regler for dyrking og plukking av bær som Ø.N.B. har satt opp, og ellers overholde de gjeldende vedtekter for lokale bærslag og Ø.N.B. Uttredelse kan skje med 1 måneders varsel før regnskapsårets utgang. Uttredende medlemmer har ikke krav på noen andel i formuen, hverken i det lokale bærslag eller i Ø.N.B.

De lokale bærslag ledes av et styre på 3 mann, valgt av årsmøtet. Styret leder lagets virksomhet, ansetter kontrollør, sørger for anskaffelse av emballasje og annet pakkingsmateriale, og sørger for at medlemmene får rede på de regler for pakkning som gjelder for Ø.N.B. Bær som er uskikket for salg, vises tilbake av lagets kontrollør.

Oppløses laget, skal den formue som laget enda har i behold, deles på medlemmene i forhold til den mengde bær hvert medlem har levert i de siste 5 år.

536. Honningcentralen A/L.

Den ble opprettet i 1928 av Den Norske Biavlforening, eller Norges Birøkterlag som nå er navnet på foreningen.

Fra først av var Honningcentralen organisert som en mellomting av samvirkelag og aksjeselskap. Det var ikke satt fast hvor mange andeler hvert medlem kunne ha, og utbyttet pr. andel var ikke avgrensa. Disponenten kunne ha inntil en tredjedel av samlet andelskapital. Hver andel ga en stemme på årsmøtet.

I 1933 ble det vedtatt nye vedtekter. De er siden blitt endra litt et par ganger og er nå mere samvirkemessige.

Som medlemmer kan opptas både honningprodusenter og andre interesserte. Som regel skal de være medlemmer i Norges Birøkterlag. Er de ikke det, må de tegne minst ti andeler for å få bli med. Andelene er på kr. 10,-. Det skal tegnes en andel for tre kuber. Forrentningen av andelene må ikke være høyere enn 5 %. Medlemmene har leveringsplikt for 50 % av sin produksjon, og resten kan de selge på det lokale marked, hvis det er høve til det. Det de ikke får solgt der, skal leveres til Honningcentralen.

Avregningen foregår etter poolingsystemet og etter kvalitet. Førsteklasses honning er definert som "lys sommerhonning og lynghonning med fin konsistens, fri for blomsterstøv og skum. Honningen må ikke ha vært oppvarmet".

Styret består av disponenten, en representant fra Norges Birøkterlag og to valgt av årsmøtet i Honningcentralen.

På årsmøtet møter andelseierne. Stemmeretten avhenger av antall andeler, 1 - 10 andeler gir 1 stemme, 10 - 20 gir 2 og over 20 andeler gir 3

stemmer. Et medlem kan gi et annet medlem fullmakt til å møte og stemme for seg.

Visse avvik fra samvirkeprinsippene er det altså fremdeles. Produsenter som ikke er med i Norges Birøkterlag, stilles ikke på like fot med de andre ved innmeldingen. Stemmeretten står i et visst forhold til tallet på andeler, uten at dette er begrenset etter produksjonen eller på annen måte. Men stort sett kan en nå si at Honningcentralen er organisert og arbeider som et samvirkelag.

537. Blandede salgslag for jordbruksprodukter.

De blendede salgslag er som regel oppbygd helt på distriktsbasis. Det er distriktorganisasjoner som søker å omsette mest mulig av bygdens produkter. Da organisasjonsformen er svært elastisk, høver den godt i distrikter hvor det er små varepartier som skal samles. De kan omfatte få eller mange produkter, etter hvor utviklet samarbeidet er. Salgslagene kan også være forenet med innkjøpssamvirket. Av blendede lag skal vi nevne:

Bøndernes Salgslag, Trondheim, opr. 1920.

Nord-Møre Landbruksforretning, Kristiansund N. opr. 1913.

Romsdals Sals- og Kjøpelag, Molde, opr. 1918.

Sunnmøre Salslag.

Bøndernes Salslag, Grimstad.

Jåtun Felles salg, Stavanger.

Vi skal her bare omtale Bøndernes Salgslag i Trondheim nærmere, da det er det største av disse salgslag og har den mest omfattende virksomhet. Det er dessuten svært hensiktsmessig organisert.

Bøndernes Salgslag, Trondheim er opprettet 29. oktober 1920 som et samvirkelag med vekslende medlemstall og begrenset ansvar. Salgslagets medlemmer er bønder fra Sør- og Nord-Trøndelag og Nordland fylker. Pr. 31. desember 1938 var medlemstallet 5 812 med en innbetalt andelskapital på kr. 537 730. Kapitalen er skaffet tilveie ved andeler som er tegnet av medlemmene i forhold til brukenes skyld og det antall beregnede storfe som man år om annet før på vedkommende bruk: 1 andel å kr. 10,- pr. beregnet storfe (1 storfe = 8 sauer eller geiter eller 2 griser over 4 måneder), og minst 1 andel for hver påbegynt skyldmark. Eier eller bruker av eiendom under en halv skn. er ikke pliktig til å tegne andeler etter skyldmarken, og ingen er pliktig til å tegne over 50 andeler.

Salgslagets formål er å skaffe medlemmene sine sikker og god avsetning av landbruksvarer gjennom foredling, forbedret sortering, pakking, felles salg og forsending av disse varer. Salgslaget omsetter kjøtt og fleisk, huder og skinn, stråfôr, fôrhavre, poteter, grønnsaker, bær og hagebruksprodukter, leilighetsvis vilt, ull etc. Rent forretningsmessig er virksomheten

delt i 5 avdelinger:

1. Engrosavdelingen for kjøtt,
2. Avdelingen for huder og skinn,
3. Pølsemakeriene og detaljhandelen,
4. Landbruksavdelingen,
5. Hagebruksavdelingen med saftpresseri.

For avdeling er det avdelingssjef som treffer de nødvendige disposisjoner i samråd med disponenten. Denne ordning er svært hensiktsmessig, idet folk og transportsmidler kan nyttes ved en annen avdeling, hvis det ikke er full beskjeftigelse i egen avdeling.

Omsetningen er en gros og en detalj.

Foruten hovedkontor i Trondheim har laget datterselskapene Bøndernes salgslag A/S, Namsos, Bøndernes Salgslag A/S, Steinkjær og Bøndernes Salgslag A/S, Oslo. Det siste besørger omsatt på Oslo Kjøttthall livdyr og det slakt som ikke finner avsetning på det lokale marked. Dessuten omsettes ved Oslo-kontoret endel høy, poteter, smør og egg.

Medlemmene har leveringsplikt for hele sin produksjon av slaktedyr, med unntak av det som de slakter til eget bruk. Medlemmene har dessuten lov til å selge slakt til direkte forbruk i egen bygd eller nærmeste by, unntatt steder hvor slakteriet har utsalg.

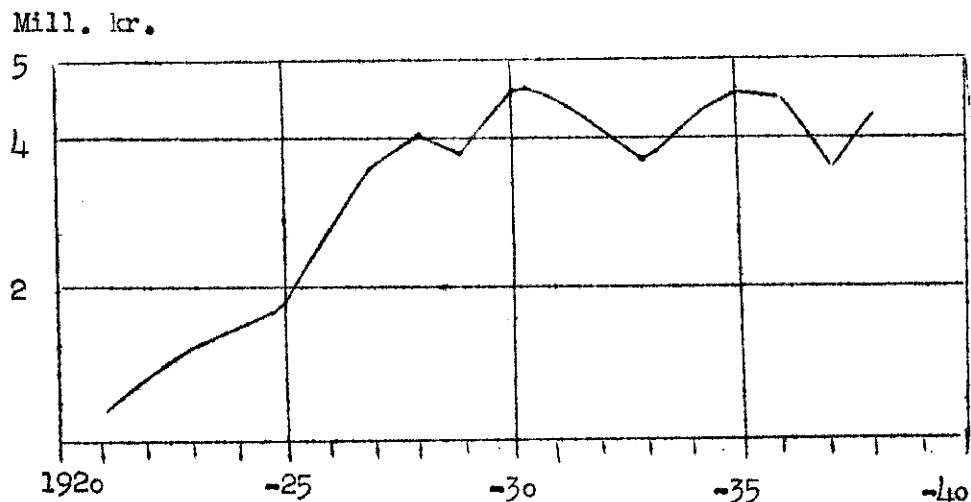
Ved prisnoteringer som utføres av disponenten og et styremedlem, holdes medlemmene underrettet om priser og markedsforhold. Laget driver delvis med fast oppkjøp av slakte- og livdyr. Laget kjøper også andre produkter i fast regning. Salgslaget omsetter også varer fra ikke-medlemmer pr. kommisjon til dagens pris og mot vanlig provisjon. Bare medlemmene får bonus.

Salgslaget ledes av et styre og et representantskap. Styret består av 6 medlemmer. Av disse skal minst 2 være fra Sør-Trøndelag og minst 2 fra Nord-Trøndelag. Representantene blir valgt herredsvis ved direkte valg. 20 - 60 medlemmer gir rett til 1 representant, over 60 medlemmer gir rett til 2 representanter. Herreder som ikke har 20 medlemmer, kan slå seg sammen og velge representant i fellesskap. Både styret og representantskapet blir valgt for 2 år.

Medlemmene har plikt til å stå tilsluttet laget i 6 år regnet fra 1. januar det året laget ble stiftet, og utmelding må skje 1 år før denne periode går ut, hvis ikke er medlemskapet fornyet for 5 år. For å sikre seg mot så stor utmelding på en gang at lagets eksistens blir truet, er det fastsatt i lovene at ikke mer enn 10 % av medlemmene kan tre ut samtidig. Blir det flere, må en avgjøre ved loddtrekning hvem som skal få tre ut.

Medlemmer som ønsker å tre ut, men som etter loddtrekning er blitt stående, skal få tre ut etter 1 års forløp.

Totalomsetning i Bøndernes Salgslag,
Kroneverdi 1913.



538. Tømmersalgsgesammasjonen.

Omsetningen av tømmer og trelast artet seg i årene etter 1920 på en måte som var lite heldig for skogeierne. Det foregikk en sterk konsentrasjon av de skogkjøpende organisasjoner, sagbruk, sellulosefabrikker, papirfabrikker osv., og skogeierne kom i et sterkt avhengighetsforhold til disse organisasjoner. For å få en mere tilfredsstillende ordning fant skogeierne det nødvendig å slutte seg sammen i salgsgesammasjoner. Det ble dannet skogeierlag med tømmersalgslag som underavdelinger. Tømmersalgslagene var enten helt selvstendige lag, eller de var sammensluttet vassdragsvis i skogeierlag. Medlemmene hadde ingen leveringsplikt til salgslaget, de meldte bare av hvor mye de ville selge gjennom laget i hver sesong. Styret eller en valgt salgskomite ordnet med salget, ofte uten noen særlig godtgjørelse. I enkelte lag hadde de dog dekking av utgiftene, idet laget krevet inn noen ører pr. levert tyllft tømmer. I forhold til de verdier det her dreier seg om, var denne gesammasjonsformen alt for enkel. I 1929 eksisterte det av salgsgesammasjoner Norsk Skogeierforbund med 14 underavdelinger og endel felleessalg for tømmer, hvorav antagelig 85 - 100 var i virksomhet (oppgitt av Medbøe). Skogeierforbundet var ikke oppbygd som forretningsorgan, og det hadde ingen betingelse for å bli en maktfaktor på trelast- og tømmermarkedet. Tømmersalgslagene hadde for løs gesammasjon. Dertil kom at de hadde omtrent selvstendig salgsgesammasningsrett. Deres oppreden overfor kjøperne ble derfor løs og uensartet. Skulle man bygge videre på dette grunnlag, måtte man ha henved 300 lokale tømmersalgslag for å oppnå avgjørende innflytelse på tømmermarkedet. Gesammasjonen ville derved bli temmelig personrik og sterkt desentralisert. Banksjef Medbøe utarbeidet 1929 plan til en sentral tømmersalgsgesammasjon for hele landet som ble vedtatt

for hurtig, kan det bli store mengder av slike bær. Det er heldig at laget står i forbindelse med saftfabrikker for å få nytt ut bær som ikke kan tåle transport. Eksport av blåbær i tønner eller dunker har også vært brukt endel for blåbær som ikke er faste og tørre nok til å forsendes i vanlige bærkurver som første klasses frisk vare. Men disse bær må naturligvis heller ikke være så bløte og overmodne at de blir bedervet under transporten.

Som før nevnt, har vi flere distriktsbærlag. Som eksempel på hvordan en slik organisasjon er bygd opp, skal vi her ta for oss Øst-Norges Bærlag (Ø.N.B.).

5358. Øst-Norges Bærlag. ble stiftet i 1929 med hovedkontor i Oslo. Det er en sammenslutning av lokale bærlag i Østlandsbygdene, og lagets formål er å skaffe de lokale bærlags medlemmer en sikker og lønnsom avsetning for bær.

Som medlemmer opptas lokale bærlag. Andelskapitalen er delt på andeler å kr. 10,-. Bærlagene tegner 1 andel for hver påbegynt 10 medlemmer. Andelene innbetales ikke kontant ved innmeldingen; innbetalingen foregår ved trekk i oppgjøret. Noen garantikapital finnes ikke, og medlemmene hefter således ikke for Ø.N.B.'s forpliktelser utover den tegnede andelskapital. Ialt var det til utgangen av 1930 innmeldt 157 lag som fordelte seg på de ymse distrikter som følger:

Hedmark	97	innmeldte lag,
Opland	24	" "
Akershus	18	" "
Buskerud	17	" "
Østfold	1	" "
<hr/>		
<u>I a l t</u>	<u>157</u>	<u>innmeldte lag.</u>

I 1938 hadde Ø.N.B. 207 lag innmeldt som leverandører, derav var 141 medlemmer.

Leveringsplikt. Medlemmene har plikt til å levere til Ø.N.B. alle dyrkede eller plukkede bær av de sorter og kvaliteter som laget omsetter.

Ø.N.B. har et eget noteringsutvalg. Bærene noteres 3 ganger i uken, tirsdag, torsdag og lørdag. Noteringen gjelder for de to følgende ankomstdager, og noteringen fastsettes på grunnlag av de priser som er oppnådd i Oslo og ved eksport. På grunn av konkurranse fra de private oppkjøpere, har man ikke våget å gå til offentlig notering enda. Noteringene bekjentgjøres for medlemmene ved telefonbeskjed til en tillitsmann i hver av de 12 telefon-distrikt som distriktsbærlaget omfatter. Denne tillitsmann sørger da for at prisene blir kjent for alle lag som hører til samme telefondistrikt.

Alle lag som ønsker det, får sine varer avregnet etter noteringsprisen. De større lag som kan skaffe store ensartede varepartier, eksporterer

med Ø.N.B. som kommisjonær, og i alminnelighet oppnår de da høyere pris enn noteringen.

Ø.N.B. er også andelseiere i G.H.S. (gartnerhallen) og omsetter en del tyttebær ved auksjonssalg.

Ø.N.B. omsatte i 1930 ca. 10 % av den bærmengde som kom til Oslo med jernbane og bil (etter oppgave av Rømche-Moe). Den samlede omsetning var:

	1930.	1938.
Tyttebær	227 400 kg.	19 580 kg.
Blåbær	85 600 "	227 146 "
Rips	19 200 "	15 599 "
Solbær	15 700 "	1 942 "
Multer	12 900 "	4 642 "
I a l t	<u>360 800 kg.</u>	<u>266 633 kg.</u>

Utmelding. Ønsker et medlem å melde seg ut, må det skje minst en måned før regnskapsårets utløp. Lag som melder seg ut, har ingen rett til å få sine andeler tilbakebetalt, og det kan ikke gjøre krav på part i den formue som Ø.N.B. har.

Ledelse. Ø.N.B. ledes av et styre og representantskap. Styret består av 6 medlemmer. Formannen velges hvert år ved særskilt valg. De andre medlemmer velges for 2 år av gangen, og det går ut skiftevis 2 og 3 medlemmer hvert år.

Representantskapet (i vedtektene kalt medlemsmøte) er den øverste myndighet. Det består av representanter fra de tilsluttede lokale lag. Hvert tilsluttet lag sender 1 medlem. Dessuten sendes nok 1 representant når laget har hatt en samlet omsetning av bær gjennom Ø.N.B. for over kr. 10 000,- i siste driftsår. Medlemsmøte skal holdes minst 1 gang årlig, og ellers kan det sammenkalles når styret eller minst 1/5 av medlemmene ønsker det. På medlemsmøtene har hver representant 1 stemme.

Overskuddet skal anvendes på følgende måte:

1. Minst 2 % avskrives på fast eiendom.
2. " 10 % " " inventar.
3. Av resten skal minst 40 % tillegges fondene. Hvis det utdeles bonus, må denne ikke overskride 70 % av det gjenværende nettooverskudd.

Oppløsning. Ved oppløsning skal den formue som er i behold, etterat alle forpliktelser er dekket, anvendes til å betale tilbake medlemsandelene i den utstrekning disse er i behold. Blir det enda noe til overs, skal dette fordeles på medlemmene i forhold til omsetningen i Ø.N.B. i de siste 10 år.

De lokale bærslag tilsluttet Ø.N.B. er sammenslutninger av bærdyrkere i et distrikt som er høvelig stort for levering. Hvor forholdene tilsier det, kan også de lokale bærslag slutte seg sammen i større lokale distrikts-

bærslag som blir (direkte) medlemmer av Ø.N.B. Enhver som ønsker det, kan bli medlem ved å melde seg inn i det lokale lag og betale kr. 0,50 i årlig avgift og godta de regler for dyrking og plukking av bær som Ø.N.B. har satt opp, og ellers overholde de gjeldende vedtekter for lokale bærslag og Ø.N.B. Uttredelse kan skje med 1 måneders varsel før regnskapsårets utgang. Uttredende medlemmer har ikke krav på noen andel i formuen, hverken i det lokale bærslag eller i Ø.N.B.

De lokale bærslag ledes av et styre på 3 mann, valgt av årsmøtet. Styret leder lagets virksomhet, ansetter kontrollør, sørger for anskaffelse av emballasje og annet pakkingsmateriale, og sørger for at medlemmene får rede på de regler for pakking som gjelder for Ø.N.B. Bær som er uskikket for salg, vises tilbake av lagets kontrollør.

Oppløses laget, skal den formue som laget enda har i behold, deles på medlemmene i forhold til den mengde bær hvert medlem har levert i de siste 5 år.

536. Honningcentralen A/L.

Den ble opprettet i 1928 av Den Norske Biavlforening, eller Norges Birøkterlag som nå er navnet på foreningen.

Fra først av var Honningcentralen organisert som en mellomting av samvirkelag og aksjeselskap. Det var ikke satt fast hvor mange andeler hvert medlem kunne ha, og utbyttet pr. andel var ikke avgrensa. Disponenten kunne ha inntil en tredjedel av samlet andelskapital. Hver andel ga en stemme på årsmøtet.

I 1933 ble det vedtatt nye vedtekter. De er siden blitt endra litt et par ganger og er nå mere samvirkemessige.

Som medlemmer kan opptas både honningprodusenter og andre interesserte. Som regel skal de være medlemmer i Norges Birøkterlag. Er de ikke det, må de tegne minst ti andeler for å få bli med. Andelene er på kr. 10,-. Det skal tegnes en andel for tre kuber. Forrentningen av andelene må ikke være høyere enn 5 %. Medlemmene har leveringsplikt for 50 % av sin produksjon, og resten kan de selge på det lokale marked, hvis det er høve til det. Det de ikke får solgt der, skal leveres til Honningcentralen.

Avregningen foregår etter poolingsystemet og etter kvalitet. Førsteklasses honning er definert som "lys sommerhonning og lynghonning med fin konsistens, fri for blomsterstøv og skum. Honningen må ikke ha vært oppvarmet".

Styret består av disponenten, en representant fra Norges Birøkterlag og to valgt av årsmøtet i Honningcentralen.

På årsmøtet møter andelseierne. Stemmeretten avhenger av antall andeler, 1 - 10 andeler gir 1 stemme, 10 - 20 gir 2 og over 20 andeler gir 3

stemmer. Et medlem kan gi et annet medlem fullmakt til å møte og stemme for seg.

Visse avvik fra samvirkeprinsippene er det altså fremdeles. Produsenter som ikke er med i Norges Birykterlag, stilles ikke på like fot med de andre ved innmeldingen. Stemmeretten står i et visst forhold til tallet på andeler, uten at dette er begrenset etter produksjonen eller på annen måte. Men stort sett kan en nå si at Honningcentralen er organisert og arbeider som et samvirkelag.

537. Blandede salgslag for jordbruksprodukter.

De blendede salgslag er som regel oppbygd helt på distriktsbasis. Det er distriktorganisasjoner som søker å omsette mest mulig av bygdens produkter. Da organisasjonsformen er svært elastisk, høver den godt i distrikter hvor det er små varepartier som skal samles. De kan omfatte få eller mange produkter, etter hvor utviklet samarbeidet er. Salgslagene kan også være forenet med innkjøpssamvirket. Av blendede lag skal vi nevne:

Bøndernes Salgslag, Trondheim, opr. 1920.

Nord-Møre Landbruksforretning, Kristiansund N. opr. 1913.

Romsdals Sals- og Kjøpelag, Molde, opr. 1918.

Summøre Salslag.

Bøndernes Salslag, Grimstad.

Jåtun Felles salg, Stavanger.

Vi skal her bare omtale Bøndernes Salgslag i Trondheim nærmere, da det er det største av disse salgslag og har den mest omfattende virksomhet. Det er dessuten svært hensiktsmessig organisert.

Bøndernes Salgslag, Trondheim er opprettet 29. oktober 1920 som et samvirkelag med vekslende medlemstall og begrenset ansvar. Salgslagets medlemmer er bønder fra Sør- og Nord-Trøndelag og Nordland fylker. Pr. 31. desember 1938 var medlemstallet 5 812 med en innbetalt andelskapital på kr. 537 730. Kapitalen er skaffet tilveie ved andeler som er tegnet av medlemmene i forhold til brukenes skyld og det antall beregnede storfe som man år om annet før på vedkommende bruk: 1 andel å kr. 10,- pr. beregnet storfe (1 storfe = 8 sauer eller geiter eller 2 griser over 4 måneder), og minst 1 andel for hver påbegynt skyldmark. Eier eller bruker av eiendom under en halv skn. er ikke pliktig til å tegne andeler etter skyldmarken, og ingen er pliktig til å tegne over 50 andeler.

Salgslagets formål er å skaffe medlemmene sine sikker og god avsetning av landbruksvarer gjennom foredling, forbedret sortering, pakking, felles salg og forsending av disse varer. Salgslaget omsetter kjøtt og fleisk, huder og skinn, stråfôr, fôrhavre, poteter, grønnsaker, bær og hagebruksprodukter, leilighetsvis vilt, ull etc. Rent forretningsmessig er virksomheten

delt i 5 avdelinger:

1. Engrosavdelingen for kjøtt,
2. Avdelingen for huder og skinn,
3. Pølsemakeriene og detaljhandelen,
4. Landbruksavdelingen,
5. Hagebruksavdelingen med saftpresseri.

For avdeling er det avdelingssjef som treffer de nødvendige disposisjoner i samråd med disponenten. Denne ordning er svært hensiktsmessig, idet folk og transportsmidler kan nyttes ved en annen avdeling, hvis det ikke er full beskjeftigelse i egen avdeling.

Omsetningen er en gros og en detalj.

Foruten hovedkontor i Trondheim har laget datterselskapene Bøndernes salgslag A/S, Namsos, Bøndernes Salgslag A/S, Steinkjær og Bøndernes Salgslag A/S, Oslo. Det siste besørger omsatt på Oslo Kjøttthall livdyr og det slakt som ikke finner avsetning på det lokale marked. Dessuten omsettes ved Oslo-kontoret endel høy, poteter, smør og egg.

Medlemmene har leveringsplikt for hele sin produksjon av slaktedyr, med unntak av det som de slakter til eget bruk. Medlemmene har dessuten lov til å selge slakt til direkte forbruk i egen bygd eller nærmeste by, unntatt steder hvor slakteriet har utsalg.

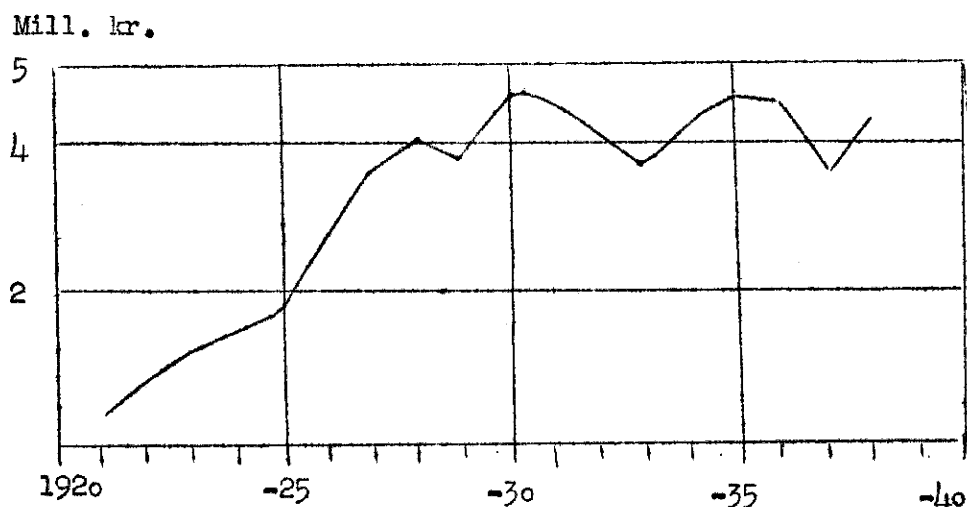
Ved prisnoteringer som utføres av disponenten og et styremedlem, holdes medlemmene underrettet om priser og markedsforhold. Laget driver delvis med fast oppkjøp av slakte- og livdyr. Laget kjøper også andre produkter i fast regning. Salgslaget omsetter også varer fra ikke-medlemmer pr. kommisjon til dagens pris og mot vanlig provisjon. Bare medlemmene får bonus.

Salgslaget ledes av et styre og et representantskap. Styret består av 6 medlemmer. Av disse skal minst 2 være fra Sør-Trøndelag og minst 2 fra Nord-Trøndelag. Representantene blir valgt herredsvis ved direkte valg. 20 - 60 medlemmer gir rett til 1 representant, over 60 medlemmer gir rett til 2 representanter. Herreder som ikke har 20 medlemmer, kan slå seg sammen og velge representant i fellesskap. Både styret og representantskapet blir valgt for 2 år.

Medlemmene har plikt til å stå tilsluttet laget i 6 år regnet fra 1. januar det året laget ble stiftet, og utmelding må skje 1 år før denne periode går ut, hvis ikke er medlemskapet fornyet for 5 år. For å sikre seg mot så stor utmelding på en gang at lagets eksistens blir truet, er det fastsatt i lovene at ikke mer enn 10 % av medlemmene kan tre ut samtidig. Blir det flere, må en avgjøre ved loddtrekning hvem som skal få tre ut.

Medlemmer som ønsker å tre ut, men som etter loddtrekning er blitt stående, skal få tre ut etter 1 års forløp.

Totalomsetning i Bøndernes Salgslag,
Kroneverdi 1913.



538. Tømmersalgsorganisasjonen.

Omsetningen av tømmer og trelast artet seg i årene etter 1920 på en måte som var lite heldig for skogeierne. Det foregikk en sterk konsentrasjon av de skogkjøpende organisasjoner, sagbruk, sellulosefabrikker, papirfabrikker osv., og skogeierne kom i et sterkt avhengighetsforhold til disse organisasjoner. For å få en mere tilfredsstillende orden fant skogeierne det nødvendig å slutte seg sammen i salgsorganisasjoner. Det ble dannet skogeierlag med tømmersalgslag som underavdelinger. Tømmersalgslagene var enten helt selvstendige lag, eller de var sammensluttet vassdragsvis i skogeierlag. Medlemmene hadde ingen leveringsplikt til salgslaget, de meldte bare av hvor mye de ville selge gjennom laget i hver sesong. Styret eller en valgt salgskomite ordnet med salget, ofte uten noen særlig godtgjørelse. I enkelte lag hadde de dog dekking av utgiftene, idet laget krevde inn noen ører pr. levert tylf tømmer. I forhold til de verdier det her dreier seg om, var denne organisasjonsformen alt for enkel. I 1929 eksisterte det av salgsorganisasjoner Norsk Skogeierforbund med 14 underavdelinger og endel fellessalg for tømmer, hvorav antagelig 85 - 100 var i virksomhet (oppgitt av Medbøe). Skogeierforbundet var ikke oppbygd som forretningsorgan, og det hadde ingen betingelse for å bli en maktfaktor på trelast- og tømmermarkedet. Tømmersalgslagene hadde for løs organisasjon. Dertil kom at de hadde omtrent selvstendig salgsbestemmelsesrett. Deres oppreden overfor kjøperne ble derfor løs og uensartet. Skulle man bygge videre på dette grunnlag, måtte man ha henved 300 lokale tømmersalgslag for å oppnå avgjørende innflytelse på tømmermarkedet. Organisasjonen ville derved bli temmelig personrik og sterkt desentralisert. Banksjef Medbøe utarbeidet 1929 plan til en sentral tømmersalgsorganisasjon for hele landet som ble vedtatt

4. oktober. 1929. Organisasjonen består av lokale fellessalg som er organisert i 18 salgforeninger, en for hvert vassdragsdistrikt; disse danner i fellesskap Norges Skogeierforbund.

5381. Fellessalgene. Organisasjonen er bygd opp nedenfra ved at skogbrukerne bygdevis slutter seg sammen og velger et styre på 3 medlemmer med 3 varamenn. Fellessalgets område omfatter regelmessig ei bygd. Fellessalgets oppgave er å tegne medlemmer, samle inn innmeldinger av tømmer og skurlast og kontrollere leveransene. De sender oppgaver til salgforeningene over den innmeldte mengde og leveringsplassene etc. i form av foreløpige kontrakter med salgforeningen. Alt salg, administrasjon, regnskaps- og kontorhold og register over medlemmene er overtatt av salgforeningen.

Medlemmene i fellessalgene står også som medlemmer i salgforeningen. Medlemmene har ikke noe solidarisk ansvar; organisasjonen er bygd på sjølffinansiering. Som grunnlag for organisasjonens kreditverdighet, innbetaler medlemmene:

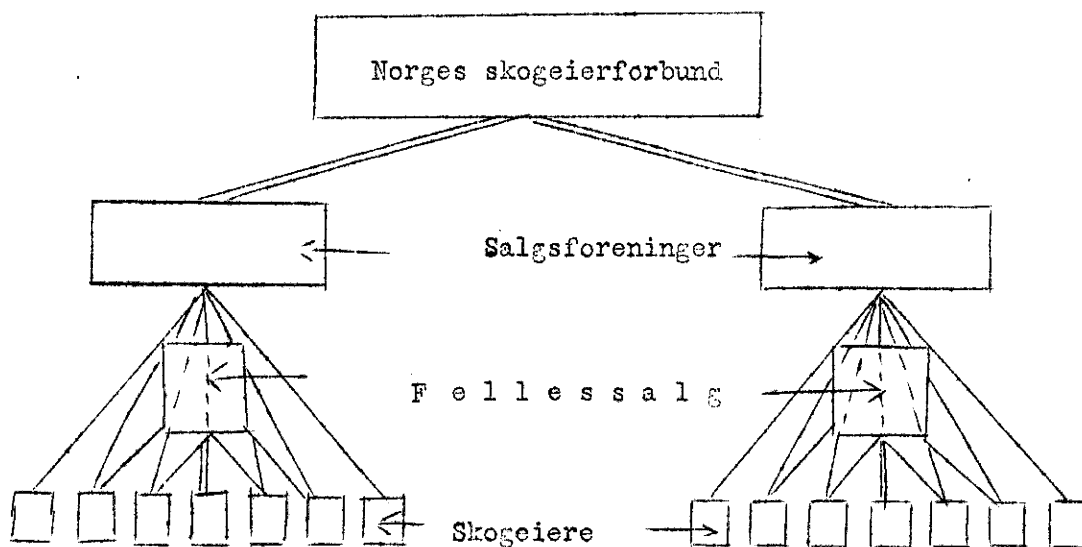
1. Medlemskontingent som er lik $1/10$ % av siste likningsansettelse av vedkommende eiers produktive barskogsareal. Denne kontingent betales i 6 driftsår, så det ialt blir å betale 0,6 % av likningsansettelsen. Når dette er innbetalt, er vedkommende eier fast medlem av avvirkningsforeningen uten ytterligere kontingent.

2. Avvirkningsavgift, maksimum $1\frac{1}{4}$ % av salgsbeløpet av det tømmer som er avvirket i årets løp. Bør som regel ikke overstige 1 %.

Medlemmene er pliktige til å selge hele sin produksjon gjennom organisasjonen, med unntak av det som trenges til hjemmeforbruk. Styret kan gi dispensasjon fra leveringsplikten for enkelte tømmer- og trelastpartier. Hvis noen bryter leveringsplikten, skal vedkommende ilegges en mulkt som skal motsvare antatt fortjeneste - eller forventede fordeler. Styret kan også ekskludere slike medlemmer.

Stemmerett. Ved avstemning har hvert medlem 1 stemme.

5382. Salgforeningene. Fellessalgene i distriktet og fellessalgenes medlemmer er medlemmer i Salgslagsforeningen. Dessuten kan Salgforeningen ta opp direkte medlemmer. Disse betaler samme kontingent som de øvrige medlemmer. Salgforeningenes oppgave er å omsette de innmeldte kvanta av sellulose- og skurtømmer samt skåren last fra de tilsluttede fellessalg. Salget kan foregå under ett, eller salgforeningen kan selge hver enkelt avvirkers tømmer hver for seg. Hvis salgforeningen oppnår forskjellige priser på forskjellige tømmerpartier innen samme vassdrag, kan den foreta utjevning mellom leverandørene i tilfelle av at avvikelsen ikke har sin årsak i ulike avvirknings- eller leveringsforhold. Salgskontraktene skal approberes av Skogeierforbundet for å bli gyldige.



Salgsforeningene skaffer seg den nødvendige kapital ved at kjøperne utenom de vedtatte priser betaler til salgsforeningen 2 % av salgsbeløpet for levert tømmer og $1\frac{1}{2}$ % for skåren last. Medlemmene av fellessalget - som jo også er medlemmer av salgsforeningen - har ikke noe ansvar utenom sitt eget salg, derimot er fellessalgene solidarisk ansvarlige for salgsforeningenes forpliktelser. Salgsforeningen ledes av et representantskap, som består av fellessalgenes formenn og et styre på 6 medlemmer, valgt av representantskapet, og en fast ansatt forretningsfører som også er medlem av styret. Salgsforeningen kan ved driftas begynnelse, etter at vedkommende tømmerparti er innmeldt gjennom fellessalget, gi avvirkerne et forskudd på inntil $\frac{1}{3}$ av påregnlige slutttoppgjør. Når hugst, framkjøring og innummering har funnet sted, kan selgerne få et forskudd til på $\frac{1}{3}$ av salgsbeløpet.

I tilfelle av at fellessalg blir oppløst, går formuen over til salgsforeningen. Hvis en salgsforening oppløses, gjør representantskapet vedtak om hva det skal gjøres med fonds og andre midler. Medlemmene har ikke noe krav på dem.

5383. Norges Skogeierforbund er den øverste organisasjon. Medlemmene er vassdragsdistriktenes salgsforeninger. Skogeierforbundet er uten sjølstendig kapital, men de tilsluttede salgsforeninger er solidarisk ansvarlig for dens forpliktelser; den får sine utgifter dekket ved bidrag fra salgsforeningene i forhold til totalbeløpet av produktsalget. Forbundet skal avgjøre prisforhold vedkommende tømmer og skåren last og ved sirkulærer holde medlemmene underrettet om stillingen både på det innenlandske og de utenlandske markeder, likedan bringe opplysninger om avtakernes produksjonsforhold og økonomi. Fellesforeningen skal også godkjenne salgsforeningenes

salgskontrakter før disse får gyldighet.

Skogeierforbundet ledes av et styre på 9 medlemmer og en fast ansatt direktør. På årsmøtet har hver av de fremmøtende salgssforeningers styremedlemmer 1 stemme, dessuten har hver salgssforening ved sin formann 1 stemme i tillegg for hver påbegynt 100 000 m³ av tømmer og skurlast som salgssforeningen har omsatt gjennom siste år. Disse salgssforeninger er nå med i Norges Skogeierforbund:

Namdal Skogeiersanlag,
 Inntrøndelag Skogeierlag,
 Sør-Trøndelag Tømmersalgslag,
 Nordmør Skogeierforbund,
 Mjøsen Tømmersalgssforening,
 Glommen Salgssforening,
 Nedre Glommen Salgssforening,
 Drammendistriktets Skogeierforening,
 Midtre Vestfold Tømmersalgssforening,
 Lågendalen Skogeierforening,
 Telemark Tømmersalgssforening,
 Fredrikshaldsvassdragets Tømmersalgssforening,
 Otra Skogeierlag,
 Nedre Otra Salslag,
 Nidarå Tømmersalgslag,
 Østre Nedenes Skogeierforening,
 Tovdalen Skogeigarlag,

Marnar og Audna Salslag.

Tømmersalgssorganisasjonenes virksomhet. Tilslutningen til tømmersalgssorganisasjonene har øket jevnt. I 1929/30 hadde salgssforeningene 8 400 medlemmer. I 1936/37 var tallet øket til 15 000. Dette har da også ført til at Skogeierforbundet har fått større og større innflytelse på tømmersalget og prisdannelsen.

2. juni 1938 ble det gjort en avtale mellom Norges Skogeierforbund på den ene side og tømmerkjøpernes organisasjoner på den andre.

Den setter fast regler for prisforhandlinger og eventuell megling eller voldgift i prisspørsmålet. Regler for utveksling av opplysninger om tilbud av og behov for tømmer. Den setter regler for salgs- og betalingsvilkår. (Salg til betingede priser er forbudt.) Og den har dertil en rekke andre bestemmelser som skal tjene til å bedre forholdet mellom selgere og kjøpere av tømmer.

Denne avtale er ment å være foreløpig, og meningen er da etterhvert å vinne tilstrekkelig erfaring til å kunne sette opp generelle regler for tømmeromsetningen.

Norges Skogeierforbund har alt greid å skaffe seg atskillig innflytelse på tømmeromsetningen, til tross for at de fleste skogeiere står utenfor organisasjonen. Etterhvert som tilslutningen øker, vil forbundet også få større betydning, og kunne representere skogeierne med større autoritet overfor tømmerkjøpernes organisasjoner.

539. Andre samvirkelag.

Foruten de samvirkeorganisasjoner som her er omtalt, har vi en hel del andre, som det ikke blir høve til å omtale nærmere. I 1929 hadde vi 650 meierier, hvorav de fleste reelt er organisert som samvirkemeierier. Disse blir ikke omtalt her, da de blir behandlet i meieridriftslæren. Kreditsamvirket behandles under jordbrukets driftslære.

Av andre sammenslutninger som også må regnes som samvirkelag, kan nevnes: Ullsalgslag, husdyrtrygdslag, brandtrygdslag, torvstrøslag, frørensier, redskapslag og lag til fellesdrift av setrer og utnyttning av beiter m. fl. Dessuten arbeides det med salgs- og innkjøpssamvirke for fiskere. Samvirkemessig salg av sild har allerede foregått i flere år gjennom S/L Norges Sildesalgslag, Bergen.

54. Organisasjon og virksomhet.

541. Organisasjonstyper.

Etter organisasjonsformen kan samvirkelag deles inn i to store hovedtyper, nemlig:

A. Uavhengige lokale samvirkelag.

B. Store organisasjoner som vi her kaller felleslag. Av den siste type er det flere former.

B₁. Felleslag bygd opp av lokale lag:

- a. Med medlemskap bare i det lokale lag (engelsk: Federation, tysk: Verbandsgenossenschaft).
- b. Med medlemskap både i det lokale lag og felleslaget.

B₂. Felleslag bygd på direkte medlemskap:

- a. Uten lokal organisasjon (engelsk: centralized, tysk: Regionalgenossenschaft).
- b. Med lokal organisasjon.

A. Uavhengige lokale samvirkelag. Dette er den eldste form for samvirkelag. Hit hører de forbrukslagene som ikke er tilsluttet N.K.L., noen meierier, små slakterier, fruktsalgslag, beerlag og andre salgslag.

F o r d e l e n e ved uavhengige lokale lag er:

1. Medlemmene kjenner hverandre, derved får de mer direkte personlig interesse for lagets arbeid og trivsel enn i et større lag, hvor medlemmene får mindre personlig kjennskap til hverandre. Som følge av dette, blir det mer personlig arbeid for å øke lagets trivsel.

2. Administrasjonen blir billig, da en kan tilpasse den til det lokale behov. Ofte greier styret alt arbeid vedrørende administrasjonen, eller kanskje ansetter det en forretningsfører som overtar den daglige ledelse som et bierverv.

U l e m p e r:

1. Organisasjonen er for liten. Derfor kan det bli vanskelig eller umulig å skaffe de mest moderne arbeidssparende, tekniske hjelpemidler. Det varekvantum som en skal omsette, er også lite. Av disse to årsaker kan derfor driftsutgiftene bli store i slike små uavhengige lag.

2. På grunn av at produktmengdene som skal omsettes er små, får de lokale lag liten betydning på markedet og har vanskelig for å sette sine priskrav gjennom. Det står for liten makt bakom deres ledelse, og de blir lett avhengige av mellommenn. Prisene som de kan oppnå, blir derfor ikke alltid tilfredsstillende.

3. Det oppstår lett konkurranse mellom de ymse små lag - til skade for alle. Eksempel på dette har vi i mjølkekrigene som er ført i flere av våre større byer før sentralene kom istand.

De lokale samvirkelags største betydning ligger i at de har vært og er en skole for medlemmene i samvirkemessig opptreden. Derved har de vært et nødvendig gjennomgangsledd over til større sentralorganisasjoner. De lokale lag kan ikke gjøre stort hvor det gjelder å løse de problemer som reiser seg når omsetningen på de større markeder skal organiseres. Her må det kraftige, mer omfattende organisasjoner til om det skal bli framgang. Men slike er vanskelige å reise om produsentene ikke har hatt anledning til å delta i samvirkearbeidet før. Samvirket stiller ganske bestemte og omfattende krav til medlemmene, særlig kreves det en stor grad av samhold for at de større sammenslutninger kan få den effektivitet som er ønskelig. Innen forbrukssamvirket inntar de lokale lag en særstilling, da forbrukslagene mer enn andre kooperative sammenslutninger er bygd på naboskapet. Forretningen er forbrukernes egen helt og uavkortet, medlemmene kjenner hverandre personlig, og lagets virkekrets er ikke større enn at hvert enkelt medlem kan øve en betydelig innflytelse på lagets ledelse.

Vi har tidligere karakterisert samvirke som personsammenslutning. Opprinnelig mente en da at samvirkelag var organisasjoner hvor medlemmene personlig deltok i og var interessert i ledelsen. Strengt tatt er det få

samvirke­lag som helt ut oppfyller dette krav nå. Samvirket er vokset utover den ramme som det utvikler seg i, nemlig naboskapet. Samtidig er også den innflytelse som de enkelte medlemmer kan øve på ledelsen, svunnet inn. Medlemskretsen er blitt så stor at de enkelte medlemmer omgås ikke lenger, ja i svært mange tilfelle kjenner de ikke engang hverandre. Det er nå engang ikke til å komme forbi at den kooperative fellesånd som hele bevegelsen i begynnelsen var båret av, er lettere å opparbeide innen en befolkningsgruppe som også har andre interesser felles. Samvirke­lagenes karakter som rene personsammenslutninger er derfor til en viss grad utvasket. Isteden har samvirket fått mer karakter av ren ervervsvirksomhet. Det tyske samvirkes store organisator Schulze-Delitzch søkte å hevde samvirkesammenslutningenes karakter av personsammenslutninger, og det var i full overensstemmelse med dette grunnsyn at han på det kraftigste motsatte seg at det ble opprettet samvirke­organisasjoner som omfattet så store geografiske områder at utøvelsen av de rent personlige medlemsrettigheter ble illusoriske. Nå anser en samvirke­lag bygd opp av flere mindre samvirke­lag som en naturlig ting. Kooperative sentrallag bygges opp i de samme juridiske former som de lokale lag. Den gamle tyske samvirke­lov, som vesentlig var skapt i Schulze-Delitzch's ånd, tillot ikke dette. Først i 1889 fikk sentralforeningene de samme juridiske rettigheter som enkeltlagene.

Innenfor forbrukssamvirket er det fremdeles mange som holder på de samme ideer som Schulze-Delitzch forfektet. "Allgemeiner Verband" som Schultze-Delitzch stiftet, har helt til det siste stilt seg kjølig og kritisk til den moderne konsentrasjonstendens innen samvirket. Det hevdes at særlig forbrukssamvirket bør ha en lokal karakter, og at foreningene ikke bør være større enn at medlemmene personlig kan ta aktiv del i de ymse anliggender. (Debes, Sinding s. 88).

B. Felleslag (store organisasjoner).

De to typer av felleslag, B_1 . Felleslag bygd opp av lokale lag.

B_2 . Felleslag bygd på direkte medlemskap, er oppstått under de ulike omsetnings- og markedsforhold en har møtt når en skulle organisere avsetningen av produktene på et større sentralt marked. I Amerika er den første type mest utbredt i de nordlige og de sentrale stater, hvor de lokale samvirke­lag var godt utviklet på forhånd og hvor hovedproduktene er mer holdbare og av mer ensartet kvalitet. Felleslag bygd på direkte medlemskap er derimot mest brukt i syd- og veststatene hvor hovedproduktene er lett bedervelige varer og hvor det før var et sterkt desentralisert omsetningssystem. (Blach, Prise). Forskjellen mellom de to former B_1 og B_2 kan uttrykkes i følgende 3 punkter:

1. I (B_1) står produsenter som medlemmer i lokale lag som er medlemmer av felleslaget.

1 (B_2) står produsentene som direkte medlemmer i sentralorganisasjonen. (N.K.F.). Denne innretter dog ofte lokale organer som skal ivareta lagets interesse i distriktet. (Rogaland Eggslag).

2. I (B_1) står felleslaget i regnskapsmessig forbindelse med de lokale lag. Disse foretar avregning med de enkelte produsenter.

I (B_2) står felleslaget som regel i regnskapsmessig forbindelse med de enkelte medlemmer.

3. Felleslag bygd på direkte medlemskap har lettere for å gjennomføre fullstendig kontroll over produktets kvalitet, sortering og pakking enn felleslag bygd på lokale lag, og det kan lettere bestemmes når varen skal selges og hvor salget skal foregå.

Fordelene ved felleslagene sammenlignet med små lokale lag er:

a. Det varekvantum som en skal omsette, blir større, derved kan en minke omkostningene.

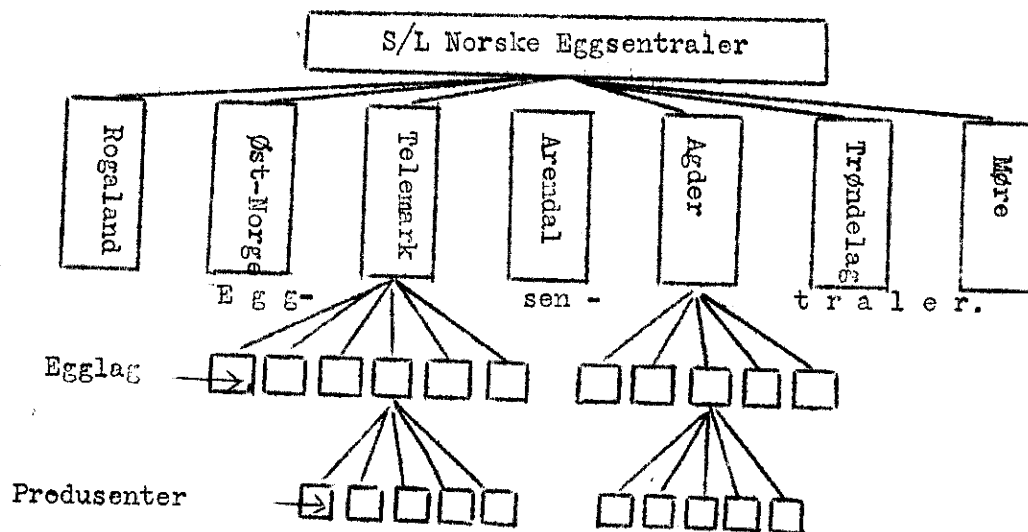
b. Produktene kan en standardisere og gjennomføre en god sortering. Dette letter avsetningen. De standardiserte kvalitetsvarer er det lett å selge uten framvising, hvilket gjør omsetningen billigere og hever prisen.

c. Et felleslag kan reklamere for sine varer i større utstrekning enn et lokallag. Forbrukerne kan læres opp til å bruke varene ved demonstrasjoner og prøvinger.

d. Et felleslag stiller sine priskrav med større tyngde og kan regulere tilførselene hvormed prisene utjevnes og eventuelt heves.

I. Felleslag bygd på lokale lag.

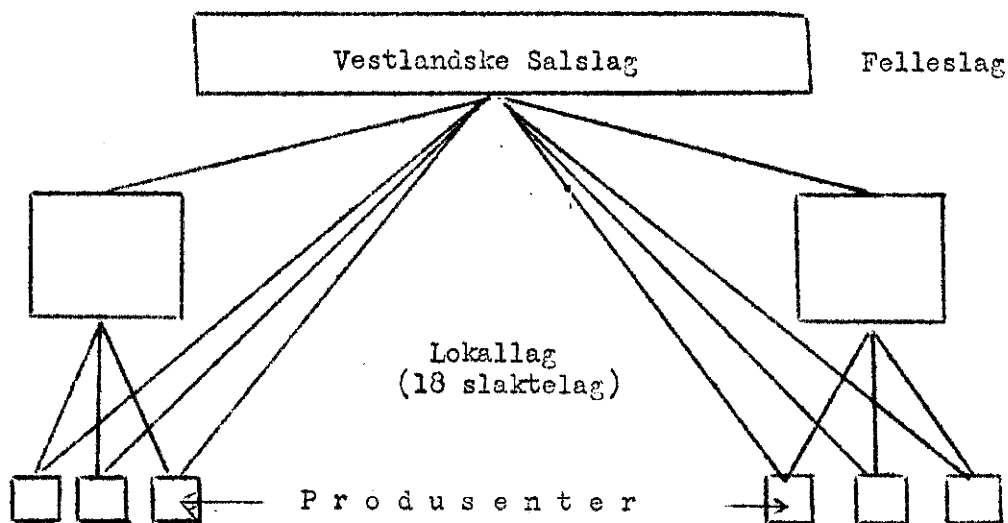
a. Felleslag med medlemskap i lokale lag. Denne organisasjonsform er bygd opp nedenfra. De lokale lag er oftest eldst. Eggsamvirkets organisasjon er et eksempel på denne type.



Oppbyggingen kan også foregå den omvendte vei, idet felleslaget stiftes først og de lokale lag siden. Det er tilfelle bl.a. med felleskjøpene, hvor de lokale lag stiftes etterhvert som det er behov for dem. Det eksisterer ikke noe kontraktsforhold mellom de enkelte medlemmer i de lokale lag og felleslaget.

b. Felleslag med medlemskap både i det lokale lag og felleslaget.

Denne organisasjonsform ligner mye felleslag med direkte medlemskap med lokale organisasjoner. Medlemmene står her både i det lokale lag og felleslaget. Som følge av dette, blir ledelsen noe delt. Et eksempel på denne organisasjonsform har vi i tømmer salgorganisasjonen. Den organisasjonsform Vestlandske Salgslag bruker for omsetningen av slaktedyr, må en også nærmest regne til denne gruppe. V.S. søker å få organisert medlemmene så langt det lar seg gjøre i slaktelag, og det er medlemskap både i det lokale slaktelag og felleslaget.

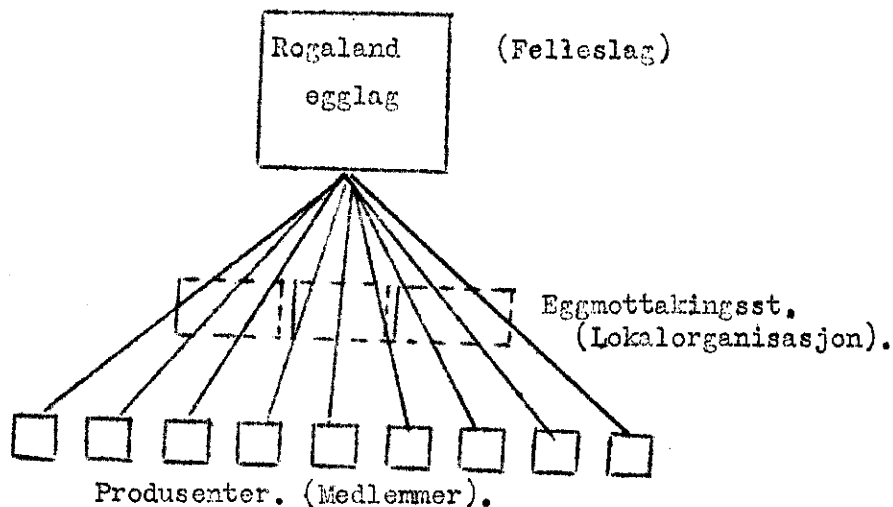


II. Felleslag som bygger på direkte medlemskap.

a. Felleslag med direkte medlemskap uten lokale organisasjoner. Dette er den mest sentraliserte organisasjonsform. Det er som regel store organisasjoner. Felleslaget har den hele ledelse og står i direkte kontraktsforhold til de enkelte medlemmer. Slike lag organiseres ovenfra, som regel ved at en eller annen interessert mann eller organisasjon tar organisasjonstanken opp og realiserer den. Organisasjonsformen er sterkt autokratisk, i motsetning til federasjonen, som gir mere plass for selvstyre for de lokale lag. N.K.F., Oslo, hører til denne gruppe.

b. Felleslag med direkte medlemskap og med lokale organer. Denne organisasjonsform er ikke mye ulik fra den forrige. De lokale organisasjoner er nærmest å betrakte som underavdelinger med bestemte tekniske oppgaver, men uten selvstyre. De opprettes av felleslaget som bestemmer deres størrelse

og virkeområde. De lokale organisasjoner skal virke for felleslagets utbredelse. Medlemmene står i direkte kontraktsforhold bare til sentralen. Rogaland Egglag er organisert på denne måten. Det er direkte medlemskap, men medlemmene deles inn i lokale lag distriktstvis. Disse lokale lag, eggmottakingsdistrikter, har en eggmottakingsstasjon, og deres funksjon er den samme som egglagenes.



Når en sammenligner de to typer av felleslag, ser en straks at felleslag bygd opp av lokale lag, betegner en desentralisering i forhold til den andre type. Felleslaget behandler de store og sentrale spørsmål, mens de lokale lag sjøl får avgjøre de spørsmål som oppstår på det lokale marked. Felleslaget kan også opprettholde kontroll med de enkelte leverandører gjennom de lokale lag. På grunn av dette passer ikke organisasjonsformen for alle slags produkter. En fordel ved denne organisasjonsform er at de lokale lag fortsetter sin virksomhet sjøl om felleslaget blir oppløst.

I De forente stater har en gjort den erfaring at utviklingen går langsomt i slike lag, og produksjonen er ikke så lett å påvirke som ved felleslag bygd på direkte medlemskap. Den største fordel ved den siste organisasjonsform (direkte medlemskap) er at administrasjonen er lett og hurtig. Ledelsen blir ganske annerledes sterk og fri enn når den velges nedenfra. Dette gir øket styrke utad; laget kan sette mer makt bak priskravet og produktkontrollen. Det er også lettere å treffe hurtige avgjørelser i økonomiske spørsmål enn når en masse smålag skal behandle spørsmålene før felleslaget kan ta den endelige avgjøring. Som omsetningen arter seg nå, er det av den aller største betydning at bestemmelsene kan fattes raskt og at ledelsen virkelig har makt til å sette den gjennom. Likedan er det lettere å få bygd opp og finansiert de nødvendige innretninger for å regulere markedstilførselen og prisene, som f.eks. lagerhus, kjølehus, fabrikker for foredling og mindreverdige vare eller øverskuddsproduksjon, osv. Ulempen er at hele organisasjonen går tilgrunne, hvis felleslaget ryker overende. Det er også vanskelig å gjennomføre denne

organisasjonsform for større distrikter med uensartede produksjonsforhold.

Man vil ofte finne overgangsformer mellom disse typer. Felleslagene kan være bygd opp på lokale lag, men disse gir styreretten fra seg til felleslagets representantskap og styre, så de lokale lag i virkeligheten blir et bindeledd mellom felleslaget og produsentene (forbrukerne) og får bare å utføre felleslagets ordre. Til tross for at et slikt felleslag er bygd opp på lokale lag, vil det etter sitt vesen stå nær den type som vi har betegnet som "Centralized".

512. Organisasjonsarbeidet.

Når en skal opprette samvirkelag, kan en begynne på to ulike måter. En kan begynne ovenfra eller nedenfra. Vi tenker da nærmest på hvilken retning initiativet kommer fra.

Oppbygging av organisasjonen nedenfra forutsetter to ting. For det første må befolkningen eller en befolkningsgruppe - ervervsklasse - i et distrikt føle et behov for at nå må det gjøres noe for å forbedre de økonomiske vilkår for vedkommende distrikts befolkning. Den form for økonomisk virksomhet som vi kaller samvirke, vil da skapes på et felles initiativ som flyter ut fra felles behov. Slik er det oftest tilfelle når forbrukslag blir opprettet. Befolkningen i bygda vil ikke lenger være avhengig av landhandleren som kan ha hatt et faktisk monopol. På samme måten er det også ofte når det stiftes lokale samvirkelag for foredling og salg av landbruksprodukter. Eggprodusentene i en bygd mangler kanskje helt avsetning for sine produkter. Produsentene føler da behov for et eggsalgslag. Et slikt behov kan oppstå i mange bygder hvor det så dannes små lokale lag. Under bestemte forhold vil de enkelte lokallag føle behov for en større samlende organisasjon som kan knytte de små lokallag sammen i felleslag. I eggssamvirket er det jo også gått på denne måten, idet topporganisasjonene, sentralene, er dannet til slutt. Men betingelsen for at en sådan topporganisasjon kan skapes er, når det gjelder landbruksmessig salgs- og foredlingssamvirke, at den lokale produksjon sprenger det lokale marked. For innkjøps- og forbrukssamvirket er saken enklere, idet det her alltid vil være bruk for en felles organisasjon som kan foreta felles innkjøp av store varepartier for felles regning. Derved spares omkostninger ved transport og fordeling, foruten at sjølve innkjøpet kan gjøres billigere når det skjer i store partier.

Initiativet kan også gå ut fra en enkelt mann eller noen få menn som ser hvilken betydning samvirket kan få for befolkningens ervervsmessige virksomhet. Det kan også være egeninteressen som er drivkrafta - vedkommende ønsker kanskje å gjøre seg bemerket eller vil søke å skaffe seg en stilling. Men oftest har det vært omsynet til næringsveiene som har vært det avgjørende. Et typisk eksempel på dette har vi i det finske samvirke som ble reist av en

eneste mann, professor H. Gebhard, som et vern mot Russlands forsøk på å gjøre Finland økonomisk avhengig av Russland.

Når de store sentralsammenslutninger kommer som et resultat av et arbeid, hvis initiativ er gått ut nedenfra, blir organisasjonen regelmessig føderasjonen. Når organisasjonen bygges opp ovenfra på initiativ av noen enkelte, vil det lettere føre til mer sentralisert sammenslutning. Felleslaget blir da organisert først, siden kan man sette all kraft inn på å få tilslutning av de lokale medlemmer og organisere disse enten som direkte medlemmer eller som medlemmer i tilsluttede lag. Det høver da også ofte best å bygge opp organisasjonen etter sentralsystemet, med den avgjørende myndighet hos styre og representantskap. Som eksempel på lag som er stiftet på denne måten, kan vi nevne N.K.F., som er organisert etter sentralsystemet. Men også føderasjonsformen kan komme til anvendelse; Øst-Norges Bærlag er et eksempel herpå. Det er også bygd opp ovenfra.

5421. Forutsetninger som må være tilstede. Ved opprettelse av samvirkelag er det viktig at stifterne kjenner grunnreglene for samvirkets organisasjon og forretningsførsel. Mange lag har misslykkes, fordi de var bygd opp på forutsetninger som ikke var tilstede og er blitt ledet etter prinsipper som ikke var samvirkemessige. Lederne har manglet kjennskap til de forhold som betinger at et samvirkelag skal gå godt. Derfor har også mange lag fått en dårlig start og har måttet slutte etter en kort virksomhet. Det er nødvendig at en klarlegger det grunnlag som laget skal bygge på så nøkternt og saklig som mulig. En må være fullt klar over hva samvirkelaget kan utrette og hvilke fordeler og forpliktelser det vil medføre for medlemmene. En bør ikke love medlemmene gull og grønne skoger, men heller søke å sette opp en forsiktig beregning over mulighetene for om laget kan gi så store fordeler at det vil være fordelaktig å gå til opprettelse. Det må fremheves som en ufravikelig regel at det må være behov for de samvirkelag som stiftes. Samvirke er ikke noe mål i seg sjøl, men et middel til å nå et mål; et middel som skal bringe medlemmene fordeler og avhjelpe et savn.

Vi bør arbeide for alle samvirkelag vi har behov for, men heller ikke andre. Å si i alminnelige ord hvilke lag det kan være behov for, er ikke lett. Som regel kan en si at på de områder av det økonomiske liv hvor den private foretagsomhet kan løse de ymse oppgaver tilfredsstillende, bør en ikke bringe forstyrrelser inn ved å opprette samvirkelag. Men føler en at forbrukerne kan skaffes billigere og bedre varer eller at produsentene kan skaffes bedre omsetning for sine produkter, må omsynet til bestående forretningsforhold ikke stilles opp som en hindring for opprettelse av samvirkelag.

I de fleste bygder og distrikter vil de økonomiske forhold være kjent, vilkårene for en samvirkemessig gjennomføring av den forretningsmessige side

likedan. Det gjelder da å ta fatt på den oppgave som det er mest utsikt til å få løst tilfredsstillende.

Det må vanlig ikke tas opp arbeid for mer enn et lag ad gangen. Alle krefter bør være samlet for å kunne føre det påbegynte arbeid fram til en heldig avslutning. Det betyr en svekkelse for samvirket når det arbeides for flere lag samtidig innen samme bygd, sjøl om det er lag av ulik art. Først når det arbeide en holder på med, er bragt til en heldig avslutning og samvirkelaget er kommet i gang, kan en ta fatt på et nytt.

5422. Framgangsmåten ved opprettelse av samvirkelag. Forberedende arbeid. De viktigste vilkår for at en med godt resultat kan ta opp arbeidet for dannelselse av samvirkelag, er at det er behov for et samvirkelag og at det er vilkår for at et slikt lag kan trives og vokse. Det blir da en mer uvesentlig ting om det for øyeblikket er stemning for et slikt lag. Hvis det virkelig er arbeidsoppgaver for et slikt lag, men befolkningen ennå ikke forstår betydningen av at et samvirkelag blir opprettet, er det en arbeidsoppgave å gjøre det latente behov til et konkret behov.

Forberedende møte. Hvis det er behov for et slikt lag, blir almannamøte innkalt, og der blir saken utredet av en fagmann, f.eks. av samvirkekonsulenten. Han gir gratis veiledning ved opprettelse av samvirkelag. Men en lokalkjent mann, f.eks. initiativtageren, kan likeså godt utrede om det er behov for samvirkelag, og hvordan en kan tenke å løse oppgaven. En vil ofte ha fordel av å søke veiledning hos en fylkesfunksjonær. Hvis det er utsikt til at samvirkelaget kan få den nødvendige tilslutning, velger en på dette møte en arbeidskomité.

Arbeidskomiteen skal undersøke nærmere om det er vilkår og behov for samvirkelaget, og om det er utsikt til at en kan gjennomføre planen på en heldig måte. Det utarbeides plan for anlegg og virksomheten. Ved utarbeidningen av vedtektene står en seg på å søke veiledning hos samvirkekonsulentene for å sikre seg at vedtektene blir i overensstemmelse med de regler som gjelder for samvirkets administrasjon og forretningsførsel. De store samvirke-tiltak som Norges Kooperative Landsforening, Felleskjøpene o.a. har utarbeidd mønstervedtekter for tilsluttede lag. Men ofte ser man at samvirkelagene unnlater å søke faglig veiledning her, og så begynner man med gamle upraktiske vedtekter, og da blir resultatet deretter.

Vedtekter. Vedtektene er kontrakter mellom de enkelte medlemmer og laget. - Før er vedtektene kalt lover. Dette navn bør en ikke bruke. Det er det offentlige som gir lover.

Framlegg til vedtekter bør en sette opp i korte, greie paragraffer. Å bruke lange og få paragraffer er en feil. Paragraffene skal bare inneholde de positive bestemmelser. Vedtektene setter en opp i en bestemt orden. Sam-

virkekonsulent Overaae anbefaler å benytte følgende skjema:

- I. Firma og formål.
- II. Medlemmenes plikter og rettigheter.
- III. Ymse bestemmelser.
- IV. Styre.
- V. Medlemsmøter.
- VI. Slutningsbestemmelser.

Disse avdelinger inndeles så i paragrafer

I. Firma og formål.

Paragraf 1. Firmaparagrafen skal inneholde lagets navn, selskapsform, verneting og regnskapsår.

Paragraf 2. Lagets formål. Denne paragraf kan ikke endres uten at laget oppløses eller at hvert enkelt medlem samtykker i det. Derfor bør denne paragraf heller være litt for rummelig enn for snever.

II. Medlemmenes plikter og rettigheter.

Paragraf 3. Medlemmer. Denne paragraf inneholder bestemmelser om hvem som kan bli medlemmer, om de vilkår som er satt for å bli medlem og om forholdet mellom medlemmene og laget. Søknad om medlemskap skal sendes skriftlig til styret som skal avgjøre om vedkommende tilfredsstiller kravet for å bli medlem.

Paragraf 4. Ansvar. Inneholder bestemmelser om ansvar mellom medlemmene og laget, innskuddskapital, andelens størrelse og fordeling - enten minst 1 andel hver eller i forhold til den nytte hvert medlem kan få av laget, - lånekapital og låneansvar, forrentning.

Paragraf 5. Medlemsplikter. I vedtekter for forbrukslag forekommer denne paragraf sjelden, i vedtekter for yrkesmessige samvirkesammenslutninger bør den alltid være med. Her blir fastsatt hvor lenge medlemmene har plikt til å tilsluttet laget - 1-5 - år når utmelding kan skje, bestemmelser om leveringsplikt og kjøpeplikt i laget, osv. Leveringsplikten kan være uavkortet eller begrenset. I samvirkelag for omsetning av landbruksprodukter er det gjerne slik at det er leveringsplikt for alt som blir produsert av det vareslag laget omsetter, med unntak av det som går til forbruk på produksjonsstedet. Enkelte lag har også begrenset leveringsplikt, leveringsplikt gjelder bare for de varer som skal inn på hovedmarkedet, alt som kan bli solgt på det lokale marked til direkte forbruk er unntatt fra leveringsplikten. (Se under eggslag og eggcentraler).

Paragraf 6. Overtreddelsesbestemmelser. Tidligere har det vært alminnelig å straffe for overtredelse av foregående paragraf med mulkt. Dette er nå forlatt. De nyere samvirkelag har isteden bestemmelse om at ved første gangs overtredelse skal medlemmet tildeles styrets advarsel, neste gang skal

vedkommende strykes av lagets medlemsliste med tap av andeler og andre rettigheter i laget. Den skaden som laget har ved at et medlem bryter medlemskontrakten, skal vedkommende medlem erstatte etter takst.

Paragraf 7. Bestemmelse om ordinær uttredelse. Medlemskontrakten kan ha forskjellig varighet, på korte perioder på 3 å 6 måneder til perioder opp til 6 år. Medlemmene får da ikke gå ut før en slik periode er utløpet. Ofte er det også bestemt at hvis medlemskontrakten ikke oppsies innen en viss frist før utløpet av den periode kontrakten lyder på, skal medlemskapet ansees å være fornyet for en ny periode av samme lengde. Det er de første startår som er vanskeligst. Enkelte lag har derfor bestemt at medlemskapet først skal være bindende for en lengre årrekke. Etter utløpet av denne kan uttredelse skje hvert år.

Denne paragraf bør også inneholde bestemmelse om den rett medlemmene har ved uttredelsen og om disse medlemmer skal ha noe utbetalt. I alle tilfelle bør andelene bli stående i laget til siste års regnskap er avsluttet, så en kan se om andelene er i behold. Det kan da stå at andelene blir stående i laget til regnskapet er revidert og godkjent. Viser det seg at andelene er i behold, kan de utbetales helt eller delvis. Men sjøl om andelene er i behold i sin helhet, bør man likøvel ikke utbetale uttredende medlemmers andeler i sin helhet, da lagenes eiendeler gjerne er oppført med en annen sum enn den som kan oppnås ved realisasjonen. Laget må sikre seg mot tap ved realisasjon, derfor må det ha en egen kapital utover andelenes verdi. Det som mangler her, skal også uttredende medlemmer bære sin forholdsvis del av.

III. Forskjellige bestemmelser.

Paragraf 8. Klassifikasjonsbestemmelser for varene, hvem som skal utføre denne osv. I alminnelighet er det heldigst at styret får fullmakt til å fastsette de nærmere regler for klassifisering og standardisering.

Paragraf 9. Regler for utbetaling og avregning. Det bør nevnes i vedtektene at avregning skal skje etter kvaliteten av de leverte varer. Hvis laget skal avregne etter poolingsystemet, bør styret få fullmakt til å bestemme hvor lang pool-perioden skal være.

IV. Administrasjon.

Paragraf 10. Styret. I denne paragraf fastsettes det hvor mange styremedlemmer laget skal ha, funksjonstidens lengde, hvem som skal velge styremedlemmene med deres varamenn og hvorledes de skal velges. Denne paragraf pleier også å inneholde bestemmelse om formannsvalget. Det vanlige har vært at styret sjøl velger formann og varaformanniinnen sin midte. I de senere år er det flere lag som har gått over til å velge formann hvert år ved særskilt valg. Årsmøtet får derved sjøl peke ut den som det anser

er mest skikket til hvervet. Når styret kan velge formannen innen sin midte, kan valget få en tilfeldig karakter. Da formannens stilling er av så stor betydning for lagets arbeid, er det også heldig at formannen kan kastes etter 1 års funksjonstid. Jo mere laget bygger sin virksomhet på medlemmenes personlige deltaging, jo viktigere blir det at formannen har medlemmenes fulle tillit. Men det er også en fare ved dette system. Det kan føre til alt for hyppig formannsskifte. Enkelte vil først velge styre, deretter velger årsmøtet - medlemsmøtet - formannen innen dette. Denne framgangsmåte er uheldig og bør ikke brukes.

Hvis styremedlemmenes funksjonstid er 2 år, går halvparten av styret ut hvert år; er funksjonstiden 3 år, går $1/3$ ut osv. Etter det første (og eventuelt andre) års utgang avgjør en ved loddtrekning hvem det er som skal gå ut. Denne paragraf bør også ha bestemmelser om styrets beslutningsdyktighet. Hvis styret er på 5 medlemmer, ser man ofte at det for at styret skal være beslutningsdyktig, kreves at minst 3 medlemmer er tilstede. Men man kan da risikere at det blir gjennomført et mindretallsvedtak (2 mot 1 stemme). Dette unngår man ved å sette at styret kan fatte bindende vedtak når over halvparten av styremedlemmene stemmer for det, - i tilfelle 5 styremedlemmer må da 3 være enige. Da unngår man også regelen om formannens dobbeltstemme.

Det bør også være bestemmelser om formannens godtgjørelse, godtgjørelse for styremedlemmenes reiseutgifter, innkallelse til styremøter, minste antall styremøter i året osv.

Paragraf 11. Styrets plikter. Styrets plikter nevnes punktvis:

1. Lede virksomheten i samsvar med lovene, dvs. de borgelige lover.
2. Ansette og avskjedige tjenestemenn, bestemme deres lønn og utarbeide instruksjoner for deres virksomhet. I enkelte lag skal årsmøtet ansette disponent. Andre lag har denne virksomhet tillagt rådet - representantskapet. I større virksomheter er det heldigst at disponenten ansettes av representantskapet etter forslag fra styret. Han står da sterkere og mer uavhengig. I mindre lag bør forretningsføreren ansettes av styret.

3. Sørge for forsvarlig regnskapsvesen og at regnskapet blir revidert og senere lagt frem for årsmøtet.

4. Sørge for at bestemmelsen om samvirkelag i de borgelige lover blir overholdt, løsning av handelsbrev, anmeldelse til firmaregistret, osv. Styret er ansvarlig for lagets bokføring. Styret skal også sørge for at eiendelene til laget er forsvarlig assurert.

Paragraf 12. Lagets rettslige forpliktelser. Her bestemmes hvem det er som skal representere laget utad. Oftest forpliktes laget ved formannens og disponentens underskrift. Styret meddeler prokura, i alminnelighet til disponenten eller en annen av funksjonærene.

Paragraf 13. Kontroll- og desisjonskomité. Kontrollkomiteen som samtidig også er desisjonskomité, skal føre kontroll med de disposisjoner som styret og disponenten foretar. Den skal også se til at de beslutninger som medlemsmøtet og styret foretar, blir utført. Det er kontrollkomiteens plikt å behandle de klager som kommer inn fra medlemmene eller andre og undersøke de forhold som det er klaget over.

Paragraf 14. Medlemsmøter. Paragrafen bør inneholde bestemmelser om hvem som innkaller til medlemsmøte, hvem som skal innkalles, hvordan møtene skal ledes osv. I små lag kan alle medlemmer bli innkalt. I store lag blir dette upraktisk. En deler da medlemmene i kretser hvor det velges representanter til medlemsmøtene.

I alminnelighet er det styret som kaller inn til medlemsmøte når det finner det nødvendig, eller når minst $1/3$ av medlemmene krever det. Styrets formann leder i alminnelighet medlemsmøtene. Helt rett er ikke dette. Årsmøtet - medlemsmøtet - er den øverste myndighet, og det bør ikke bli ledet av en som er underordnet årsmøtet. Medlemsmøtet blir også mere bundet overfor styret når dets forhandlinger blir ledet av styrets formann. Det er derfor det beste at medlemsmøtet velger seg en ordfører i og av forsamlingen.

Noen bestemmelse om at det må møte et bestemt antall av medlemmene for at medlemsmøtet skal være beslutningsdyktig, er det ikke heldig å ha. Er medlemsmøtet lovlig innkalt, bør det alltid være beslutningsdyktig. Et unntak danner her vedtektsforandringer, se paragraf 17.

Paragraf 15. Medlemsmøtets sakliste.

1. Valg av ordfører,
2. Styrets beretning.
3. Regnskapet.
4. Anvendelsen av overskuddet.
5. Valg av formann, styremedlemmer og varamenn.
6. Valg av revisorer.
7. Valg av kontroll- og desisjonskomité.
8. Godtgjørelse til styret.
9. Behandling av innkomne forslag, oppført på saklisten. Disse bør være innsendt til styret minst 1 måned før møtet skal holdes. På de ekstraordinære møter behandles de saker som står nevnt i innkallelsen.

Man bør alltid se etter at bestemmelsene i vedtektene om innkallelse til møtene og oppsettelse av sakliste blir fulgt. Medlemmene bør få saklista tilsendt i god tid. Ved åpningen av møtet bør lederen straks opplyse årsmøtet om hvordan medlemmene er innkalt, så alle får å vite at det er skjedd i samsvar med vedtektene. Hvis ingen har noe å bemerke til dette, kan møtets leder foreta opprop av de enkelte medlemmer, og deretter skal møtet erklæres lovlig satt. Alt dette må føres til protokols.

Paragraf 16. Overskuddets anvendelse.

a. Anvendelsen av driftsoverskuddet.

1. Minst 2 % til avskrivning av faste eiendeler.
2. Minst 10 % til avskrivning av inventar og løsøre.

I begge tilfelle skjer avskrivningen av den opprinnelige bokførte verdi.

b. Anvendelsen av nettooverskuddet.

1. Avsetning til fond, f.eks. 20 %.
2. Utdeling av bonus etter vedtektene.
3. Til almennyttige formål.

Renter av andelene tar en i alminnelighet av nettooverskuddet. Rentenes høyde er begrenset av paragraf 4. Små andeler er det unødvendig å forrente, men større andeler - kr. 100 og mer - bør alltid forrentes.

Paragraf 17. Vedtektsforandringer. For at et medlemsmøte skal kunne gjøre bindende vedtektsforandring, kreves det kvalifisert flertall - minst 2/3. Hvis det dessuten gjelder beslutning om oppløsning av laget, kreves det at minst halvparten av medlemmene - representantene - er tilstede. Møter det ikke mange nok, kan saken tas opp på nytt medlemsmøte som innkalles med minst 14 dagers varsel, og da kan saken avgjøres med simpelt flertall.

Paragraf 18. Twistemål. Alle tvistemål skal bli avgjort med bindende virkning av en voldgiftsrett på 3 medlemmer. Hver av partene velger 1 medlem, det tredje medlem som også er oppmann, bør oppnevnes av en offentlig tjenestemann.

Paragraf 19. Oppløsning. Det bør bestemmes om det i tilfelle av at laget blir oppløst, skal velges et eget avviklingsstyre, eller om styret skal stå for avviklingen. Det bør også være bestemmelser om hvordan den del av formuen som er i behold etter at lagets forpliktelser er betalt, skal fordeles. Først bør andelene betales tilbake i den utstrekning de er i behold. Er det enda noe igjen, kan en enten fordele det på medlemmene i forhold til deltagelsen, eller avsettes til fordel for et eventuelt nytt samvirke- eller medlemslag med tilsvarende formål som det gamle. Denne siste bestemmelse brukes bl.a. i forbrukslag som er tilsluttet N.K.L. Hvis et nytt samvirke- eller medlemslag ikke er stiftet innen 5 år fra oppløsningen av det gamle, skal midlene anvendes til almennyttige eller sosiale formål på stedet etter samråd med vedkommende herreds- eller sognestyre.

5423. Finansiering.

a. Kapitalbehovet. Det er en av de viktigste grunnsetninger for samvirket at kapitalen skal ha en begrenset godtgjørelse. Dette forhold gjør at finanskapitalen ikke har noen særlig interesse av å finansiere samvirke- eller medlemslagene. Folk med ledig kapital skal ikke bli fristet til å sette den inn i

lagene av forventning om et stort utbytte på kapitalen. Som regel er det heller ikke nødvendig for disse å gå inn i lagene for å ta vare på sine forbruksmessige eller yrkesmessige interesser. Dette gjør at det ikke alltid er så lett å skaffe den nødvendige kapital til samvirkelagene. Før er samvirkelagene heller ikke blitt regnet for helt sikre debitorer, og av den grunn har de ofte hatt vanskelig for å få kredit i samme utstrekning som de sjølstendige forretningsdrivende.

Deltagerne i det økonomiske samvirke er enten folk som har lite kapital eller hvis kapital er bundet i deres bedrift. Derfor er kapitalspørsmålet et av de vanskeligste spørsmål å løse ved tegningen av medlemmer. Man bør søke å bringe kapitalbehovet ned så langt råd er så medlemmene ikke skal bli unødigt tungt belastet. Man må unngå å skremme bort fra laget personer som kunne ha god nytte av å bli med, men som har lite kapital å sette inn. På den andre siden bør man ikke gå så langt ned at man får for lite kapital i forhold til størrelsen av virksomheten. Hvor stor kapital et samvirkelag trenger, avhenger av flere forhold. Kapitalbehovet er avhengig av virksomhetens art og størrelse og av den hurtighet omsetningen foregår med. Behovet for anleggskapital er høyst forskjellig. Et samvirkelag som bare driver vareformidling uten varelager og uten foredlingsvirksomhet, kan klare seg med et minimum av anleggskapital. Ofte er det ikke nødvendig å gå til innkjøp av lokaler straks. Hvis laget kan klare seg med billige leide lokaler de første årene, er det en fordel. Da unngår de å binde så mye kapital i faste innretninger, og får derved mere driftskapital. Jo større foredlingsvirksomhet laget skal drive og jo større lagerrom det trengs, jo større blir behovet for anleggskapital.

Driftskapital bør det aldri være for lite av i den første vanskelige tid. Men ofte legges det ned så mye kapital i kostbare bygninger og innredning av disse at det blir lite igjen til driftskapital.

I innkjøpssamvirket må en ha nok kapital til å betale varene i rett tid, så en kan få nytte av kontantrabatten. Jo hurtigere varene omsettes, dess mindre behøver man å binde i varebeholdninger og lager. Derfor vil en lagerbeholdning av vesentlig kolonialvarer binde mindre kapital i forhold til omsetningen enn en lagerbeholdning av manufaktur, isenkram, støpegods, osv.

Et større lag vil behøve forholdsvis mindre kapital enn et lite lag, da det nytter ut de faste innretninger bedre og lagerbeholdningen vil bli omsatt flere ganger i året. Et lag som ligger nær importhavn og har gode samferdselsmidler og derfor har lett for å få tak i varene en gros, vil trenge mindre driftskapital enn et lag som ligger lenger borte fra de sentrale stedene og har vanskeligere for å skaffe seg varene en gros. Et innkjøpslag for kunstgjødsel og kraftfôr trenger lite driftskapital, ofte behøver de

ingen. Varene kan fordeles til medlemmene direkte fra jernbanevogn. Det er da nok når medlemmene tegner en garanti. Et salgslag må ha så stor driftskapital at det kan betale produktene regelmessig etter den betalingsordning det har valgt å følge.

For produksjons- og foredlingsvirksomheten har produksjonsinretningen mye å si, f.eks. i meieriene. Et produksjonsmeieri krever større anleggskapital og driftskapital enn et mjølkesalgsmeyeri, et feitostysteri krever mer kapital enn et smørmeieri. Det er tida fra produktet blir levert til foredlingsvirksomheten til det er i salgsferdig stand som her er av størst betydning. Jo lenger tid produktet må lagres, jo mer driftskapital trengs det.

b. Kapitalanskaffelsen. Kapitalen kan en skaffe på følgende måter:

1. Hele den nødvendige kapital blir dekket ved tegning av andeler.

a. Andelene innbetales kontant i sin helhet.

b. En del av andelens pålydende innbetales en kontant, for resten stilles medlemsgaranti.

2. En del av kapitalen blir skaffet tilveie ved tegning av andeler, resten lånes en i en bank mot solidarisk ansvar for alle medlemmene.

Denne framgangsmåte forutsetter at medlemmene kjenner hverandre og passer derfor best i små lag. Anskaffelsesmåten letter adgangen til å bli med i laget for folk som har lite av disponible midler. Medlemmene får en ekstra grunn til å holde kontroll med lagets virksomhet og sjøl sørge for at resultatene blir tilfredsstillende.

3. Medlemmene tegner andeler, men istedenfor å betale inn disse, utsteder hvert medlem et garantibevis, som deponeres som sikkerhet for lån i banken. Denne måte å skaffe kapital til laget letter medlemstegningen, og det er forholdsvis lett å reise en stor kapital, hvis en har god bankforbindelse.

4. Andelene blir betalt inn kontant i sin helhet; men for å lette medlemstegningen og innbetalingen av andelene, danner medlemmene kreditlag kretsvis. Mot medlemmenes solidariske ansvar låner kreditlaget så mange penger som svarer til det samlede pålydende av de andeler som kreditlagets medlemmer har tegnet.

De to første anskaffelsesmåter er mest brukt av forbrukslag og andre samvirkeleg som krever forholdsvis lite startkapital, som innkjøpslag og rene salgslag uten foredlingsanlegg, f.eks. eggslag, bærslag osv. Den billigste kapital får laget når hele kapitalbehovet kan dekkes av den innbetalte andelskapital.

Samvirkeleg som skal omfatte større distrikter og som skal drive en del foredlingsvirksomhet, har større kapitalbehov enn de før nevnte lag. I slike lag er de framgangsmåter som er beskrevet under 3 og 4 brukt. Det

beste er i alle tilfelle å ordne seg slik at en låner minst mulig, da lånekapitalen blir 1 - 2 % dyrere enn innskuddskapitalen. Å opprette små kredittlag for å lette kapitalanskaffelsen når det gjelder opprettelse av større lag med forholdsvis stort kapitalbehov, er en utmerket måte å løse vanskelighetene på. Det er bl.a. brukt ved opprettelsen av Nord-Møre Slakteri. Som regel kan kredittlagene låne de nødvendige midler i bygdens sparebanker mot en rimelig rente.

Under lagets virksomhet bør det hvert år avsettes noe til fond, så laget kan betale ned gjelden og enda ha disponible midler til å møte dårlige tider med og foreta utvidelser som blir nødvendige når virksomheten vokser og sprenger den gamle ramme. Mange av våre samvirkelag har fulgt denne regel og de har stått seg godt. Felleskjøpene har hatt til prinsipp å selge varene til sjølkostende og har hatt lite høve til å legge opp fond på grunn av dette forhold. Dette har vist seg å ha mindre heldige følger. I nedgangstida har prisene som felleskjøpene har holdt, ligget forholdsvis høyere enn i oppgangstida.

Felles både for samvirkelag og privat ervervsselskaper er at de legger opp fond, som skal tjene til å sikre kreditorene mot tap. I aksjeloven paragraf 23 heter det at reservefondene bare skal anvendes til å dekke mulige underskudd. En parallellbestemmelse til dette finnes i Norges Kooperative Landsforenings mønsterlover paragraf 10, hvor det heter : "Reservefondets forøkelse må aldri opphøre. Det må heller ikke for noen del anvendes til renter av innskudd eller annen utdeling til medlemmer eller godskriving, men kun brukes til dekking av mulige underskudd." Men utenom dette formål har samvirkelagenes fondsopplegging også det formål å gjøre lagene mer uavhengige av den veksling i antall medlemmer og medlemskapital som er det særegne for samvirkeorganisasjonene. Reservefondenes oppgave er hos de kapitalistiske selskapsformer å tjene som en sikring for kreditorene. I samvirkeorganisasjonene skal fondsoppleggingen tjene som et underlag for hele produksjonen og omsetningen. I særlig utpreget grad er dette tilfelle innen en bestemt gruppe innen det amerikanske landbrukssamvirke, nemlig i de såkalte "Non-stock-cooperatives". Disse har nok kapital, men ikke andelskapital. Et annet middel til å gjøre seg uavhengig av kapitalen er å legge opp såkalte "revolverfond". Innen bestemte tidsrom avløses medlemsandelene av nye andeler som blir kreditert de enkelte medlemmer. Systemet tar sikte på å kjøpe opp andeler fra medlemmene, hvis leveranse til laget går tilbake og overdra disse til medlemmer hvis levering - eller annen benyttelse av laget, øker. Dette system har bl.a. de lokale organisasjoner som er tilsluttet California Fruit Growers Exchange brukt i store omsetningsorganisasjoner for mjølk- og meieri-produkter. (se Brinckmann: Aus dem Betrieb und der Org. d. am. Landw.schaft. I s. 100.)

Vi kommer her inn på et spørsmål som har betydning ved finansiering av samvirkeorganisasjoner, nemlig åpenheten. Prinsippet om at samvirkeorganisasjonene skal være åpne organisasjoner, har betydning for to ting, nemlig for sjølvvirksomhetsgrunnlaget og for medlemmenes ansvar.

Til tross for at samvirkeorganisasjonene er betegnet som "selskaper med vekslende kapital og medlemstall", er deres virksomhet bygd opp på forutsetningen av et stabilt medlemstall. Prinsippet om hel åpenhet kommer her i strid med prinsippet om en stabil oppbygging av det kooperative omsetnings- og særlig produksjonsliv.

I England er faren for at forbrukslagene kan tappes for innskuddskapital erkjent ved at det er to slags innskudd: nemlig "transferable shares", som ikke kan forlanges betalt tilbake, og "withdrawable shares" som kan forlanges betalt tilbake. Medlemmer som ønsker å tre ut, kan bare få sine penger tilbake på de "transferable shares" ved å overdra dem til andre medlemmer. Den som eier "transferable shares", kan ikke bli kvitt medlemskapet sitt uten ved å sette et annet medlem i sitt sted. Dette system er endel brukt ved det engelske forbrukssamvirke, og den britiske lovgiving har bestemt at bankvirksomhet bare kan drives av samvirkeorganisasjoner, hvor hele innskuddskapitalen består av "transferable shares". (Sinding s. 76). Størparten av innskuddskapitalen i det engelske forbrukssamvirke består imidlertid av "withdrawable shares" (i 1924 73 mill. pund av 75 mill.). Ulikheten mellom de to former er også av liten betydning, da direksjonen i nødsfall kan oppheve utbetalingen av "withdrawable shares."

Det norske utkast til lov om samvirkeorganisasjoner forutsetter at det skal bli adgang til å forby uttredelse de første 5 år etter inntredelsen, for å trygge lag som må gå til forholdsvis kostbare anlegg. De fleste utenlandske lover har slike bestemmelser. Den finske og den tyske samvirkeorganisasjonslov setter grensen ved 2 år, den svenske lov har også det samme tidsrum, men kongen kan forlønge fristen til 5 år. Den italienske lov har derimot gått så langt som til å forby uttredelse, dersom det ikke uttrykkelig er tillatt i vedtektene.

Mønsterlovene for samvirkeorganisasjoner tilsluttet N.K.L. bestemmer at ansvarsinnskudd bare kan forlanges utbetalt hvis det ved utgangen av regnskapsåret viser seg at andelen er i behold. Lignende bestemmelser har de fleste andre lag. Mange av de nyere norske samvirkeorganisasjoner innen landbruket bestemmer i sine vedtekter at uttredende medlemmer kan ikke gjøre krav på å få sine andeler tilbakebetalt ved uttredelse. Enkelte, som Ø.N.B. gir styret rett til å bestemme om andelen skal betales tilbake, hvis den er i behold. Gartnernes og Hagebrukernes Salgslag (Grønnsakauksjonen) har gått et skritt videre. I lagets vedtekter av 1930 heter det i paragraf 5 bl.a.: "Andelsbeløpet betales ikke tilbake, og hvorvidt eller når garantien kan bli frigjort, avgjøres av styret". Ved slike bestemmelser er jo laget sikret mot tapping

av medlemskapital ved masseutmeldinger. En annen sak er det at utmeldingene tar bort virksomhetsgrunnet for organisasjonen.

5424. Stiftingen av samvirkelag. Etter at arbeidskomiteen har utarbeidd en detaljert plan for lagets virksomhet, et foreløpig utkast til vedtekter og en plan for lagets finansiering, kan arbeidskomiteen enten straks innkalle til et møte, eller den foretar først en forhåndstegning av medlemmer eller sender ut tegningsinnbydelse, og hvis det viser seg at laget kan få den nødvendige tilslutning, kaller den inn de som har tegnet seg på forhånd - og andre interesserte til et konstituerende møte.

Møtet åpnes av arbeidsnemndas formann, som sørger for at forsamlingen velger dirigent og sekretær. Ved møtets åpning må det ettersees at det nødvendige antall er møtt opp og at møtet er lovlig sammenkalt, hvorefter møtet kan erklæres lovlig satt. Dette må protokolleres.

Arbeidsnemndas formann redegjør så for det arbeid arbeidsnemnda har utført og legger fram den plan for samvirkelaget som arbeidsnemnda har utarbeidd. Deretter blir arbeidsnemnda's forslag til vedtekter drøftet. De enkelte paragrafer i vedtektene leses opp og tas opp til ordskifte. Man bør mest mulig søke å unngå å endre paragrafene, da de enkelte paragrafer gjerne henger sammen. Når forslaget til vedtekter er gjennomgått på denne måte paragraf for paragraf, formuleres et endelig utkast til vedtekter, og der voteres over forslaget i sin helhet. Vedtektene er da vedtatt.

Laget blir deretter foreslått grunnlagt på disse vedtekter, slik at de som tegner seg samtidig, vedtar vedtektene.

Etter denne framgangsmåte vil tegning av medlemmer og vedtagelse av vedtekter foregå i et trin i motsetning til aksjeselskapene, hvor grunnleggingen foregår i to trin, nemlig:

1. Selskapets stifting med etterfølgende tegning av aksjeer i henhold til en stiftelsesoverenskomst (aksjeinnbydelsen).

2. Selskapets konstituering med fastsettelse av vedtekter og valg av de nødvendige tillitsmenn.

Når vedtektene er vedtatt og den bindende tegning er i orden, står det bare tilbake å velge de nødvendige lagsorganer, og lager er konstituert. Disse avstemninger bør foregå etter de vanlige kooperative stemmerettsregler, 1 mann - 1 stemme. Det er mest praktisk å la denne regel gjelde ved grunnleggingen også for lagsammenslutninger hvor stemmeretten ellers er gradert, idet grunnlaget for graderingen gjerne ikke er tilstede ved første gangs valg. I utkastet til norsk samvirkelag er dette nevnt i paragraf 6, første avsnitt.

5425. Rettslige forhold ved samvirke. Samvirke er et av de få områder innen vårt økonomiske liv som har unngått lovgivningens regulerende innflytelse. Derfor er bestemmelsene for disse lags selskapsrettslige forhold uklare. Ved kongelig resolusjon av 10. januar 1922 ble der nedsatt en komité til å utarbeide forslag til lov om samvirke. Den ga sin innstilling 15. januar 1925. Når vi ennå ikke har fått noen samvirkelov, er det ikke på grunn av at den er unødvendig. Når man studerer de vedtekter som samvirkelagene er bygd opp etter, ser man at lagenes rettslige organisasjon er meget mangelfull. En samvirkelov ville derfor bety mye for samvirkelagenes utvikling, da den vil bidra til å gi lagene en mer ensartet og betryggende organisasjon. Det eneste land hvor samvirket har betydning som enda ikke har noen samvirkelov, er Danmark, men også der ville en samvirkelov utvilsomt være nyttig, blandt annet ved å styrke fondsoppleggingen. Nå er det ikke sjelden at de deler ut så mye av overskuddet at det ikke blir nevneverdig igjen til fond. Ja, man går til og med så vidt at man belåner den eventuelle verdistiging i eiendommene for å kunne dele ut større overskudd, og derved svekkes samvirkelaget for framtida. Det ville en lov sette hindring for. Ved å få alle samvirkelag under bestemte ensartede lovregler med omsyn til organisasjon, administrasjon og regnskapsførsel, håper man at deres stilling vil styrkes. Derfor har også Norges Kooperative Landsforening allerede i 1907 bedt om at det må bli vedtatt en samvirkelov.

Samvirkelagene kan dog ikke helt innrette seg som de vil. Der gjelder visse bestemmelser om adgang til å drive næringsvirksomhet, registrering, beskatning, m.m. Disse bestemmelser finnes i lov om handelsnæring av 21. juni 1929, lov om håndverksnæring av 25. juli 1913 paragrafene 4 og 8, lov om aksjebanker av 4. april 1924 paragraf 1, lov om handelsregister, firma og prokura av 17. mai 1890, landskatteloven av 18. august 1911, paragrafene 20 og 52, og byskatteloven paragraf 42.

a. Handelsrett. Etter lov om handelsnæring paragraf 2 må den som for egen regning vil drive handel med dertil innkjøpte varer, eller kommisjonshandel, handelsagentur, forlagshandel, bankvirksomhet eller handel med verdipapirer, ha handelsrett som kjøpmann (næringsbrev på kjøpmannshandel). Samvirkelag som har til formål å drive varig virksomhet av nevnte art, må derfor løse handelsbrev. Dette gjelder dog ikke for innkjøpslag som vesentlig gjør sine innkjøp på grunnlag av bestillinger som på forhånd er innkommet fra medlemmer og hvis virksomhet ikke er så stor at de holder fullt lønnet leder eller forretningsfører. Styret er ansvarlig for at handelsbrev blir løst hvis samvirkelagets formål er av sådan art at laget må ha handelsrett. Et samvirkelag kan få handelsbrev når forretningsføreren og om denno ikke er medlem av styret, et styremedlem fyller kravene for å få handelsbrev. Et

medlem av styret må altså fylle kravet til handelsrett. Da det ofte kan være vanskelig å finne et sådant styremedlem, bør det tas inn i vedtektene en bestemmelse om at forretningsføreren eller bestyreren kan bli medlem av styret. Og i tilfelle av at ingen av styremedlemmene kan løse handelsbrev, må det på det møte styret velges, treffes beslutning om at han trer inn i styret.

Betingelsene for å få handelsbrev er etter handelslovens paragraf 3:

1. Vitnesbyrd om at vedkommende etter å ha fylt 17 år, i minst 2 år har vært ansatt i forretning hvor det kreves handelsbrev, eller i likeverdig institusjon, og

2. a. vitnesbyrd om bestått avgangseksamen i handelsfag fra skole som er godkjent dertil av vedkommende regjeringsdepartement,

b. eller en annen prøve anordnet av kongen, hvor vedkommende skal godtgjøre at han har fornøden kyndighet i bokholderi og handelsfag.

Vedkommende skal være fullmyndig innvåner av riket.

Handelsbrevet utstedes i byene av som regel politimesteren og på landet av lensmannen.

Etter handelslovens paragraf 5 kan handelsbrev løses hvor som helst i riket, uten omsyn til om det er ens bostedskommune eller ikke. Handelsbrev kan en ikke løse i mer enn én kommune på samme tid, og det gir rett til å drive handel bare fra ett fast utsalgssted i den kommune det lyder på. Forbrukslag og andre samvirkelag som bare selger til egne medlemmer, har likevel rett til å ha mer enn ett fast utsalgssted når de løser handelsbrev for hvert utsalgssted; men loven krever at hvert utsalgssted har bestyrer som fyller vilkårene for å få handelsbrev.

Aksjeselskaper og andre lukkede selskaper har handelsrett når lederen og et styremedlem har handelsbrev, uten at handelsbrev er løst for vedkommende selskap. Samvirkelagene må ha handelsbrev sjøl, og det får de når lederen og et styremedlem fyller kravene til handelsbrev.

Handelsbrev som gir et samvirkelag rett til å drive en bestemt handelsvirksomhet, kan ikke samtidig tjene til utøvelse av annen handelsvirksomhet. Handelsbrevet skal legges fram til påtegning for det forretningsforhold som skal gjelde, både når forholdet begynner og når det opphører. Påtegningen skjer hos den myndighet som utsteder handelsbrevet. Styret i samvirkelag som driver kjøpmannshandel, har plikt til å sende melding til samme myndighet så snart det foregår noen endring i de forhold som betinger bedriftens handelsrett (skifte av bestyrer eller det styremedlem som betinger rett til handelsbrev). Det samme skal gjøres hvis antallet av utsalgssteder forandres. Det bør også merkes at vedkommende forretningsfører eller styremedlem som betinger lagets handelsbrev, ikke kan oppnå handelsbrev for seg sjøl så lenge han er knyttet til bedriften. Har han allerede på forhånd ervervet han-

delsbrev, settes det ut av kraft i det tidsrom han er i tjenesten til laget. Forretningsføreren og styremedlemmer med rett til handelsbrev, er ansvarlig for at laget følger de bestemmelser som loven setter.

Med omsyn til regnskapsføringen gjelder de vanlige regler som gjennomgås i bokholderiet. En må merke seg i kommunale forretninger, aksjeselskaper, forbrukslag og andre samvirkelag og i andre selskaper med begrenset ansvar, skal status underskrives av styret. Hele styret er ansvarlig for at regnskapet føres på riktig måte.

I et nystiftet samvirkelag som skal drive handel med innkjøpte varer, kommisjonshandel eller annen virksomhet som krever at en har handelsrett, (unntatt er lag som er så små at det ikke holdes fast lønnet forretningsfører og som vesentlig baserer sine innkjøp på bestillinger fra medlemmene) må styret:

1. løse handelsbrev, og hvis laget har flere utsalg innen samme kommune, må det dessuten løse handelsbrev for hvert utsalgssted,
2. sørge for at den ansatte bestyrer har de kvalifikasjoner som er nødvendig for å få handelsbrev,
3. få forretningsføreren innvalgt i styret hvis ingen av styrets medlemmer tilfredsstillt kravene til handelsbrev,
4. se til at regnskapet blir anlagt i overensstemmelse med lovens forskrifter,
5. og at kravene til innregistrering blir oppfylt.

Håndverksnæring. Samvirkelag som skal drive produksjonsvirksomhet hvortil det kreves håndverksbrev, kan etter lov om håndverksnæring 25/7 1925 paragrafene 4 og 8 få sådant, når den faglige leder har håndverksbrev for vedkommende fag og er medlem av styret.

Bankvirksomhet. Etter lov om aksjebanker 4/4 1924 kan samvirkelag motta innskudd uten å komme inn under denne lov. Derimot har de ikke rett til å drive utlånsvirksomhet ved midler som de skaffer seg ved å motta innskudd, uten etter nærmere regler som fastsettes av Kongen. For å drive vanlig bankvirksomhet, må samvirkelag dessuten ha konsesjon.

Forsikringsvirksomhet. Etter lov om forsikringsselskaper av 29/7 1911, paragraf 1 kan forsikringsvirksomhet bare drives av aksjeselskaper og gjensidige selskaper, foruten av stat og kommune. Hvis en samvirkeorganisasjon vil begynne med forsikringsvirksomhet, må denne organiseres som aksjeselskap eller gjensidig selskap.

b. Registrering. I følge lov om handelsregister, firma og prokura av 17/5 1890 har enhver som driver handel i henhold til handelsbrev, registreringsplikt. Anmeldelse til handelsregistret skal skje før forretningen trer i virksomhet. Handelsregistret blir i byene ført av magistraten og på landet av sorenskriveren. Anmeldelsen skal sendes registerføreren i den krets

forretningskontoret ligger.

Anmeldelsen skjer skriftlig og er avgiftsfri for samvirkelag og sparebanker.

Hvis anmelderne ikke møter personlig for registreringsmyndigheten, skal deres underskrifter være bekreftet av notarius publicus på deres hjemsted (på landet av lensmannen). Anmelderen skal foruten firmanavn angi:

1. Vedtektenes dato,
2. virksomhetens art,
3. den kommune hvor forretningskontoret ligger,
4. størrelsen av den tegnede kapital og fordeling i andeler,
5. om andelene er utstedt på navn eller ihendehaver,
6. om andelene er fullt innbetalt, og motsatt fall når de kan kreves innbetalt,
7. om bekjentgjørelse til medlemmene skal skje i offentlige tidender, og i så fall hvilke,
8. styremedlemmenes fulle navn og bolig,
9. hvem av disse kan tegne selskapets firma.

Anmeldelsene skal ledsages av selskapets vedtekter og nødvendig legitimasjon for disse.

Samvirkelagenes anmeldelser skal dessuten inneholde opplysninger om medlemmenes ansvar overfor tredjemann, f.eks. solidarisk ansvar eller begrenset ansvar.

Mange av bøndenes felleslag er egentlig organisert som aksjeselskaper; men om så ønskes, kan de omorganiseres til samvirkelag. I så fall må der sendes meddelelse om dette til handelsregistret med opplysning om dagen for omorganisasjon. Et eksemplar av vedtektene vedlegges.

Opphører et samvirkelag sin virksomhet, må de bli sendt meddelelse ved et av styrets medlemmer.

c. Beskatning. Bestemmelsene i vår skattelov om samvirkelagenes beskatning bygger på den kjennsgjering at det er en vesensforskjell på den private forretningsfortjeneste og overskuddet i samvirkelagene. Samvirkelagenes overskudd er dels kommet fram ved reduksjon av omsetningsomkostningene, dels ved personlige offer som medlemmene har lagt på seg. Dette er sparing og ikke fortjeneste på handelsvirksomhet. Skatteloven av 18/8 1911 bestemmer derfor at forbrukslag som har fast utsalgssted og som bare selger til lagets medlemmer, kan skattlegges av den inntekt som vinnes av lagets formue, men ikke av inntekten ved lagets virksomhet. Ifølge høyesterettsdom av 14/10 1924 er dette å forstå slik at forbrukslagene kan skattlegges av den hele formue som anvendes i lagets virksomhet og ikke bare av den inntekt som laget har i form av renter og leieinntekt. Hvis et forbrukslag selger til

andre enn lagets medlemmer, blir det å skattelegges av den virkelige inntekt det har hatt av dette salg. Kan laget ikke oppgi særskilt den omsetning det har hatt til ikke-medlemmer, blir den samlede fordel som er innvunnet for medlemmene ved lagets virksomhet å ansette skjønnsmessig og beskatte som inntekt.

Forbrukslag som ikke kan oppgi sin omsetning til ikke-medlemmer, blir derved sterkere beskattet enn de andre forbrukslag. Denne bestemmelse er inntatt for å oppmuntre lagene til å oppgi sin omsetning med ikke-medlemmer.

Samvirkelag hvis formål er å kjøpe inn råemner eller driftsmidler i jordbruket, skattlegges heller ikke for sin inntekt av virksomheten, da den blir skattlagt hos medlemmene som øket avkastning av gårdsbrukene. I følge høyesterettsdom av 9/2 1921 er dog innkjøpslag og felleskjøp pliktig til å svare skatt av inntekt på fast eiendom som er anskaffet og anvendt for bedriften. Samvirkelag som bare tilvirker og forhandler produkter fra medlemmenes gårdsbruk, beskattes på samme måte som innkjøpslag.

Andelsmeierienes formue og inntekt skattlegges hos andelseierne hvor disse er personlige skattepliktige. Det samme gjelder for aksjemeierier. Inntektene av et andelsmeieris faste eiendom som ikke er større enn nødvendig for meieriet og dets framtidige utvidelse, hører også til meierienes driftsinntekter, og er derfor skattepliktig hos andelseierne. Det samme er tilfelle med inntekt av lærlingearbeide (høyesterettsdom 10/10 1917).

543. Landbrukssamvirkets spesialisering.

Et spørsmål som det har stått endel strid om, er hvorvidt landbrukets salgs- og foredlingssamvirke skal baseres på varebasis eller distriktsbasis. Tidligere var distriktsbasis mest brukt, lagene var begrenset til et bestemt distrikt og omfattet alle salgsprodukter. Distriktsbasis er den eneste mulige i mange høve, idet det ofte er vanskelig å samle tilstrekkelig store mengder av et enkelt vareslag til at et lag kan få tilstrekkelig størrelse. Vi har mange salgs- og foredlingssamvirkelag som er organisert på distriktsbasis, og mange av dem - f.eks. Bøndernes Salgslag i Trondheim - har gått bra. Men selv om det nok kan bli et godt resultat også ved lag som er organisert på distriktsbasis, er det nå en alminnelig oppfatning at landbrukets salgs- og foredlingssamvirke bør organiseres på varebasis. Av de amerikanske samvirkeorganisasjoner for salg av landbruksprodukter er 80-85 % organisert på varebasis. Jo større organisasjonen er, desto mer utpreget er i alminnelighet tendensen til spesialisering. I enkelte tilfelle går spesialiseringen så vidt at det er forskjellige organisasjoner for ymse sorter av samme produkt. Således er det i Ohio og Kentucky forskjellige salgsorganisasjoner for tobak: svart tobak og sigartobak. Årsakene til at varebasis blir foretrukket, er at det gir anledning til å gjennomføre arbeidsdelingen og dra nytte av de fordeler som denne gir. Varebasis gir videre

best anledning til å gjennomføre standardisering av produktene og regulering av markedstilførsler og priser.

Spesialsamvirkelag kan sikre seg sakkyndig ledelse, og når de får tilstrekkelig omfang, kan de også ansette spesialister som har erfaring i behandling av salg av spesialproduktene og som er kjent med markedskravene. Laget kan gjennomføre en ensartet teknisk behandling av produktene og oppnå å få store partier av ensartet og god kvalitet. Denne ensartethet blir et godt grunnlag for reklame, og laget kan derfor med fordel ofre mere på reklame for å gjøre sine varer kjent.

Et annet forhold som gjør at varebasis er å foretrekke, er at det kan oppstå vanskeligheter og indre spenning i lag som er organisert på distriktsbasis. En privat forretningsmann kan nok innrette seg slik at han dekker tap på en vare med øket fortjeneste på andre. Et samvirkelag bør ikke gjøre dette. En som leverer poteter til laget, er ikke tjent med at den pris han får for disse, blir nedsatt for å dekke tap som laget har fått på frukt og grønnsaker på grunn av ugunstige markedsforhold eller feilaktig disposisjon. For den private forretningsmann er risikoutjevningen ved å omsette flere produkter svært viktig og står i samhøve med god forretningskikk. Landbrukssamvirket derimot skal ikke tjene til utjevning av den risiko som oppstår ved at drifta legges ensidig på et enkelt produkt, denne risiko skal den enkelte produsent bære.

Men varebasis har også endel mangler. Hvis produksjonen er sterkt bundet til visse årstider, gir varebasis dårlig utnyttning av den faste anleggskapital, av maskiner og av personalet, derfor kan de samlede omkostninger bli høye. Store samlelager av frukt, grønnsaker, korn osv. blir ofte stående ubrukte i månedvis, og det blir lite å gjøre for personalet. De konkurrerende private forretningsmenn er langt bedre stillet på grunn av at de kan drive mere allsidig. Den dårlige utnyttning av driftsinretninger og arbeid som enkelte samvirkelag på varebasis har, gjør at man ikke alltid oppnår den nedsettelse av omsetningsmarginen som man ventet å oppnå gjennom samvirke, og som var et av hovedargumentene for samvirke fra århundreskiftet til krigens begynnelse. Men utviklingen i de senere år har også lært oss at betydningen av landbrukets salgs- og foredlingsamvirke ligger ikke først og fremst i reduksjon av omsetningsmarginen, men i forbedring og standardisering av produktene, utvidelse av markedet, prisstabilisering og produksjonsregulering. Derfor går det heller ikke å sammenlikne omsetningsmarginens størrelse i private tiltak og samvirketiltak, og på grunnlag av det avgjøre hvilken form er den mest hensiktsmessige, heller ikke ved å sammenlikne henholdsvis de betalte og oppnådde priser. Det eksisterer knapt nok helt ut rettfærdig sammenlikningsgrunnlag, både fordi det er vanskelig å måle verdien av standardisering, pris-stabilisering og markedsregulering, og fordi det ikke lar

seg gjøre å måle den oppdragende innflytelse som samvirket har hatt på den private handel.

De store omkostninger ved den vidtdrevne spesialisering gjør at enkelte organisasjoner for salgs- og foredlings-samvirke på varebasis er nødt til å ta inn enkelte andre produkter ved siden av hovedproduktet. Når det er nærstående produkter, er jo faren for at det skal oppstå interessekonflikter innen laget liten, særlig hvis disse produkter blir produsert side om side av alle medlemmer. Kravet om spesialisering av samvirkeorganisasjonene vil til en viss grad være avhengig av hvor høyt spesialiseringen av produktene er drevet hos medlemmene. Sjøl i Amerika hvor spesialiseringen er drevet langst, foretar de såkalte "elevators" eller kornsalgslag foruten salg av flere kornslag også ofte innkjøp av driftsmidler til gårdsdrifta og behovsmidler til husholdningen. Etter en undersøkelse av professor Black, utgjorde dette 20 % av omsetningen, og fortjenesten på innkjøpsvirksomheten ble brukt til å dekke tap på kornsalgsvirksomheten.

Mjølkeomsetningsorganisasjonene foretar ofte omsetning av egg for å få en fordelaktig avlastning av utgiftene ved hovedvirksomheten. Noe lignende er tilfelle i Danmark, hvor en stor del av eggeksperten foregår gjennom andels-slakteriene.

Det er likevel ikke enighet om hvilken virkning slik bivirksomhet har på omsetningsutgiftene i sin helhet. Det er nok sannsynlig at omsetningsmarginen i mange tilfelle kan bringes nedover ved å ta inn flere vareslag. Særlig er det tilfelle når omsetningen av hovedproduktet har en utpreget sesongkarakter. I det høve vil det ofte være fordelaktig å ta inn under omsetnings- og foredlingsvirksomheten et eller flere andre vareslag for å få jevnere utnyttning av omsetningsapparatet. Vanskelighetene ligger i at det bare i de sjeldneste høve lykkes å finne et produkt hvis omsetnings-sesong ikke faller sammen med hovedproduktets. Å ta inn vareslag som omsettes noenlunde jevnt over hele året, vil neppe senke omsetningsutgiftene. Som nevnt, er det vanlig at kornsalgslagene i Amerika (grain elevators) også driver møllevirksomhet og omsetning av behovsartikler for farmere. Benton and Peightal har undersøkt hvilken virkning denne biomsetningsvirksomhet har hatt på utgiftene ved kornomsetningen ved kornsalgslagene i North-Dakota i årene 1919 - 1925. Prosent av sidevirksomheten av samlet omsetning i forhold til omkostningene pr. omsatt bushel korn.

Sidevirksomhet 1 % av total- omsetning.	Omsetning pr. kornsalgslag			
	50 000-100 000 bushel		100 000-150 000 bushel	
	An- tall	Samlet omsetnings- utgift i cent pr. bushel.	An- tall.	Samlet omsetningsutgift i cent pr. bushel.
Under 5 %	22	4,75	28	4,08
5 - 9,9 "	36	5,54	44	4,18
10 - 14,9 "	23	5,96	12	4,63
15 - 19,9 "	10	6,96	9	5,31
20 og mere "	11	9,44	6	7,35

Det er tydelig økning av omkostningene i forhold til omsetningen når biomsetningsvirksomheten tiltar. Ulempene er størst for de små lag, de store lag synes ikke så sterk økning. Årsakene til den store økning i omsetningsutgiftene kan i dette tilfelle ha vært at utgiftene til ekstra arbeidshjelp har steget sterkt.

Utgifter til ekstra arbeidshjelp i forhold til omfanget av sidevirksomheten.

Sidevirksomhet i % av total omsetning.	Ekstra arbeidsutgifter ved kornsalgslag med omsetn. 50 000 - 100 000 bushel.	Ekstra arbeidsutgift ved kornsalgslag med omsetn. 100 000 - 150 000 bushel.
Under 5	dollar 154	dollar 487
5 - 9,9	" 266	" 528
10 - 14,9	" 332	" 541
15 - 19,9	" 486	" 1072
20 og mere	" 874	" 2771

Det danske innkjøpssamvirke for behovsartikler for jordbruket, har alltid vært bygd på innkjøp av et enkelt vareslag. Omsetningsvanskelighetene er tatt opp til løsning for hvert enkelt vareslag for seg. Det viste seg snart at hvis det skulle la seg gjøre å bygge opp en kraftig organisasjon som kunne overleve de første vanskelige år, måtte organisasjonen bare omfatte et enkelt vareslag eller en varegruppe. Som eksempel kan vi ta for oss opprettelsen av "Jydsk Andels Foderstoff-forretning" i 1898. Etter jordbrukskrisene i 1860 - 1870 ble det danske jordbruk lagt om så hovedvekten kom på husdyrbruket. Kraftfôrbruket steg raskt, og det ble en gullalder for vareforfalsking og bedrag i kraftfôrromsetningen. Hverken importørene, kjøpmennene eller bøndene hadde noen erfaring å bygge på. I 1880 åra berettes det om en sort rapskaker som besto av åkersennepp og lignende ugrasfrø, og om et annet kraftfôrslag fortelles at det bestod av sand og døde insekter. Da bøndene mente at visse slags kraftfôrskaker burde være grønne, satte forhandlerne ganske enkelt til et grønt fargestoff. Etterhvert som forbrukslagene vant utbredelse, søkte bøndene å gjøre seg fri for de lokale korn- og kraftfôrforhandlere ved å foreta/

sine innkjøp av kraftfôr gjennom forbrukslagene. Det ble også stiftet enkelte innkjøpslag for innkjøp av kraftfôr, men da disse lokale lag måtte gjøre sine innkjøp hos grossister og importører, ble fordelene ved disse innkjøpslag ikke svært stor. Den direkte årsak til at "Jydsk Andels Foderstofforretning" ble stiftet, var at de private kraftfôrfirmaer på Jylland dannede et kartell under navn "Korn- og foderstof-Kompagniet". 68 lokale innkjøpslag for kraftfôr opprettet derfor i 1898 Jydsk Andels Foderstofforretning for å hindre at det private tiltak skulle få monopol på kraftfôrhandelen. Nå kan man nok spørre om ikke forbrukslagene og "Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger" også kunne ha overtatt denne virksomhet. Medlemmene av Jydsk Andels Foderstofforretning er jo oftest også medlemmer av forbrukslagene. Forbrukslagene hadde jo i mange høve foretatt innkjøp av kraftfôr til bøndene. Når man likevel opprettet en egen innkjøpssentral for kraftfôr, skyldtes det at man var nødt til å innføre kjøpetvang for medlemmene. De private importører ville naturligvis undersøke kraftfôrsentralen for å utkonkurrere den. Men prisene på kraftfôr er avhengig av noteringene på verdensmarkedet, særlig på børsene i Chicago og Buenos Ayres. Hvis nå prisene falt sterkt i den tid et parti mais var på vei fra La Plata til Danmark, kunne laget risikere at medlemmene kunne kjøpe sin mais billigere på andre steder, og så ble kraftfôrsentralen liggende inne med sitt parti eller måtte selge det med tap. I de første år ville en sådan affære være ødeleggende for virksomheten, derfor var kjøpetvangen nødvendig.

I det siste nevnte forhold ligger årsaken til at det var nødvendig å opprette en egen innkjøpssentral for kraftfôr. Hvis "Fællesforeningen" hadde overtatt innkjøpet av kraftfôr, ville det ha oppstått interessenetninger innen forbrukslaget som kunne ha virket sprengende på hele virksomheten. Forbrukslagene kunne heller ikke innføre kjøpetvang for sine medlemmer. Det var derfor den eneste mulige utvei å bygge opp et sterkt innkjøpssamarbeide på varebasis og med kjøpeplikt for medlemmene.

I alt har Danmark 5 tildels store organisasjoner for innkjøp av kraftfôr. Dansk Andels Gjødningsforening foretar innkjøp av kunstgjødsel, og Dansk Andels Cement fabrikk skaffer cement til det danske landbruket.

Over prinsippet om arbeidsdeling står prinsippet om arbeidsforening. Skal omsetningsapparatet arbeide med størst mulig virkningsgrad, må hvert enkelt ledd ordne seg inn under en felles enhet. De enkelte samvirkelag må ha forbindelse med hverandre, så de kan regulere markedet og foreta en markedsfordeling mellom seg. Hvis dette ikke blir gjort, vil alle søke å trenge seg inn på de store markeder som blir overfylt, mens de små markeder får for liten tilførsel. Som et eksempel på en slik regulering kan nevnes den avtale som eggcentralene har om å fordele distriktene mellom seg

og sende hele overskuddsproduksjonen til en fellesorganisasjon som foretar omsetningen på hovedmarkedet, forsyner de distrikter som har underskuddsproduksjon og bringer overskuddet unna ved å eksportere det.

544. Forhold som har innflydelse på det økonomiske resultat.

Det økonomiske resultat er vanskelig å vurdere. Hvor man som i forbrukssamvirket selger til dagens pris, vil det overskudd man deler ut i noen grad, gi uttrykk for den fordel medlemmene har av deltagelsen i samvirket. Men det er ikke et fullgyldig mål for dette. Den konkurranse forbrukslagene byr privathandelen, influerer på effektiviteten av denne, og man vet ikke hvordan forholdet ville vært uten forbrukslagene.

I landbrukssamvirket er det økonomiske resultat enda vanskeligere å vurdere. Hvordan pris- og omsetningsforholdene ville vært uten samvirkemessig omsetning, kan sjelden uttrykkes i tall. Imidlertid vil den enkelte gårdbruker foreta sin vurdering over den nytte han har av samvirket med å sammenligne prisene der med prisene utenom. Sammenligningen må dog ikke baseres på en for kort tidsperiode. Når det oppstår en konkurrerende virksomhet, som et samvirketlag, vil de allerede eksisterende forretninger prøve å ødeløse den ved konkurrerende priser. Det er driftsutgifter som kan tas igjen ved øket fortjeneste siden.

Av den grunn må samvirketlagene ofte forplikte sine medlemmer til å bli stående i laget en viss minimumstid og til å holde seg til samvirketlaget med sin omsetning.

På den andre siden er samvirke ikke noe mål i seg sjøl. Det er et hjelpemiddel som skal bringe medlemmene nytte. Har medlemmene i det lange løp ikke positiv nytte av samvirketlaget, går de ut, og laget må opphøre med sin virksomhet.

Studerer man samvirkets historie, vil man finne at det er mange samvirketlag som har måttet slutte. Ved å studere årsakene til disse lags opphør, vil man få meget verdifulle fingerpek om hvordan samvirketlagene bør organiseres og drives for å gi et godt resultat.

Her i landet har også mange samvirketlag måttet innstille, men dessverre foreligger det ikke noen opplysninger om årsakene til det. I Amerika har man derimot undersøkt spørsmålet.

Følgende tabell angir årsakene til forretningsvirksomhetenes opphør fra 2492 samvirkeorganisasjoner i tiden 1900 - 1923.

Årsak til forretningsvirksomhetens opphør for 2492 samv.org. i årene 1900 - 1923.	Antall.	Prosent.
Dårlig ledelse	558	22,5
Mangel på interesse	556	22,4
For liten virksomhet	326	13,1
For få medlemmer	222	8,9
	548	22,0
Kapitalmangel	282	11,3
Stor kreditgiving	187	7,3
Utilfredsstillende regnskapssystem	114	4,6
Mangel på revisjon	103	4,1
Uærlig ledelse	100	4,0
Andelskapitalen kommet i hendene på noen få	32	1,3
Virksomheten ødelagt av brand	12	0,5
I a l t	2492	100,0

U.S.A. Dep. Bull. 1302, tabell 70.

Tabellen viser at dårlig ledelse og manglende interesse hos medlemmene er de hyppigste årsaker til at samvirkelagene misslykkes. Det første vilkår for at tiltaket kan lykkes, er at det blir ansatt en dyktig og energisk driftsleder. Det er bra om driftslederen er samvirkemann, men nødvendig er det ikke. Hovedsaken er at han er forretningsmann og kyndig på det område laget skal arbeide. Lederen bør ha betaling som står i forhold til hans kvalifikasjoner. Når driftslederen får lønn i forhold til dyktigheten, vil han så langt han evner det, lede samvirkelaget etter de riktige prinsipper og i samhøve med medlemmenes interesse.

Men når enkelte mener at alt avhenger av driftsledelsen, er dette å tillegge den altfor stor betydning. Samvirkelagene må ikke oppfattes på samme måte som aksjeselskapene, hvor medlemmene bare deltar med sin kapital og hvor drifta overlates til styret og driftslederen. I samvirkelagene er innskuddskapitalen bare et middel i en felles virksomhet i motsetning til aksjekapitalen som er grunnlaget for virksomheten i et aksjeselskap. Samvirke oppnår sine resultater ved medlemmenes personlige samarbeid innen virksomheten. For at dette samarbeid skal bli mest mulig effektivt, må det være gjensidig tillit mellom medlemmene og driftslederen. Et lag kan gå på en måte hvis det har gode medlemmer, sjøl om driftslederen er mindre dyktig. Det kan også gå hvis driftslederen er dyktig, sjøl om medlemmene er dårlige samvirkefolk. Men et godt resultat oppnås bare ved et intimt samarbeid mellom medlemmene innbyrdes, og mellom medlemmene og en dyktig driftsledelse.

For liten virksomhet og for få medlemmer er i den amerikanske samvirkestatistikk oppgitt som årsak til at ialt 608 eller 22 % av lagene i det angitte tidsrom er gått inn. Disse to årsaker henger sammen med lagenes størrelse. Samvirke­lagets størrelse og omsetning er en av de viktigste faktorer for det økonomiske resultat.

Et samvirke­lag er en forretning, og som i enhver annen forretning, er det en bestemt størrelse som gir det beste resultat. Fordelene ved tilstrekkelig store lag er:

1. Bedre nytting av de faste driftsmidler.
2. Bedre utstyr til varenes behandling, og derved bedre kvalitet og mindre arbeidsomkostninger.
3. Det kan ansettes spesialister til de ymse arbeid, og arbeidet kan organiseres bedre.
4. Billigere transport.
5. Salg og kjøp kan skje mere fordelaktig.
6. Bedre nytting av avfall.
7. Større overskudd og større fond.

De faste driftsmidler utnyttes bedre jo større omsetningen er. På grunnlag av den danske meieristatistikk for 1925 har Dr. W. Henkelmann, Bonn, beregnet andelskapitalens størrelse pr. 1 000 kg. innveid mjølkemengde i danske meierier. (Berichte über Landwirtschaft, Band 8, Neue Folge).

Innveid mjølkemengde pr. år. kg.	Anleggskapital pr. 1 000 kg. mjølk kr.
Under 0,8 mill.	228
0,8 - 1,0 "	56
1,0 - 1,5 "	46
1,5 - 2,0 "	40
2,0 - 2,5 "	34
2,5 - 3,0 "	30
3,0 - 4,0 "	26
4,0 - 5,0 "	24
5,0 - 6,0 "	22
over 6,0 "	20

Ifølge samme forfatter går også utgiftene til maskiner, olje og smøring, brensel og kontorhold pr. 1 000 kg. mjølk sterkt ned med stigende driftsstørrelse. Tabellen gjelder danske meierier.

Utgiftene i den minste gruppe er satt til 100.

Innveid mjølkemengde, kr.	Relativtall for utgifter pr. 1 000 kg. mjølk til:		
	Maskiner, olje o.l.	Brensel.	Kontorhold.
Under 0,5 mill.	100	100	100
0,5 - 1,0 "	88	45	49
1,0 - 1,5 "	77	36	40
1,5 - 2,0 "	73	32	35
2,0 - 2,5 "	63	31	30
2,5 - 3,0 "	63	28	30
3,0 - 4,0 "	58	27	25
4,0 - 5,0 "	54	25	25
5,0 - 6,0 "	40	22	24
over 6,0 "	60	23	25

Arbeidsutgiftene går også sterkt ned. Ved denne undersøkelse stilte de seg slik:

Innveid mjølkemengde, kg.	Arbeidsutgifter pr. 1000 kg. mjølk. Relativtall.
Under 0,5 mill.	100
0,5 - 1,0 "	45
1,0 - 1,5 "	40
1,5 - 2,0 "	37
2,0 - 2,5 "	34
2,5 - 3,0 "	32
3,0 - 4,0 "	29
4,0 - 5,0 "	27
5,0 - 6,0 "	26
over 6,0 "	25

Undersøkelse over arbeidsutgifter ved amerikanske smørmeierier har gitt omtrent nøyaktig det samme resultat.

Dosent R. Mork har utført en beregning over personalets størrelse ved forskjellige meierityper (Meld. fra N.L.H. 1923), hvorfra følgende tall er hentet:

Innveid mjølkemengde 1000 kg.	Antall personer pr. mill. kg. mjølk ved:		
	Smørmeierier.	Feitostysterier.	Komb. meierier.
Under 200	11,4	20,0	14,6
200 - 400	7,0	13,3	10,0
400 - 600	5,3	11,8	9,5
600 - 800	4,3	8,2	7,9
over 800	3,2	-	7,6

Transportutgiftene vil når det gjelder et gitt område, tilta med bedriftsstørrelsen i noen grad oppheve fordelene ved senkingen av de øvrige driftsutgifter. Men størrelsen må bli betydelig før disse fordeler oppveies helt, og følgen er at de større bedrifter vil ha mindre driftsutgifter ialt pr. produktenhet enn de små. Forskjellige undersøkelser bekrefter dette.

Ved de nevnte undersøkelser av Henkelmann var de samlede driftsutgifter ved danske og tyske samvirkemecierier for driftsåret 1925 som følgende tabell viser:

Innveid mjølkemengde pr. år i mill. kr.	Driftsutgifter pr. kg. mjølk:	
	Danmark, øre.	Tyskland, Pf.
Under 0,5	4,88	3,06
0,5 - 1,0	2,40	2,92
1,0 - 1,5	2,24	2,56
1,5 - 2,0	2,09	2,37
2,0 - 2,5	2,03	2,43
2,5 - 3,0	1,96	2,40
3,0 - 4,0	1,90	2,31
4,0 - 5,0	1,85	2,38
5,0 - 6,0	1,80	-
over 6,0	1,87	2,08

Ved grain elevators i Minnesota var driftsutgiftene i alt:

Omsatt pr. elevator i 1000 bushel.	Utgift pr. bushel i cent.
50 - 100	2,5
100 - 150	1,9
150 - 200	1,5
200 - 300	1,3
300 - 400	1,2

Fra Cornell Bulletin nr. 464 gjengis videre en tabell over utgifter pr. tønne epler i forhold til omsetningens samlede størrelse i amerikanske fruktsalgslag i året 1922. Tallene for 1923 går i samme retning. Utgifter i cents pr. tønne epler 1922.

Antall lag	Omsetning i 1 000 tønner		
	Under 8,5.	8,5-18	Over 18.
	12	13	10
Arbeidsutgifter	26,5	22,4	21,8
Ledelse	4,9	3,3	2,1
Kontorhold	8,0	4,3	3,2
Bygninger	9,6	5,7	3,0
Inventar	5,8	3,1	2,6
Lys og brenne	1,0	0,5	0,6
Andre utgifter	2,3	1,4	1,4
Ialt	58,1	40,7	34,7

Innenfor slakteriene er det også en lignende tendens. De samlede driftsomkostninger er forholdsvis større ved de små slakterier enn ved de store. Regnskapene fra de norske slakteriene er lite egnet til å belyse spørsmålet, fordi driftsforholdene er så vidt forskjellige at en sammenligning vanskelig kan foretas. Dels er foredlingsvirksomhetens omfang høyst varierende, dels er også omsetningsmåtene så ulike at det er vanskelig å finne et brukbart sammenligningsgrunnlag. Ved de danske svineslakterier er derimot driftsforholdene så ensartet at det er fullt forsvarlig å gjøre en sådan sammenstilling. Etterfølgende tabell viser slakterienes driftsomkostninger pr. svin for året 1930. (Axelsen Dreier: Andelsselskaper i Danmark 1930).

Andelsslakterienes driftsutgifter pr. slakt.

Antall slaktinger i 1000.	Lønninger øre.	Dyrlegekontroll øre.	Andre utg. øre.	Driftsutg. ialt øre.
under 25	243	42	281	566
25 - 50	213	31	204	448
50 - 75	211	24	212	447
over 75	209	21	287	407

Også innen den norske samvirkebevegelse synes de store lag å være overlegne over de små. Etterfølgende tabell viser nettodriftsutgifter (omkostninger ÷ overskudd) i % av den samlede omsetning i felleskjøpene 1926-1929.

Omsetning mill. kr.	Nettodrifts-utgifter i % av omsetn.	Relativ- tall
Under 2	6,9	100
2 - 4	3,6	52
over 4	2,9	42

Her skal dog merkes at enkelte av felleskjøpene med minst omsetning også leverer direkte til medlemmene, hvilket gir høyere omsetningsomkostninger. I Agder Felleskjøp er således ca. 70 % av omsetningen detaljomsetning.

I forbrukssamvirket er omsetningsutgiftene ifølge landbrukskandidat Kvålens undersøkelser en del høyere i byer og industristrøk enn i bygdene. Dessuten stiger omkostningene jo flere utsalg et lag har. Vil man sammenligne omsetningsomkostningene i store og små lag, må man derfor dele lagene i grupper etter deres beliggenhet og etter antall utsalg pr. lag. Følgende tabell viser det økonomiske resultat i regnskapsåret 1930 for 195 forbrukslag i bygdene.

Omsetning pr. lag i 1000 kr.	Omsetn. pr. funksjonær i 1000 kr.	Omkostninger i % av omsetn.	Tilbakebetalt på kjøp i % av omsetn.
Under 50	32	9,49	0,81
50 - 100	41	7,83	1,34
100 - 200	57	7,64	1,73
200 - 400	62	6,41	2,63
over 400	82	5,25	3,56

De store lag er overlegne over de små, da de har bedre organisasjon og kan omsette varene billigere. Dertil kommer at de store lag kan oppnå fordelaktigere vareinnkjøp enn de små lag. De store lag kan derfor som tabellen viser, tilbakebetale større beløp på kjøp enn de små lag.

Av forbrukslagenes produktive bedrifter synes de store bakerier å ha betydelig større økonomisk prestasjonskraft enn de små.

40 bakerier tilhørende forbrukslag tilsluttet N.K.L.

	Produksjonsverdi i 100 kr.				
	Under 25	25- 50	50- 100	100- 200	Over 200
Antall bedrifter.....	8	14	9	6	3
Prod.verdi pr. arbeider, rel.tall	100	112	126	168	216
Arbeidsutg. i % av prod.verdi....	22,8	21,4	21,5	21,6	16,1
Andre utg. i % av prod.verdi.....	13,7	14,9	7,3	6,9	18,0
Totalt driftsutg. i % av "-	36,5	36,3	28,8	28,5	34,1
- " - rel.tall	100	100	79	78	93
Arbeidslønn pr. arbeidstime	3045	3190	3605	4344	4654

Produksjonsverdien pr. arbeider er over dobbelt så stor i bakerier med produksjonsverdi over 200.000 kr. som i bakerier med produksjonsverdi under 25.000 kr. De store bakerier kan nemlig utnytte arbeidskrafta mer rasjonelt enn de små bakerier, da de kan gjennomføre arbeidsdeling og ta i bruk arbeids- sparende maskiner og redskaper i større utstrelning enn de små bakerier. På grunn av dette forhold, har de store bakerier lavere arbeidsutgifter i % av produksjonsverdien, til tross for at lønnsnivået er betydelig høyere i de store bakerier enn i de små. Da arbeidsutgiftene i gjennomsnitt utgjør ca. 60 % av driftsutgiftene, blir dette forhold av avgjørende betydning for det økonomiske resultat.

Vi har nå sett at lagets størrelse har en avgjørende innflytelse på utgiftene ved omsetningen. Fra de refererte gjennomsnittstall vil man finne mange avvikelser når man betrakter de enkelte lag. Lave driftsutgifter betinges ikke bare av bedriftens størrelse, men også av at den daglige drift er rasjonelt ordnet og at anleggets kapasitet er godt utnyttet. Det beste resultat oppnår man når den maksimale omsetningskapasitet utnyttes jevnest mulig til hver tid. Her skal nevnes et eksempel fra Bøndenes Salgslag, Trondheim. Ved en månedsomsetning på 500 tonn høy var omkostningene 0,8 øre pr. kg., men ved en månedsomsetning på 1 200 tonn høy, var omkostningene bare 0,54 øre pr. kg. (Storleer: "B.S. og noen bemerkn. omkr. omsetn.spørsm. 1929).

Det økonomiske utbytte. Når de større lag kan gjennomføre omsetningen med mindre omkostninger pr. enhet enn de små lag, vil de ha betingelse for å utbetale en høyere pris for produktene til sine medlemmer. Ytterligere

kan prisen forhøyes ved at de kan gjennomføre en mere hensiktsmessig foredling, som først og fremst gir seg utslag i jevnere og bedre kvalitet, dernest ved en større foredlingskvotient, bl.a. fordi avfall kan nyttes bedre. Muligens kan de store lag også selge mer fordelaktig. Men la nå dette være som det vil. Hovedsaken er at lag av en viss størrelse kan utbetale en større pris til produsentene enn de små lag. Vi skal vise dette nærmere.

Dosent R. Mørk har for årene 1920-22 utført en beregning over utbetalte mjølkepriser ved meierier med mindre enn 400 000 kg. og meierier med mer enn 400 000 kg. mjølk. ("Produksjonsmeierienes drift", Norsk Meieritidende 1924). Beregnes de utbetalte mjølkepriser ved de sistnevnte meierier i % av de førstnevnte, stiller de seg således:

Meieritype.		Mjølkepris ved de større meierier i % av prisen ved de mindre.
Feitostysterier	1920	113
	1921	106
	1922	103
Kombinerte meierier	1920	108
	1921	109
	1922	112
Gudbrandsdalsysterier	1920	121

Særlig synes de større anlegg av mysostkokeriene å være betydelig overlegne over de små. Produksjonsutbyttet pr. 100 kg. mjølk er ikke vesentlig bedre ved store anlegg enn ved de små. Når det økonomiske resultat likevel blir større ved de store anlegg enn ved de små, kommer det av to ting? De store anlegg har det største bruttoutbytte - de får sine produkter bedre betalt -, og de har de minste driftsutgifter pr. kg. mjølk. Det bekreftes av følgende tabell, (N.O.St. VIII 117).

	Innveid mjølkemengde i 1 000 kg.		
	under 400	400 - 800	over 800
Antall ysterier	5	5	8
Produktutbytte pr. 100 kg. mjølk			
geit mysost, kg.....	10,4	11,4	10,9
kasein og magerost, kg.....	4,7	5,1	5,3
Mjølka utbragt i brutto, øre.....	17,0	19,2	18,6
Driftsutgifter, ialt, øre.....	5,4	3,6	2,9
Mjølka utbragt i netto, øre	11,6	15,6	15,7

Henkelmann har også beregnet hvor mye de forskjellige størrelsesklasser innen danske og tyske (rinske og westfalske) samvirkemeierier har betalt produsentene pr. levert kg. mjølk i driftsåret 1925.

Arsmjølkemengde i mill. kg.	Utbetalt pr. kg. mjølk	
	Danske meierier øre.	Tyske meierier, Pf.
Under 0,5	16,2	15,97
0,5 - 1,0	20,5	17,40
1,0 - 1,5	21,9	17,70
1,5 - 2,0	22,3	17,91
2,0 - 2,5	22,4	18,08
2,5 - 3,0	22,5	18,19
3,0 - 4,0	22,7	(17,11)
4,0 - 5,0	22,7	(17,74)
5,0 - 6,0	23,0	-
over 6,0	22,7	(17,12)

De siste størrelsesgrupper omfatter så få bedrifter for det tyske materiales vedkommende at nedgangen i utbetalt mjølkepris ikke kan tillegges noen betydning. Regnskapene tyder også på at disse bedrifter har hatt store utgifter til nyanskaffelser i disse år.

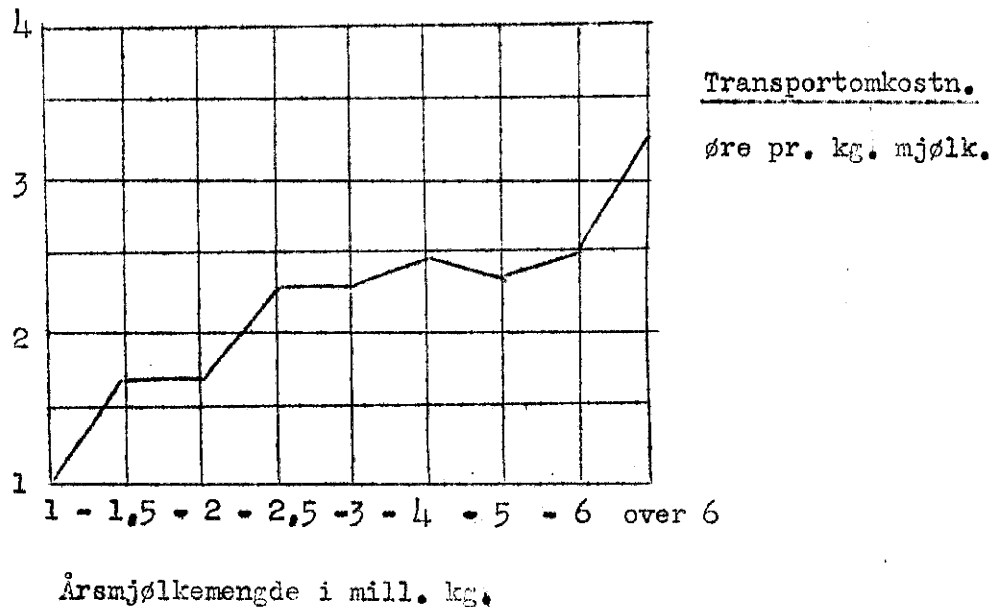
De store lags fordeler ligger i at de kan skaffe seg bedre innretninger til foredlingen, kostbarere og mer tidsmessige maskiner og sette spesialister til de ymse arbeid. Dette har ikke de små lag alltid økonomisk evne til å gjøre, og det viser seg i kvaliteten og prisene. Følgende tabell fra Minnesota Technical Bull. 26 syner forholdet mellom omsetningens størrelse, kvaliteten av fløten og smørprisen.

Smørprod. 1000 pund.	Oppnådd middelpri pr. pund smør, cents.	Gj.sn.kvalitetsgrad av mottatt fløte ^{x)}	Gj.sn.pris pr. pund smør av sam- me grad fløte.
50	53,7	3,9	54,8
100	54,0	3,5	54,9
150	54,6	3,0	55,1
200	55,4	2,7	55,4
250	55,8	2,4	55,6
300	56,1	2,2	55,7
350	56,1	2,0	55,8
400	56,0	2,2	55,9
500	55,6	2,5	56,0
600	55,6	2,4	56,1

x) graden 1 = søt fløte, graden 5 = gammel og sur fløte, 2,3 og 4 er midlere grader.

Størrelsen avgrenses oppad av følgende forhold:

1. Størrelsen av det distrikt hvor produktene kan samles - eller leveres -. Her spiller samferdselsmidlenes utvikling og effektivitet en avgjørende rolle. Når det distrikt som varene skal samles fra, vokser, blir også transportutgiftene forholdsvis større. Fra Henkelmanns undersøkelse over driftsutgiftene i danske meierier framgår det at utgiftene til transport av mjølka til meieriet i forhold til mjølkemengden, øker jevnt med tiltagende størrelse av meieriene. Se diagrammet.



2. Forbruket eller produksjonen innen dette område.

3. Dess større laget blir, dess vanskeligere blir det for lederne å beholde oversikten over lagets virksomhet. - Ved større lag bør det ansettes ansvarlige avdelingssjefer som til stadighet kan gi lederen opplysning om virksomhetens gang i de forskjellige grener. Et hensiktsmessig kontrollsystem og en detaljert statistikk letter også oversikten over virksomheten.

Det er to hovedbetingelser for at et samvirke-lag skal trives:

1. Laget må ha tilstrekkelig stor tilslutning, omsetningen må være over en viss minimumsgrense.

2. Medlemmene må være tilfredse med lagets arbeid.

En bør aldri starte et samvirke-lag uten å ha sikret en viss minimums-tilslutning. Dernest må en undersøke mulighetene for å utvide bedriften senere og betingelsene for at laget kan gå godt.

Gjelder det mjølkeomsetning eller lag som skal arbeide for framgang innen husdyrholdet, bør en regne med at mjølkemengdene pr. ku vil øke med framgang i avl, fôring og stell. Derfor bør en alt fra starten sørge for at det er adgang til å utvide bedriften senere, hvis det skulle bli aktuelt. Det bør også advares mot å gå til svære utvidelser eller store påkostninger i høykonjunkturtider. Det samme gjelder også tider med stor produksjon.

Et eventuelt eksportslakteri for svin bør ikke baseres på tilfeldig topproduksjon, men på en midlere produksjonsmengde.

Omkostningene pr. enhet legges ofte til grunn for vurderingen av driftsresultatet. Det er ikke alltid riktig. Stigende omkostninger kan også følges av stigende utbytte. Det avgjørende er i et foredlings- eller salgssamvirkeleg den pris produsenten oppnår på gården, eller i et innkjøps- og forbrukslag den pris kjøperen må betale for varen.

Vi så av tabellen side 87 at dårlig regnskapssystem, mangel på revisjon og uærlighet hos ledelsen tilsammen har vært årsak til 12,7 % av samvirkelegenes opphør. Disse tre årsaker står nær hverandre. Dårlig regnskapssystem vanskeliggjør både oversikten over forretningens gang og revisjonen. Og så-vel dårlig regnskapssystem som mangelfull revisjon kan fremme uærlighet hos ledelsen.

Derfor må samvirkelegene først og fremst sørge for et hensiktsmessig regnskapssystem. Har man ikke tilstrekkelig kyndighet i regnskapsvesen sjøl, må man søke sakkyndig bistand.

Revisjonen bør utføres av menn som står helt fritt både til lederen og styret. Vennskaps- og tillitsforhold mellom revisjon og ledelsen har ofte vært årsak til uærlighet.

545. Landbrukets stilling i omsetningen.

5451. Konsentrasjonsprinsippet. Det moderne omsetningsapparat kan skjematisk deles opp i et samlingssystem og et foredlingssystem. Disse to system danner to trekanter som berører hverandre med spissene. Særlig passer dette bilde på omsetningen av landbruksprodukter, hvor antallet av produsenter ofte er svært stort i forhold til varemengden. Noe annerledes blir forholdet i visse deler av industrien hvor sentralisasjonen og konsentrasjonen av produksjonen er nådd lenger og kan drives langt videre enn i jordbruket.

Også innen landbrukssamvirkets salgorganisasjoner foregår det en konsentrasjon. Det er dette forhold som blir avgjørende for hvilken stilling landbrukssamvirket skal innta i omsetningen. Konsentrasjonen av omsetningen består i at antallet av mellomledd mellom produsentene og forbrukerne forminskes. Vi kan betrakte den etter dens art fra et juridisk-teknisk synspunkt eller etter den måte den ytrer seg på: Hvorvidt den tar sikte på horisontal eller vertikal forenkling av omsetningen.

Juridisk konsentrasjon består i at antallet av juridisk sjølstendige personer i omsetningen forminskes. De tekniske organer kan fortsette sin virksomhet som før, men de opphører å være sjølstendige bedrifter. Omsetningen av varene kan derfor tilsynelatende foregå på samme måte som tidligere. Det er en juridisk konsentrasjon når to eller flere salgslag for

jordbruksprodukter slutter seg sammen under felles ledelse uten på annen måte å forandre sin virksomhet. Det samme er også tilfelle hvis en sammenslutning av salgslag som leverer sine varer til en grossist, overtar engrosforretningen og lar grossisten omsette salgslagenes produkter som tidligere, men mot fast lønn. Gjennom den tidligere forretningsforbindelse sto produsentene i obligasjonsrettslig forhold til engrosforretningen. Etter den juridiske sammenslutning vil de også komme i selskapsrettslig forhold til den.

Teknisk konsentrasjon består i at antallet av tekniske organer i omsetningen forminskes så den samlede varemengde som omsettes, kommer til å passere færre mellominstanser enn før. Når antallet av mjølkeutsalg i Trondheim ved hjelp av mjølkesentralen er blitt redusert fra 240 til noe under 200, er det en teknisk konsentrasjon. Det er også en teknisk konsentrasjon når et meieri istedenfor å selge sitt eksportsmør til en grosserer som igjen selger det videre til eksportør, eksporterer smøret direkte gjennom S/L Norske Meieriers Eksportlag.

I alminnelighet er det en nær forbindelse mellom den tekniske og juridiske konsentrasjon, og den ene form for konsentrasjon vil i regelen følges av den andre. En juridisk nyordning vil med tiden også føre til tekniske endringer. På samme måte vil endringer ved den tekniske side av omsetningen virke inn på de juridiske forhold (eiendomsforhold og kontraktsforhold). Når to salgslag slutter seg sammen, er det først en juridisk konsentrasjon. Men hvis denne sammenslutning fører til en samling av tilbudet, så man kan oppnå direkte handelsforbindelse med detaljistene mot før med grossererne, blir det også en teknisk konsentrasjon.

Formålet med konsentrasjon kan enten være å øke vareomsetningen pr. forretning i et bestemt omsetningstrin, eller å redusere antall mellomledd som de enkelte varepartier må passere fra produsent til forbruker. I det første tilfelle foregår konsentrasjonen i horisontal retning, i det andre tilfelle i vertikal retning. Et typisk eksempel på konsentrasjon i horisontalplanet er den tidligere omtalte omorganiseringen av mjølkeomsetningen i Trondheim, hvor ved antallet av mjølkeutsalg ble innskrenket. Et eksempel på konsentrasjon i vertikalplanet har vi i det omtalte meieri som eksporterer sitt smør gjennom eksportlaget istedenfor å selge det til en grosserer som selger det videre til en eksportør.

Det er nødvendig å være oppmerksom på at når man taler om horisontal konsentrasjon, tenker man på den samlede omsetning av en vare på et bestemt trin i omsetningen. For vertikal konsentrasjon gjelder betraktningen derimot bare et enkelt vareparti fra det selges og til det kjøpes av forbrukeren.

Når det stiftes et samvirkeforbund for salg av jordbruksprodukter, f.eks. et eggslag, er dette i første rekke en økning av antallet av organer i omset-

ningen, hvis laget ikke overtar en privat forretning og lar eieren fortsette som bestyrer. Juridisk er det en konsentrasjon, idet lagets medlemmer selger sine produkter for felles regning. I teknisk forstand er det en splittelse. Men hvis den samvirkemessige omsetning øker på bekostning av den private handel, vil det også bli en konsentrasjon i teknisk betyding. Den øyeblikkelige virkning av samvirket er en annen enn den varige.

Det vil i alminnelighet være vekselvirkning mellom den horisontale og vertikale konsentrasjon. Når det ved hjelp av samvirke lykkes å gjennomføre horisontal konsentrasjon, vil det være økonomisk basis til å gjennomføre konsentrasjon i vertikalplanet. Den økede produktmengde som laget får til omsetning, gir grunnlag for omfattende foredlingsvirksomhet for produksjon av standardiserte kvalitetsvarer. Ved at laget kan levere store partier av ensartet og god kvalitet, vil det regelmessig bli istand til å overflødiggjøre mellominstanser som har fulgt etter hverandre. På den andre side vil den vertikale konsentrasjon i sin tur øke den horisontale konsentrasjon. Det er dog ikke alltid den horisontale konsentrasjon tar sikte på å oppnå vertikal konsentrasjon. Det kan være mer påkrevet å søke markedet utvidet og forbruket hevet. Og fordi man derved må søke ut på nyemarkeder, kan resultatet bli at man øker mellomleddenes antall i omsetningen. Men da omsetningen økes og forbruket heves, vil det bli lettere avgang for produktene, og produsentene oppnår jevnere og høyere priser enn de ellers ville oppnå.

Hvor langt skal denne konsentrasjon i landbrukets salgs- og foredlings-samvirke foregå? I alminnelighet kan man si at det lønner seg ikke å gå lenger enn til knutepunktet mellom samlingssystemet og fordelingssystemet. I enkelte høve kan det likevel være fordelaktig å gå helt til forbrukerne. Det har lyktes samslakteriene i Bergen og Trondheim å få et ganske betydelig detaljsalg av foredlede kjøttvarer, og meieriene har også oftest overtatt detaljsalget av mjølk sjøl. Hvorvidt der skal gås til detaljsalg eller ikke, vil avhenge mye av om detaljhandelen på forhånd er tilfredsstillende organisert.

Rasjonaliseringen av omsetningen innen fordelingssystemet bør dog i alminnelighet løses fra den andre siden, av forbrukerne sjøl, slik at landbrukets salgssamvirke møtes med forbrukssamvirke på halvveien, i knutepunkt mellom de to halvdelar av omsetningssystemet. Det er også mange eksempler på at dette kan foregå og vil være til gagn for begge parter. Mellom en del av samvirkemeieriene i Danmark og The English Consumers Cooperative Wholesale Society, Manchester, har det nå vært direkte handelsforbindelse i over 40 år. Av det danske eksportsmøret blir ca. 40 % eksportert gjennom de danske kooperative smørekseportforeninger, 30 % går gjennom private eksportører og 30 % selges av andelsmeieriene til representanter fra engelske firmaer. Den største del av disse siste 30 % kjøpes av C.W.S. som har 5 innkjøpskontorer i danske eksportbyer. Her er det ingen privat mellomhandel,

smøret går direkte fra andelsmeieriet til C.W.S., og sendes av de danske representanter for dette enten til et av C.W.S.'s centrallager eller direkte til de engelske forbrukslag. Kontrakten mellom andelsmeieriene og de engelske innkjøpskontorer er svært fri. Meieriet forplikter seg til å levere sin produksjon hver uke gjennom en periode på 3 - 6 måneder. Avregningen skjer på grunnlag av noteringen på smør i København, slik at dette er minimumspris; regelmessig blir det også betalt en overpris over dette. Forholdet er meget stabilt, og det finnes meierier som gjennom 10-år har levert hele sin smørproduksjon til engelske forbrukslag.

En lignende forretningsforbindelse er også opprettet mellom C.W.S. og "The Canadian Wheat Pool". Hvetepoolen selger hvete gjennom sine agenter i Europa, og den har sjøl eiendomsretten over kornet helt til det kommer fram. Dette utelukker spekulasjonsfortjeneste og unødige avgifter. C.W.S. kjøper hvete av poolen og maler det på egne møller og fordeler mjølet gjennom forbrukslagene som er tilsluttet de engelske kooperative forbund. Privat fortjeneste er således - med unntak av transporten - utelukket på hele veien fra produsent til forbruker. Prisene er den alminnelige verdenspris som bestemmes av verdensmarkedet. Det synes ikke å foreligge noen forventning fra engrosselskapet om å få kjøpt kornet billigere av hvetepoolen fordi det er et samvirketiltak, eller fra hvetepoolens side om å få bedre betaling av det engelske engrosselskap. Når så mange forsøk på en sådan forbindelse mellom produsent og forbruker ikke har hatt hell med seg, skyldes det at de to grupper ikke har vært organisert på en sunn og forretningsmessig måte. Derved er det oppstått vanskeligheter med omsyn til priser, kvaliteter og betaling. Ofte har forbrukerne ventet at de skulle få varene billigere av de kooperative salgsorganisasjoner, og produsentene har ventet å få overpris på sine varer. Videre har forbrukerne, når de har hatt med små produsentgrupper å gjøre, ikke alltid fått produkter av ensartet, jevn kvalitet. Produsentene på sin side har hatt en unødig økonomisk risiko ved å innlate seg med løst organiserte forbruksgrupper. Økonomisk ansvar hos forbrukerne og tilbud av en kvalitet en kan stole på, er de viktigste betingelser for at et slikt samarbeid skal lykkes. Det er også bra hvis de to grupper har litt sympati for hverandre. Bøndene trenger å studere og forstå forbrukernes interesse, og forbrukerne bør få mer kjennskap til jordbrukets salgsorganisasjoner. Begge parter bør kjenne hverandres problemer. Hvis produsentene forstår samvirket og dets mål, vil dette hjelpe til å frigjøre dem fra den tendens de har til å betrakte seg som et ledd i det kapitalistiske profittsystem. Og hvis forbrukerne får et gløtt inn i jordbrukets stilling, vil det fjerne den oppfatning at landbrukets salgsorganisasjoner bare arbeider for å øke matvareprisene.

Landbrukssamvirkets omfang og stilling i omsetningen veksler sterkt fra sted til sted. Den sterkeste stilling har det på de steder hvor veien fra produsent til forbruker er lang og hvor det gjelder omsetning av produkter som krever massebehandling før de kommer på markedet. Jo større foredling produktene må gjennomgå, og jo mer arbeid og omhu dette krever, dess sterkere blir stillingen til den samvirkemessige omsetning. Omvendt: jo kortere veien er fra produsent til forbruker, dess mindre plass får samvirkets salgsorganisasjoner. I slike høve har samvirkeorganisasjonene vanskelig for å konkurrere. I sin alminnelighet gjelder den regel at i nærheten av de store markeder er det størst konkurranse mellom de private handlende, så det er lettere for produsentene å få solgt sine produkter. Det er det mindre behov for landbrukssamvirket enn lengere borte. Men også nær markedet kan det medføre fordeler for produsentene å organisere omsetningen samvirkemessig. Det må således gjøres når man vil regulere tilførslene og prisene.

Et eksempel på hvordan avstanden fremmer den samvirkemessige omsetning har vi i de danske og irske salgsorganisasjoner for det engelske marked, og i de kaliforniske fruktsalgslag som har sitt marked i de østlige stater. Store distrikter med overskuddsproduksjon og fjerntliggende markeder er i de nevnte høve en meget vesentlig årsak til den sterke stilling disse salgsorganisasjoner inntar. Av samme grunn er eggomsetningen i U.S.A. meget sterkt organisert i Stillehavstatene som må søke marked for sine egg i og omkring New York, mens eggomsetnings-samvirket er lite utviklet i øststatene.

5452. Salgssamvirkets forretningsform. I landbrukets salgssamvirke kan virksomheten organiseres på tre forskjellige måter, nemlig enten som (1) handel i fast regning, (2) kommisjonshandel eller (3) pooling.

Handel i fast regning. Det kan neppe legges for stor vekt på at samvirkeorganisasjonene må følge sunne forretningsregler. Men dette betyr ikke at de er nødt til å bruke de samme forretningsformer som benyttes av den private handel. Det er tvert imot sannsynlig at de ikke bør gjøre det. I den private handel er formålet å kjøpe så billig som mulig og selge så dyrt som mulig, idet man dog må sikre seg leverandører av og kunder for varene. Den private handels mål er at handelsfortjenesten skal bli størst mulig. Produsenten og den private forretningsmann har her motsatte interesser. Den ene ønsker så høye priser som mulig, den andre søker å trykke prisene så langt ned som råd er i forhold til markedsprisene.

Hvis landbrukets salgssamvirke organiserer sin forretningsvirksomhet på delvis handel i fast regning, vil det lett komme inn et motsetningsforhold mellom produsentene og deres organisasjon. Selvsagt vil samvirkelaget søke å sikre sine medlemmer så fordelaktige priser som mulig, men hvis laget skal følge de vanlige handelsregler, må det legges vekt på at de salgskontrakter som avsluttes med produsentene også gir høvelig fortjeneste for laget.

Derved kommer samvirkelaget bevist eller ubevist til å trykke de priser produsentene burde oppnå. Dette skyldes vesentlig fordelingen av handelsrisikoen. I det øyeblikk salgskontrakten er avsluttet, har produsenten sikret seg dagpris og ført all risiko for framtidig prisnedgang over på salgsorganisasjonen. Denne risiko er ofte stor i forhold til lagets økonomiske evne. Salgslaget må derfor utjevne den. Dels skjer dette ved at produsenten får noe lavere priser enn markedsforholdene skulle tilsi, men oftest løser laget seg fra risikoen ved å selge snarest mulig. På denne måte blir nok produsentene løst for risiko for prisnedgang etter at levering har funnet sted, men salgsorganisasjonen blir ute av stand til å løse en av sine viktigste oppgaver: å utjevne de tilfeldige prisendringer.

Den viktigste fordel av handel i fast regning er at kvalitetsbetaling kan gjennomføres helt tilfredsstillende. Så lenge den samvirkemessige ånd hos produsentene er lite utviklet, vil de dog ofte heller selge for en lavere pris mot kontant betaling, enn å vente på det etter deres mening usikre oppgjør ved kommisjonssalg eller pooling. I det tilfelle kan organisasjonene bli nødt til å opptre som faste kjøpere for å sikre seg de nødvendige varekvanta og for å legge en basis for de priser de private oppkjøpere må betale, idet laget søker å betale så høy pris som det er mulig. Bøndenes salgslag i Trondheim kjøper såvel levende krøtter som andre produkter i fast regning.

Kommisjonshandel gir med omsyn til forholdet mellom produsent og organisasjon visse fordeler. Produsenten gir salgsorganisasjonen fullmakt til å selge produktene på den beste måte. Derved skapes et tillitsforhold til organisasjonen som gir grunnlag for kontrakt om uinnskrenket leveringsplikt for lagets medlemmer. Det skapes et interessefelleskap som muliggjør konsentrasjon av det samlede tilbud. Kommisjonshandel er fordelaktig derved at kvalitetsbetaling er lett å gjennomføre.

Den vesentligste ulempe ved kommisjonshandelen er at risikoen for de tilfeldige prisforandringer helt blir lagt på hver enkelt produsent. Rene tilfeldigheter kan bli avgjørende for den pris et parti oppnår. Et salgslag har kanskje fått tilsendt samtidig to partier poteter i kommisjon. Det ene parti blir solgt samme dag, og da tilførselen er stor denne dag, oppnår produsenten bare en lav pris. Parti nr. 2 blir stående usolgt. Neste dag kommer det frost, prisene stiger, og produsent av parti nr. 2 oppnår en pris som ligger atskillig over den pris produsent nr. 1 oppnådde. Slike tilfeldigheter utjevnes når organisasjonen arbeider etter det 3. forretningsystem, pooling.

Pooling er en avregningsmåte og en pool er en samvirkeorganisasjon som benytter denne avregningsmetode. Alle salgsbeløp av de produkter som blir solgt i en periode (poolperioden) blir samlet i en kasse og fordelt

mellom leverandørene i forhold til produktmengden og produktenes kvalitet. Der fastsettes på forhånd regler for poolperiodens lengde og hvilken vekt det skal legges på kvaliteten. Produkter som i perioden er mottatt og lagt på lager, betraktes som solgt. I det ovenfor nevnte tilfelle oppnådde den ene potetprodusent høyere pris enn den andre, til tross for at potetene var av samme kvalitet og var sendt samme dag. Sjørl om den første ville være tilfreds, ville ikke den andre være det, og såvel han som andre ville ha følelse av at laget behandlet medlemmene ulikt. Det unngår en ved å benytte pooling, og derfor står poolene organisasjonsmessig sterkere enn salgslag organisert etter noen av de andre organisasjonsformer. Alle som leverer likeverdig vare innen samme tidsrom, får samme pris, gjennomsnittsprisen i den periode, uten omsyn til hvor mye hver produsents parti er utbragt i. Medlemmene er trygdet mot en pris som ligger under den virkelige markedspris. Forutsetning for en rettferdig beregning er at det gjennomføres en omhyggelig klassifisering av produktene etter kvaliteten, (standardisering.) Hvis det ikke blir gjort, vil medlemmene som leverer særlig gode produkter ikke oppnå den pris deres produkter betinger, derimot heves prisen for de mindreverdige produkter. Dermed oppstår en tendens til senking av kvaliteten av de produkter laget omsetter. De produsenter som vil fortsette å framstille kvalitetsvarer, vil forlate laget, og dette vil litt etter litt bli et salgssted for mindreverdige produkter.

Pooling kan anvendes for omtrent alle produktslag. Poolingsystemet er enerådende i samvirkemeieriene, men avregningen blir sjelden betegnet som pooling. Den anvendes også av eggslagene og mange andre salgslag. Det er svært få produkter som ikke egner seg for pooling. I U.S.A. er det endog blitt brukt av salgslag for levende fe. Hver forsendelse deles i 5 eller 6 grupper, og hver leverandør får da middelpriisen for den eller de grupper hans dyr tilhører.

Ved våre samvirkelakterier anvendes en avregningsmetode som står pooling nær. Prisene fastsettes på forhånd etter markedsutsiktene og tilførslene og endres så ofte som markedsforholdene gjør det nødvendig. Forskjellen mellom denne metode og den rene pooling, kan uttrykkes således: Ved den rene pooling er poolperiodens lengde fastsatt på forhånd, mens produktprisene blir fastsatt etter utløpet av poolperioden. Ved den avregningsmetode slakteriene bruker, blir produktprisene fastsatt på forhånd, mens poolperiodens lengde blir avhengig av hvor stabile markedsforholdene er og av hvor godt prisnoteringene høver med markedsforholdene i øyeblikket.

Poolperiodens lengde veksler sterkt, fra en dag til ett år. Jo mer lett bedervelig et produkt er, jo kortere bør poolperioden være. Den kortvarige pool tilfredsstiller medlemmenes ønske om hurtig oppgjør for sine produkter. Når poolperioden blir av lengere varighet, må organisasjonen ofte

utbetale en del av salgsbeløpet før poolperiodens utløp. Den må ofte utbetales forskudd før poolen har mottatt oppgjør. Derved blir organisasjonens behov for driftskapital større, og hvis denne må skaffes tilveie ved lån, kan drifta bli dyr.

For enkelte produkter er det store variasjoner i etterspørsel og tilbud i de forskjellige årstider, og dette må man ta omsyn til ved fastsettelse av poolperiodens lengde. Et salgslag for poteter kan ikke bruke en lang poolperiode når de første tidligpoteter kommer på markedet. En dag kan være nok. Senere på høsten når man har oversikt over den samlede avling, kan det med fordel brukes en lengere poolperiode for å regulere prisene og tilførslene. For produkter som produseres noenlunde jevnt hele året og har jevn etterspørsel, vil det være hensiktsmessig å bruke perioder fra en måned til en hel årstid (høst, vinter, vår).

Poolingsystemet tvinger salgsgeselskapene til å foreta omhyggelig kalkulasjon i sin forretningsførsel. Når organisasjonen driver handel i fast regning, vil den avpasse sine avregninger i forhold til utgiftene så det helst blir overskudd til fordeling blant medlemmene. Men det blir ingen tvang til å belaste hvert enkelt vareslag med de faktiske omkostninger som omsetningen av vedkommende vareslag påfører salgslaget. Oftest vil salgslaget ordne seg slik at et lite tap på et produkt veies opp av vinning på et annet. Dette er produsentene ikke tjent med. En som selger sine poteter gjennom et salgslag som arbeider på distriktsbasis, har ingen interesse av å være med å betale det salgslaget har tapt på sin omsetning av høy fordi kalkulasjonene var feilaktige, eller fordi omsetningsapparatet klikket på en eller annen måte. Gjennom poolingsystemet skapes det klare forhold, salgsgeselskapene har ikke høve til å dekke sine tap på et produkt ved å beregne seg høyere omsetningsmargin på andre produkter som er mer prisstabile.

Litteratur.

- Aarum, Thv. Det økonomiske Samvirke. Kristiania 1903.
- " - Samvirke. Kristiania 1911.
- Aktuelle Omsetningsspørsmål i Landbruket. Oslo 1928.
- Arnesen, Randolf: Kooperasjonens retningslinjer. Oslo 1931.
- Asmis, W.: Landwirtschaftliche Absatzkunde. Berlin 1931.
- Bakken, H. and Schaars, A.: The Economics of Cooperative Marketing. New York 1937.
- Brinkmann, Th.: Aus dem Betrieb und Organisation der amerikanischen Landwirtschaft. Berlin 1927.
- Christensen, Chris. L.: Agricultural Cooperation in Denmark. Washington 1924.
- Dreier, A. Axelsen: Andelsselskaber i Danmark 1928-30. Aarhus 1932.
- Five, Ingebrigt: Eggbogen. Oslo 1925.
- " - Fjerfe til slakt. Oslo 1928.
- Gebhard, Hannes: Co-operation in Finland. London 1916.
- Gebhard, Hedvig: Oversikt av Kooperationen i Finland. Helsingfors 1922.
- Grünfeld, E. und Hildbrand, K.: Genossenschaftswesen. Berlin 1929
- Hedberg, Anders: Dansk Bondekooperation. Stockholm 1929.
- Hertel, H. Andelsbevægelsen i Danmark. København 1917.
- Hibbard, B. H. Marketing Agricultural products. New York 1922.
- Hulbert, L. S.: Legal Phases of Cooperative Associations. Washington 1929.
- Innstilling til lov om Samvirkelag fra den kongelige resolusjon av 10. febr. 1922 opnevnte komité. Oslo 1925.
- Jesness, O. E.: The Cooperative Marketing of Farm Products. Philadelphia 1923.
- Johansson, Albin: Aktuella Kooperativa Problem. Stockholm 1927.
- Klose, Wilhelm: Et større marked. Oslo 1928.
- Lysbakken, Sigurd: Eksport av friske solbær, rips og blåbær. Særtrykk. Oslo 1929.
- Mears, E.G. and Tobriner, M.O.: Principles of Cooperative Marketing. Boston 1926.
- Myer, W.I.: Lectures. Mineographed.
- Overaae, Hans: Samvirkebogen. Fredrikshald 1922.
- " - Samvirkeforetagender i Norge.
- Sinding, Th.: Forbrukssamvirket. Oslo 1927.
- Skard, Olav: Omsetning av frukt. Særtrykk. Oslo 1928.
- " - Auksjonssalg av hagebruks- og gartneriprodukter. Norsk Havetidende 1929.
- Stolpe, Herman: Kooperationen utenlands. Stockholm 1930.
- Thagaard, W.: Oversikt over samvirkebevegelsen. Bilag 1 til samvirkekomiteens innstilling. Oslo 1925.

Thune, Eivind: Fællesslagteriet i lo år. Kristiania 1922.

Totomianz, V.: Grundlagen des Genossenschaftwesens. Berlin 1929.

Utredning av spørsmålet om en bedre ordning av omsetningsforholdene for
landbruksprodukter. Innstilling fra omsetningskomiteen av
1922. Oslo 1926.

R e t t e l s e r .

- 51 - 511. 7. linje nedenfra står: Ansøkeren må dessuten etter å ha fylt 18
2 1 år ha minst 2 års praksis. Skal stå: Ansøkeren må dessuten etter
å ha fylt 17 år ha minst 2 års praksis.
544. I tabellen øverst på siden står: Produksjonsverdi i 100 kr. Skal stå:
7 Produksjonsverdi i 1 000 kr.
- 544 - 5451. I punkt 5451 annen linje står: deles opp i et samlingssystem
10 og et foredlingsystem. Skal stå: deles opp i et samlingssystem og et fordelingsystem.
- I registeret: Etter 5149 kommer 515. Omsetningskostnadene.
2