

334
B

Runkh.

334
B

F o r e l e s n i n g e r

v e d

N o r g e s L a n d b r u k s h ö i s k o l e

o v e r

L a n d b r u k s s a m v i r k e t

a v

P a u l B o r g e d a l

1 9 3 2

I n n h o l d.

	Side
Innledning.	
A. Samvirkets vesen og oppgave.	2
I. <u>Samvirkets grunnsetninger</u>	2
1. Fordelingen av overskuddet	2
2. Samvirke lag skal være åpne	2
3. Ett medlem, en stemme	3
4. Renten for medlemsinnskudd begrenset	3
5. Små andeler	3
6. Fond	3
7. Salg til dagens priser	4
8. Kontantsalg	4
9. Gode varer	5
II. <u>Forskjellen mellom samvirke lag og kapitalistiske sammenslutninger</u>	5
1. Aksjeselskaper	5
2. Konkurranseregulerende sammenslutninger	6
3. Enkeltmannsbedrift og offentlig handelsvirksomhet	7
III. <u>Det spesielle landbrukssamvirke</u>	8
IV. <u>Salgsamvirkets viktigste oppgaver</u>	10
B. Samvirke bevegelsen i Norge	11
I. <u>Forbrukssamvirket</u>	12
II. <u>Felleskjøpene</u>	16
1. Nuværende felleskjøp	16
2. Innkjøpslagene	17
3. Felleskjøpenes prispolitikk	18
4. Rettslig organisasjon	18
5. Felleskjøpenes virksomhet	20
III. <u>Samvirkeslakterier</u>	20
1. Oversikt over tidligere omsetningsformer	20
2. Oversikt over samvirkeslakteriene	21
3. Fellesslakteriets opprettelse	22
4. Fellesslakteriets formål og organisasjon	22
5. Fellesslakteriets prisnotering	24
6. Klassifisering	25
7. Samvirkeslakterienes omfang og betydning	26
8. S/L. Norges Fleskecentral	28
IV. <u>Samvirke messig omsetning av egg og fjærfe</u>	30
1. Produksjon og forbruk	30
2. Eggomsetningen	32
3. Egg samvirkets organisasjon	35
a. Egglagene	35
b. Eggcentralene	36
c. S/L. Norske Eggcentraler	38

4. Regulering av markedet. Eksporten	39
5. Preservering og kjølehuslagring av egg	40
6. Sortering og standardisering	41
7. Samvirkemessig omsetning av fjærfe-slakt	42
<u>V. Samvirkemessig omsetning av hagebruks-</u>	
<u>produkter og bær</u>	42
1. Fruktomsetningen	42
2. Fruktsalgslag	44
3. Omsetningen av grønnsaker og andre	
hagebruksprodukter	45
4. S/L. Gartnerne og hagebrukernes salgslag ..	46
5. Bæromsetningen	48
6. Bæreksperten og det utenlandske marked	49
7. Bærlagenes organisasjon	51
8. Øst-Norges Bærlag	53
9. Aust-Agder Bærlag	55
<u>VI. Honningcentralen</u>	57
<u>VII. Blandede salgslag for jordbruksprodukter ..</u>	58
<u>VIII. Tømmersalgsgsorganisasjonen</u>	60
1. Tømmeravvirkningsforeningene	60
2. Tømmer- og skurlastsalgsforeningene	61
3. Norges Tømmer- og Skurlastselgeres	
Fellesforening	62
<u>IX. Andre samvirkeleg</u>	62
<u>C. Organisasjon og virksomhet</u>	63
<u>I. Organisasjonstyper</u>	63
<u>II. Organisasjonsarbeidet</u>	68
1. Forutsetninger som må være tilstede	69
2. Fremgangsmåten ved opprettelse av samvirkeleg	70
3. Finansiering	74
4. Stiftningen av samvirkeleg	78
5. Rettslige forhold ved samvirke	79
<u>III. Landbrukssamvirkets spesialisering</u>	83
<u>IV. Forhold som har innflytelse på det</u>	
<u> økonomiske resultat</u>	86
<u>V. Landbrukssamvirkets stilling i omsetningen</u>	95

I n n l e d n i n g.

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

I vår tid har man begynt å tillegge ordet en særlig betydning. Man 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 utenfra ting som de trenger, slik at de får disse ting billigere og sikrere, eller å avsette ting som de har produsert, slik at der opnås en bedre pris. Dr. Sinding ser herunder særlig på to forhold. Det ene er at der spores mellemlødd i omsetningen, og dernest at man 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 sig 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 kalles samvirkelag eller kooperative lag - innkjøpslag, forbrukslag o.l.

Efter det formål som samvirkesammenslutningen har, kan der stilles op tre hovedgrupper:

- a) Forbrukssamvirke, som har til formål å skaffe deltagerne billige og gode forbruksvarer, boliger og andre fornødenheter.
- b) Arbeidssamvirkelag består av selvstendige produksjonslag - som er sammenslutninger av arbeidere for produksjon av salgsvare i fellesskap.
- c) Samvirkelag dannet av selvstendige 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 der opstilles forskjellige underavdelinger som vi siden kommer til å gjennomgå, iallfall for den tredje hovedgruppe. Under denne kommer landbruks-samvirke med omsetning av produksjonsmidler til og produkter fra landbruket.

På mange måter blir det stor forskjell mellom lagene. Det gjelder såvel med hensyn til medlemmenes ansvar overfor kreditorene som ordningen av det innbyrdes rettsforhold mellom medlemmene m.m. Felles for alle samvirkelag er imidlertid at det som binder medlemmene sammen ikke er hensynet til å opnå fortjeneste på kapitalinnskudd, men interessen for selve den virksomhet som foretagendet går ut på. Som følge herav har man stillet op visse grunnregler som gjelder alle samvirkelag og som tilsammenlagt skiller dem fra det vi kan kalle kapitalistiske foretagender.

A. Samvirkets vesen og oppgave.

I. Samvirkets grunnsetninger.

1. Fordelingen av overskuddet. - I den utstrekning sådan foretas, utføres den i forhold til de enkelte medlemmers deltagelse i virksomheten gjennom kjøp eller levering av produkter. Herved skiller samvirkeforeningene seg på en vesentlig måte fra aksjeselskapene som fordeles overskuddet i forhold til kapitalen. Fordelingen av overskuddet i forhold til deltagelsen i virksomheten er blitt en slags grunnlov for alt samvirke i likhet med de andre samvirkeprinsipper, som først blev utformet og tillempt i praksis av Rochdalepionerene. Prinsippet er en logisk følge av samvirkets formål, nemlig å fremme medlemmenes interesser i egenskap av forbrukere eller produsenter. Det har videre sin praktiske betydning. Det gir medlemmene en spore til å holde sig til laget med sine innkjøp eller produktleveranser og til å arbeide for dets fremgang. Når deres andel av overskuddet bestemmes i forhold til deres deltagelse, vil medlemmene forstå at de arbeider til sin egen fordel.

Utbytte som fordeles i forhold til deltagelsen, kan vi kalle deltagerutbytte (Patronage dividend - patronage refund), mens utbytte som fordeles i forhold til kapitalinnskudd, kan kalles kapitalutbytte (dividend on capital stock).

Det er dog ikke gitt at man ved utdelingen av deltagerutbytte følger samme regel i alle samvirkeforeninger. Et samvirkeforening kan begrense sin virksomhet bare til medlemmene eller det kan utføre forretninger også for ikke-medlemmer. I det tilfelle at der gjøres forretninger med ikke-medlemmer kan utbyttet fordeles likt til alle som har deltatt i lagets forretninger eller bare til medlemmene, eller også kan ikke-medlemmene få utbytte, men etter en lavere sats. Lag som utdeler overskudd til alle deltagere, forlanger ofte at deltagerne skal bruke dette overskudd som betaling av medlemskontingent eller andeler.

I tilfelle av at der utdeles overskudd bare til medlemmer, mens der også gjøres forretninger med ikke-medlemmer, vil en del av overskuddet som utdeles til medlemmer være fortjeneste på ikke-medlemmer og ikke bare besparelser som det forutsetningsvis skal være. Man anfører at medlemmene har tatt risikoen og vist så stor interesse ved at de vilde bli medlemmer, hvorfor det er rimelig at de får så stor fordel av sin deltagelse som mulig. Og den kjennsgjerning at medlemskapet er åpent - alle kan bli medlemmer - taler til fordel for denne betraktning. På den annen side har samvirkeforeningene fordel av å få størst mulig omsetning, og de vil derfor ha fordel av å gjøre forretninger med ikke-medlemmer, selv om disse får delta i utbyttedelingen. I U.S. holder man mere og mere til den oppfatning at alle skal behandles likt enten de er medlemmer eller ikke.

2. Samvirkeforening skal være åpne for alle som har felles interesse med de øvrige medlemmer. Åpenheten er et av de viktigste samvirkeprinsipper. Samvirkeforeningene skal alltid stå åpne for nye medlemmer på samme vilkår som fastsatt for de oprinnelige medlemmer. Dette prinsipp henger også nøie 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 således ikke skrives op. Det vilde være å gi de tidligere medlemmer ekstraordinær fortjeneste på kapitalen.

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

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

3. Ett medlem, en stemme. Det er en fast regel for samvirkelagene at medlemmene skal ha like stemmerett uten hensyn til kapitalinnskudd eller størrelsen av deres kjøp eller leveranse. Prinsippet gir uttrykk for at samvirkelagene er personsammenslutninger og ikke kapital sammenslutninger. Det er et demokratisk prinsipp, idet den fattige vil føle sig lik med den rike, den som har liten omsetning lik med den som har megen; og de vil alle ha interesse av å arbeide for lagets fremgang. I landbrukssamvirket blir det ofte syndet mot dette prinsipp.

Hvor det gjelder sammenslutning av samvirkelag må dog prinsippet finne en praktisk tillempling. Her kan man ikke stille op den regel at hvert lag skal ha en stemme. Det vilde være mot hovedprinsippet, idet enkelte lag representerer noen få medlemmer, andre flere tusen. Her tillemperes ordningen f.eks. slik at lagene får stemmerett i forhold til medlemsantallet, til geografisk område, eller til deltagelsen i centralorganisasjonens forretninger.

4. Renten for medlemsinnskudd skal begrenses efter forut avtalte regler. Kapitalen skal ha sin godtgjørelse, men det skal ikke være et foretagende, hvor der skal legges vekt på kapitalutbyttet. Utbyttet skal tilfalle den personlige deltagelse ved kjøp eller leveranse.

5. Små andeler. Samvirkelagene skaffer sig grunnkapitalen ved tegning av andeler eller ved betaling av medlemskontingent. Disse andeler skal ikke være store; de må kunne erholdes med letthet av selv den fattige. I forbrukslagene innbetales disse andeler ved overskuddet som deles ut. En mann kan heller ikke 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 efter den almindelige rentefot. Medlemmene yder ofte lån derved at overskuddet blir stående (efterat andelen er innbetalt). Disse lån er dog frivillige. Innskudd som de må gjøre og som vil tjene som grunnlag for lagets formue, betegnes som ansvarsinnskudd; innskudd som gjøres frivillig, betegnes som låneinnskudd, og de siste står helt ut på like fot med andre fordringer i laget.

6. Fond. Før overskudd utdeles, skal det avsettes en viss del til fond. Disse fond danner sammen med ansvarsinnskuddet lagets grunnkapital. Efter Rochsdalepionerernes rene prinsipp skal lagene skaffe sig hele sin kapital på den måten. Man skulde ikke bli avhengig av kreditorer. Nu avviker man dog fra prinsippet, idet man 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 sig å være i behold. Fondene har de uttredende medlemmer derimot ingen rett til. I tilfelle oppløsning skal fondene anvendes til almennyttige eller samvirkemessige formål. Medlemmene yder altså noe til opleggning av fond, men mottar samtidig noe fra gamle fond. Så lenge laget bygges op, ydes der mere enn der mottas, når laget er bygget op, mottas mere enn der ydes, idet de får andel av en kapital som kan sies å være blitt sosialisert. Rochdalepionerene satte også op det prinsipp at en del av overskuddet skulde anvendes til almennyttige formål.

7. 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 op, nemlig at alt salg skal skje til dagens priser. Det under punkt 1 omtalte fordelingsprinsipp kan nemlig gjennomføres på to måter: Enten slik at medlemmene ved selve kjøpet ikke avkreves høiere priser enn det som svarer til lagets innkjøpspriser med tillegg av de omkostninger som kommer til og hvad laget bør legge op til fond m.v. Eller slik at laget beregner salgsdagens gjengse priser i distriktet mot ved årets utgang eller ved utløpet av kortere terminer å fordele det overskudd som opstår mellem deltagerne i forhold til de gjorte innkjøp. I almindelighet foretrekkes den siste fremgangsmåte. Den er utslag av sund forretningsmessig betraktning. Det er på forhånd ofte vanskelig å si hvilke priser som vil gi laget nøiaktig dekning. Det kan inntre tap som man ikke har regnet med, f.eks. bedervelse av varer, eller omkostningene kan bli større enn beregnet. Det forsiktigste er derfor å holde sig til gjengse priser i distriktet. Dette tilses også av andre grunner. Når undtas de aller fattigste, som bare ser på hvad de i øieblikket kan utbringe sin krone i, og de velstående, som ikke ser så nøie på hvad de betaler, vil det for de fleste ha større interesse å få utbetalt et visst beløp efter 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. Den årlige eller kvartalsvise tilbakebetaling gir dem derimot et håndgripelig bevis på hvad laget bringer dem av fordeler og virker derigjennem 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 kapitalopsamling, idet lagene lettere kan skaffe sig fond når det skjer så å si umerkelig gjennom en reduksjon av de beløp som skal tilbakebetales, enn hvis medlemmene skulde pålegges positive bidrag.

I landbrukets innkjøpslag følger man dog det førstnevnte prinsipp at man leverer varene til medlemmene for selvkostenpris. For de lokale innkjøpslag er det greit nok, da omkostningene er lette å fikseres. Ofte deler de bare ut de bestilte varer. Felleskjøpene må sette sine priser så høit at de sikrer sig tilstrekkelig til fond. Disse er for øvrig delvis henvist til å følge det prinsipp, da de selv bestemmer "dagens pris", er de ledende forretninger.

8. Salget skal skje mot kontant betaling. Det er selvfølgelig en praktisk forholdsregel som mange privathandlende også tar. Men en privat handlende kan dog stå friere. Det er intet som hindrer ham i å sortere sine kunder. Om han gir kreditt til en og nekter en annen, behøver han ikke å avlegge regnskap for det. For en bestyrer av et

samvirkelag er det anderledes. Han må behandle alle likt og efter forut opsatte regler, da han faktisk har sine foresatte som kunder. En privat handlende kan videre inndrive gjelden på den måte som det passer ham. Om en bestyrer av et samvirkelag gav kreditt og så inndrev gjelden slik som han mente det burde gjøres, vilde 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. Man "setter tæring efter næring", å leve på kreditt vil si å leve på forskudd.

Regelen om kontantbetaling er nøie knyttet til kapitalspørsmålet. Hvor regelen ikke overholdes, fører det til kapitalsvikelse. Driftskapitalen består vesentlig av de daglige innbetalinger for leverte varer. Uteblir disse, vil laget ikke kunne kjøpe mot kontant og varene fordyres. Ved kredittgivning er det bl.a. risiko for grossistene, og av den grunn settes også prisene op. Kredittgivningen vilde 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 meget utestående. Forholdene er også vanskelige både blandt hønder og fiskere, fordi inntektene er ujevne.

Hvor kreditt av en eller annen grunn benyttes, må det ordnes med regelmessige oppgjør. Laget må ikke i noe tilfelle beholde kontraboken hos sig. Den må medlemmet medbringe hver gang. Den bør videre være slik innrettet at den til enhver tid viser den samlede gjeld.

9. Rochdalepionerene stilte også op som prinsipp at der bare skulde forhandles gode varer og gis fullt mål eller full vekt. Der skulde gjennomføres ærlighet i forretningslivet, og medlemmene skulde være sikre på å få gode varer. Prinsippet har hatt stor betydning for gjødsel-, kraftfôr- og frøomsetningen i vårt land.

Noen av disse setninger er almindelig 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 deltagelse i virksomheten.
- 2) at medlemskapet skal være åpent.
- 3) at hvert medlem bare skal ha en stemme.
- 4) at kapitalutbyttet er begrenset.

II. Forskjellen mellem samvirkelag og kapitalistiske sammenslutninger.

1) Aksjeselskaper.

For å forstå de kooperative sammenslutningers særegne karakter har det sin interesse å sammenligne deres organisasjon med de almindelige kapitalistiske sammenslutninger.

Den mest almindelige form for kapitalistiske foretagender er aksjeselskapene. Aksjeselskapet er en sammenslutning med en

bestemt kapital fordelt på et bestemt antall aksjer. Hvert medlem må overta minst en aksje, men ellers har medlemmene intet ansvar for selskapets forpliktelser. Både fordeling av overskudd og stemmerett på generalforsamlingen bestemmes i almindelighet utelukkende etter medlemmenes kapitalinnskudd, d.v.s. etter det antall aksjer de har overtatt. Aksjeselskapene er som handelsselskaper lukkede selskaper. Da der som nevnt bare er et bestemt antall aksjer, kan utvidelse av aksjonærantallet bare skje ved salg av eldre aksjer eller ved utvidelse av selskapets kapital og utstedelse av nye aksjer. I intet av disse tilfelle - overtagelse av eldre aksjer eller nye som følge av utvidelse av aksjekapitalen - har de som vil overta aksjer, krav på å få aksjene etter pari kurs. Har selskapets lønnsomhet vært lønnsom så dets formue er kommet op i en høiere verdi enn den oprinnelige kapital, får dette sitt uttrykk i en overkurs på aksjene som de nye medlemmer må betale. Kunderne har ingen innflytelse på ledelsen eller andel i utbyttet. Deltagerne i aksjeselskapet har ingen annen forpliktelser enn å innbetale aksjebeløpene og eventuelt å motta til-litshverv. 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 sig også ved selskapets oppløsning, idet all formuetilvekst deles mellom aksjonærene i forhold til deres inn-skudd.

2) Konkurranseregulerende sammenslutninger.x)

Går man over til de konkurranseregulerende sammenslutninger - trustene og kartellene - er forskjellen i organisasjonen ofte ikke så fremtredende. Det er vel så at de fleste konkurranseregulerende sammenslutninger overhodet ikke driver direkte forretningsvirksomhet og skiller sig derved ut såvel fra handelsselskaper og aksjeselskaper som fra samvirkelag. Men i mange tilfelle driver også en konkurranseregulerende sammenslutning direkte forretningsvirksomhet, dels ved fellessalg av de tilsluttede bedrifers produkter, dels gjennom fellesinnkjøp av råvarer m.v. Som regel antar disse salgs- eller innkjøpssammenslutninger form av aksjeselskaper. Men det er dog ikke noe i veien for også å bruke samvirkelagsformen eller følge de almindelige samvirkeprinsipper ved organisasjonen. Således vil det være naturlig at et salgsselskaps overskudd fordeles mellom kartellmedlemmene i forhold til deres produktleveranse. Stemmeretten graderes ofte under hensyn til produktleveransen; men det er dog mange eksempler på at man også har gjennomført prinsippet om ett medlem én stemme. Som regel er kartellselskapene lukkede selskaper. Men også her kan tenkes avvikelser, idet et kartell kan finne det i sin interesse å få med andre næringsdrivende innen branchen. Det kan altså godt tenkes at et kartell eller trustelskap kan anta samme organisasjon som et samvirkelag. I de land hvor man har særskilt lovgivning for samvirkelag er det også mange eksempler på at konkurranseregulerende sammenslutninger er organisert som samvirkelag.

For å få tak på forskjellen mellom trustene og kartellene på den ene side og de kooperative sammenslutninger på den annen side må man derfor ikke bare se på organisasjonen, men også på sammenslutningenes formål og virksomhet og de interesser som de representerer.

x) Dette og forrige avsnitt er vesentlig etter W. Thagård: Oversikt over samvirkebevegelsen. Bilag I til samvirkelovkomiteens innstilling.

Trustene og kartellene er i almindelighet - i motsetning til de kooperative sammenslutninger - utpregede kapital-sammenslutninger. De representerer fortrinsvis kapital-selskaper eller kapitalsterke enkeltfirmaer, og deres formål er i første rekke å øke utbyttet på de tilsluttede bedrifters kapitaler. Selv om et kartell eller trust-selskap fordeler overskuddet av sin forretningsvirksomhet i forhold til de tilsluttede bedrifters produktleveranse, vil dog overskuddet innenfor disse bedrifter regelmessig bli fordelt i forhold til innskutt kapital. Resultatet av trustens eller kartellets virksomhet blir altså at den fremmer de rene kapitalprofittinteresser, mens samvirke skal lette forbruket eller styrke de yrkesmessige interesser.

R e s u m é.

Forskjell mellom samvirkelag og kapitalistiske sammenslutninger.

	<u>Samvirkelag.</u>	<u>Kapitalistiske sammenslutninger.</u>
Overskudd fordeles:	Efter deltagelsen i virksomheten.	Efter kapitalinnskudd.
Medlemskapet:	Åpent.	Lukket.
Stemmerett:	Ett medlem en stemme.	En aksje én stemme.
Renten av innskuddskapitalen:	Begrenses.	Begrenses ikke, bevirker overkurs på kapitalen.
Medlemsandelen:	Små og begrenset.	Kan være små, men ikke begrenset.
Formål:	Fremme interessen som forbruker eller produsent.	Størst mulig kapitalprofitt.

3) 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 kapitalprofittinteressen og det dermed følgende initiativ. Konkurransen mellom de næringsdrivende skulde føre til at de mindre dyktige ledere blir trent ut og at alle tekniske fremskritt hurtigst mulig blir tatt i bruk. Derved skulde forbrukerne få billige varer, arbeiderne beskjefligelse og god lønn og kapitalopbyggingen foregå raskt. Den kooperative driftsform vil bare ha berettigelse for såvidt som samvirkelagene kan skaffe deltagerne billigere forbruksvarer eller bedre yrkesmessige betingelser samt sikre kapitalopbyggingen bedre enn de private bedrifter.

Det er ingen tvil om at næringsfrihetens gjennombrudd i forrige århundrede bidrog mektig til de økonomiske opsving som har funnet sted. Men næringsfriheten stimulerer ikke bare den sunde og gavnlige kappestrid, den åpner også slusene for all slags uhederlig konkurranse (Årum), produksjon av dårlige varer, vareforfalskning og usund spekulasjon. Konkurransen innebærer også et spill av økonomiske krefter, dels ved at spekulasjonsprosessen spaltes for meget op, og dels ved at det skyter sig inn i et alt for stort antall mellemmenn.

Følgende oversikt illustrerer enkeltmannshandelens, kapi-

talistiske selskapers, kooperative selskapers og offentlig handelsvirksomhets innbyrdes forhold:

	<u>Enkeltmanns-</u> <u>handel.</u>	<u>Aksjesel-</u> <u>skaper.</u>	<u>Samvirke-</u> <u>lag.</u>	<u>Offentlig.</u>
Personlige interesser hos ledelsen:	Størst	Mindre	Mindre	Minst
Hurtighet i avgjørelse:	Hurtigst	Langsom	Langsom	Langsomst
Forretningsstørrelse:	Mindre	Større	Større	Størst
Detaljeftersyn:	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	Aksjonære	Medlemmene	Politikere
Formål:	Profitt	Profitt	Sparing eller tjeneste	Tjeneste
Fordeling av overskudd:	Eieren	Kapital	Deltagelsen	Ingen
Kapitalrente for den enkelte:	Eieren	Ubegrenset	Begrenset	Ingen

III. Det spesielle landbrukssamvirke

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

1) Innkjøps- og forsyningssamvirket, derunder også kreditt- og forsikringssamvirket har den tilsvarende betydning for jordbrukerne i deres egenskap av produsenter som forbrukssamvirket har for de almindelige forbrukere. Nutidens jordbrukere må årlig års foreta betydelige innkjøp av kunstgjødsel, kraftfôr, frøvarer, maskiner og redskaper m.v. til sin bedrift. Selv er han mer eller mindre avsondret fra markedet og kan ikke følge med i alle fremskritt, han er ikke forretningskyndig, og må av begge grunner stole på nærmeste handelsmann. Prisene vil da ofte bli for høie, og det verste er kanskje at 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 nettop bevisstheten om å få gode kvaliteter som har bevirket at bønderne i så stor utstrekning har sluttet seg til innkjøpslagene. Og ved at der er blitt innspart mellemlidd kan bønderne i almindelighet få disse hjelpemidler forholdsvis billigere. De store felleskjøp importerer direkte og sender varene umiddelbart 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 opnås, vil komme samfundet til nytte i form av øket produksjon og lavere priser.

Det er også verdt å merke sig at den organiserte anskaf-

felse av produksjonsmidler vil gjøre det lettere i det hele tatt å få fatt i disse. Den sterke stigning i kunstgjødsel- og kraftfôrforbruket skyldes for en del at disse produksjonsmidler kan kjøpes regelmessig og på rimelige betalingsvilkår gjennom innkjøpslagene.

2) Betydningen av foredlings- og salgssamvirket er dog antagelig ennu større. Særlig vil det være tilfelle i et land som vårt, hvor brukene er små og ligger meget spredt. De små bruk har hver for sig 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 selvfølgelig intet 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 forbrukscentrer. Hos oss har noen slik utvikling iallfall ikke funnet sted. Følgen er at bønderne har vært henvist til å selge til den lokale handelsmann eller å sende sine produkter til en kommisjonær. I begge tilfelle vil prisen ofte 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. Man kan tenke på smørlagningen på gårdene. Er det en tilstrekkelig stor gård, kan man ansette en fagmann, anskaffe maskiner og skaffe sig gode og sikre kunder. På en almindelig gård blir det gårdens folk som skal tilberede smøret, men da de ikke kjenner den nyeste teknikk eller har de beste hjelpemidler, blir resultatet mindre tilfredsstillende. De kjenner for øvrig ikke de krav som forbrukerne stiller. Og med noen kilogram kan man ikke ofre meget på salget. Man må levere det på nærmeste sted - butikk - hvor det tas i bytte for varer. Nevneverdig kjennskap til behandlingen har man ikke i butikken, det blir kanskje stående mellom en spikerkasse på den ene side og en grønsåpekasse på den annen side for tilslutt å bli pakket i f.eks. en margarinkasse og sendt til kjøtthallen for der å bli utstillet og solgt mellom noen slakt og en haug skind.

Nutidens produksjonsliv krever 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 selve produksjonen sin oppmerksomhet. Den raske tekniske utvikling gjør det nødvendig for ham å ofre megen tid på å følge med i sitt fag ved å studere tidsskrifter, møte op på foredragsmøter, kurser o.l. I en stor industriell bedrift vil man ha egne fagfolk til det, mens man har andre fagfolk som spesialiserer sig i omsetningen. Det er også nødvendig i jordbruket. Man må ansette spesialister i foredling og omsetning. Disse skal under jordbrukernes kontroll og overopsyn følge med i alle tekniske fremskritt vedrørende foredlingen. De må også følge med i forbrukernes krav og fremstille en vare som tilfredsstillende disse. De må for det tredje ha den beste kjennskap til omsetningsteknikken og lede omsetningen slik at bønderne kan opnå høieste pris for sine varer. Ofte blir den tekniske foredling og omsetning hver for sig så komplisert og omfattende at man må ha egne spesialister eller organisasjoner for hver av disse funksjoner. I meieriene foredles melken til smør og ost, men salget - omsetningen - kan utføres av meieriens felles salgsorganisasjon.

Denne spesialisering av foredlingen og omsetningen kan bare gjennomføres når produktene fra mange produsenter kan samles slik at der blir tilstrekkelig store kvanta å behandle. En organisasjon med det for øie kan oppbygges av private, men som regel vil bønderne måtte gjøre det selv. 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 å utvikle disse funksjoner isolert, man må også søke å påvirke produsentene - å lære dem op i å fremstille de beste råvarer, og det vil deres organisasjon gjøre bedre enn en privat forretning.

IV. Salgssamvirkets 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 efterspørselen øket (reklame).

1. Samling av produkter er den første oppgave. Forretningens størrelse og organisasjon vil dels avhenge av hvilket produkt samvirke-laget vil arbeide med, dels av det areal produktet kan samles fra. Jo større produktmengde laget kan samle til behandling på et sted, dess bedre hjelpemidler kan man anskaffe til produktenes behandling, og desto billigere blir behandlingen. Skal man 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 spesialisere sig i visse produkter.

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

Standardiseringen må begynne hos produsentene i den utstrekning driftsforholdene tillater det. Istedenfor å dyrke mange potetsorter som selges tilfeldig, må de samle sig om en eller noen få sorter som høver for distriktet.

Der tas for lite hensyn til markedets krav med hensyn til ensartethet og standardisering. Egg varierende fra helt friske til bortskjemte, små og store, hvite og brune sendes i samme kasse. Små poteter kommer sammen med store i samme sekk o.s.v. Alt slikt vanskeliggjør avsetningen og senker prisen.

Samvirke-lag kan ta hensyn til slike spørsmål og gjennomføre standardisering og sortering og de kan gjennomføre ensartethet i produksjonen fra produsentens side. Et godt eksempel på dette er Aust-Agder Bærlag. Får et samvirke-lag og dermed et distrikt godt ord på sig for et produkt av ensartet og bestemt kvalitet, vil dette produkt bli efterspurrt, "det vil selge sig selv".

3. Lagring og transport. Produksjonen i jordbruket har regelmessig typisk sesongmessig karakter, og hvis hele produksjonen til enhver tid kastes inn på markedet, vil prisene til enkelte tider av året trykkes uforholdsmessig sterkt. Varene bør derfor såvidt det er mulig holdes på lager i sesongen for produksjonen for å sendes ut på markedet når produksjonen avtar. Derved kan det holdes jevne priser og i gjennomsnitt høieste priser vil opnås (smør).

De enkelte brukere kan ikke gjennomføre denne lagring. De må ha kontanter, og de har heller ikke tilstrekkelig gode lagre. Det må gjennomføres kooperativt av lag som både har lagerplass og som kan yde produsentene forskudd.

Av hensyn til transporten må produktene samles, så de kan bli sendt i vognladninger. Derved spares betydelige transportutgifter i forhold til stykkgodsforsendelsen.

4. Finansiering. Produsentene trenger penger til betaling av de løpende driftsutgifter. Ofte har de måttet selge til en uheldig tid for å skaffe kontanter. Og mange private handelsmenn har benyttet sig av det, f.eks. ved reopkjøp om våren.

Et samvirke lag kan organisere denne forskudtering. Et eksempel derpå har vi i den nye tømmeralsgsorganisasjon.

5. Fastsettelsen av prisene vil kunne omfatte to oppgaver: Den ene er å skaffe sig best mulig opplysninger om de priser som betales på markedet, og gi produsentene meddelelse herom, samt å tilpasse salget til disse priser. Den annen kan bli selv å bestemme de priser som skal gjelde og sende så meget produkter ut på markedet at disse priser holdes.

Meieriene f.eks. søker opplysninger om faktisk betalte priser og sender produkter i forhold til disse. Fellesslakteriet bestemmer nok forut de priser det vil betale, men disse baseres på priser og tilførsler i siste uke.

Hvor et samvirke lag behersker markedet derved at det har mesteparten av en vare til salg, kan det selv bestemme prisene. Fastsetter det for høie priser, vil det ikke bli av med hele produktbeholdningen, setter det for lave priser, vil opkjøpere kjøpe op varen, lagre den og selge den til de høiere priser som vil danne sig. Det er farlig både å sette for høie og for lave priser. Produsentene vil tape i begge tilfelle.

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

6. Reklamering. En del produkter som folk må ha, vil alltid finne omsetning. Det er tilfelle med en hel del av jordbruksproduktene. Vanskeligheten er imidlertid at der kommer en mengde surrogater som ved hjelp av reklame trykkes inn på markedet. Jordbruket må derfor gå samme vei. Ved hjelp av reklame fortrenger margarin smør. Ved hjelp av reklame kan smørprodusentene til en viss grad holde margarinfabrikkene stangen. Margarinen har sin billighet, smøret sin næringsverdi og aroma.

Man kan også utvikle nye markeder. Typiske eksempler herpå er kaliforniske fruktdyrkerlag. Vi søker å utvikle marked for geitost. En enkelt produsent kan ikke ofre meget hverken på den direkte eller indirekte reklame. Kaliforniske appelsinsalgslag har ofret op til 1,5 mill. dollar i året.

B. S a m v i r k e b e v e g e l s e n i N o r g e .

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 sine handlinger selv. På den annen side er han opplyst og klok. Herav følger at han nødig vil binde sig i sine fremtidige handlinger, slik som man i samvirke lagene ofte må gjøre. Han vil iallfall ha noenlunde sikkerhet for at han vil ha gagn av det. Men han forstår også at man må hjelpe hverandre. Det har bønderne alltid gjort, og kanskje mer før enn nu. Vi kjenner til det fra doningen eller dugnaden, som man godt kan si var et slags arbeidssamvirke som blev satt i virksomhet når det blev behov for det. Det blev i noen tilfelle fastere organi-

sert, som f.eks. ved gjensidig støtte i tilfelle av brand (gjensidige brandforsikringselskaper).

Disse gamle former for samvirke holder nu ofte på å forsvinde, men samtidig har omsetningsbevirket utviklet sig til å bli en faktor av stor samfundsmessig betydning. Den norske bonde har efterhvert lært, at skal han greie sig i konkurransen, må han slutte sig til organisasjonene. Det var dog ikke det egentlige landbrukssamvirke som fikk innpass først. Det er en forholdsvis ny gren av samvirkebevegelsen. Det var forbrukssamvirke som brøt vei. Bønderne sluttet sig ivrig til dette, og derved kom forbrukssamvirket til å bli en skole for bønderne i samvirkemessig arbeide og en forløper for det egentlige landbrukssamvirke.

Allerede i midten av forrige århundre blev der dannet en del forbrukslag. Det varte dog lenge før bevegelsen kom inn i sunde kooperative former. Mange av de lag som op gjennom årene er blitt stiftet som kooperative, har i virkeligheten vært erhvervsdrivende foreninger, idet de har fordelt overskudd i forhold til kapitalinnskudd og ellers drevet som almindelige handelsforetagender med utstrakt kredittgivning, stemmerett i forhold til antall andeler o.s.v. Først i 1906 lykkedes det å få istand en fellesforening, og siden har denne gren av samvirket vært i rask og uavbrutt fremgang. For landbrukssamvirkets vedkommende begynte utviklingen først i slutten av forrige århundre, men fremgangen har her vært overordentlig sterk. Spesielt med hensyn til felleskjøp, samvirkemeierier og samslakterier har man nådd langt frem. De kooperative grunnsetninger er dog ikke helt gjennomført overalt i landbrukssamvirket. I de siste år har samvirkebevegelsen trengt frem også i fiskeribedriften. Kredittsamvirket har derimot ikke funnet nevneverdig utbredelse her i landet. Det samme gjelder de selvstendige produksjonslag og samvirket mellem selvstendige håndverksdrivende, mindre industridrivende og kjøpmenn m.v. Derimot har boligøden under krigsårene gitt støtet til mange kooperative bygge- og boligselskaper. Innen alle grener av samvirket gjelder det at lagene i stor utstrekning er mangelfullt og uensartet organisert. Dette forhold som henger sammen med at man i vårt land fullstendig savner lovregler for kooperative virksomheter, har i høi grad hemmet utviklingen.

I Forbrukssamvirket.

De første forsøk på å danne forbrukslag blev gjort under Thraniterbevegelsen i slutningen av 1840-årene. Det blev dog ikke til noe med disse forsøk, men tanken blev tatt op igjen i 60-årene, og det blev da dannet adskillige 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 17500 som fordelte sig med 12000 på landslagene og 5500 på bylagene. Den samlede vareomsetning utgjorde 2.880.000 kr. Ut gjennom 70-årene blev det stiftet adskillige nye lag. Snart blev det dog stans med fremgangen, og hele bevegelsen kom litt efter litt inn i en bakevje. Dette skyldes i første rekke at det blev syndet sterkt mot samvirkets grunnsetninger, likesom det ofte også for å spare på lønningsutgiftene blev ansatt ukyndige bestyrere. Resultatet blev at mange av de stiftede foreninger gikk konkurs eller blev 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 lokallagene varer kunde bistå dem med å sette op vedtekter, gi veiledning for forretningsførsel m.v. Et forsøk av Helge Væringsåsen på å istandbringe en slik fellesforening blev gjort i 1870, og det blev også virkelig dannet en fellesforening av 8 foreninger under navn av "Spareforeningenes samlag". Samlaget ansatte en kommisjonær som bistod lokallagene ved innkjøp. Noe videregående samarbeide mel-

lem foreningene kom dog ikke istand, og det oprettede samlag og fellesagenturet blev visstnok ikke av lang varighet.

Efterat samvirkebevegelsen i mange år hadde ligget nede, begynte saken i midten av 90-årene igjen å få fremgang. Hovedmannen i arbeidet nu var advokat O. Dehli, som med statsstipendium hadde studert den engelske kooperasjon. Foruten å drive almindelig propaganda for saken deltok han bl.a. ved stiftelsen av Kristiania kooperative selskap. Der blev også stiftet adskillig andre nye forbrukslag, og i 1894 gjorde Dehli et nytt forsøk på å istandbringe en fellesforening. Tanken fikk dog heller ikke nu den fornødne tilslutning. Arbeidet med å få sammen en centralsammenslutning blev stadig fortsatt, og endelig i 1906 blev tanken realisert ved stiftelsen av Norges kooperative Landsforening.

Takket være denne landsforenings energiske og omfattende arbeide har forbrukssamvirket gått raskt frem også hos oss i de siste 15 - 20 år. Såvel antallet av lag som medlemstallet har øket, kredittgivningen er innskrenket og de kooperative prinsipper er også ellers bedre gjennomført.

Landsforeningen er organisert helt samvirkemessig. Bare forbrukslag som følger kooperative grunnsetninger kan bli optatt som medlemmer. Ethvert lag må forplikte sig til å betale et innskuddsbeløp, stort 10 kr., for hvert medlem som siste år har kjøpt for minst 100 kr. Innskuddsbeløpet forhøies i forhold til stigende medlemstall, mens reduksjon av medlemstall ikke berettiger til nedsettelse av innskuddsbeløpet. Beløpene betales med 2 kr. pr. medlem ved optagelsen og senere med samme beløp pr. år. Hverken renter eller utbytte på kjøp betales noe lag før det pliktige innskudd er helt betalt. De innmeldte lag har intet ansvar for landsforeningens forpliktelser utover innskuddene. Ved kjøp i landsforeningen må alle varer betales pr. 30 dager. Noen direkte kjøpeplikt er derimot ikke fastsatt. Landsforeningens øverste myndighet er kongressen, som avholdes annethvert år. 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 overskytende 100.000 kr. Foruten kongressen har landsforeningen representantskap, styre og forskjellige andre organer.

Lokallagene må i henhold til mønstervedtektene ikke sette andelene lavere enn 60 kr. pr. medlem. Andelen kan innbetales avdragsvis. Medlemmene har intet ansvar for lagets gjeld utover dette pliktige innskudd. Den del av overskuddet som skal fordeles på medlemmene, skal fordeles i forhold til kjøp. Av medlemmenes andel i overskuddet tilbakeholdes dog 100 kr. for hvert medlem som tvungent låneinnskudd. Prinsippet om like stemmerett er gjennomført, dog således at lagene kan tilstå hustru stemmerett, selv om bare mannen er medlem. For øvrig er lagene organisert på vanlig kooperativ måte.

Ved utgangen av 1930 hadde landsforeningen tilslutning av i alt 425 forbrukslag med 109.382 medlemmer. Hertil kom 30 innkjøpslag (d.v.s. forbrukerlag uten fast utsalgssted) med tilsammen 694 medlemmer.

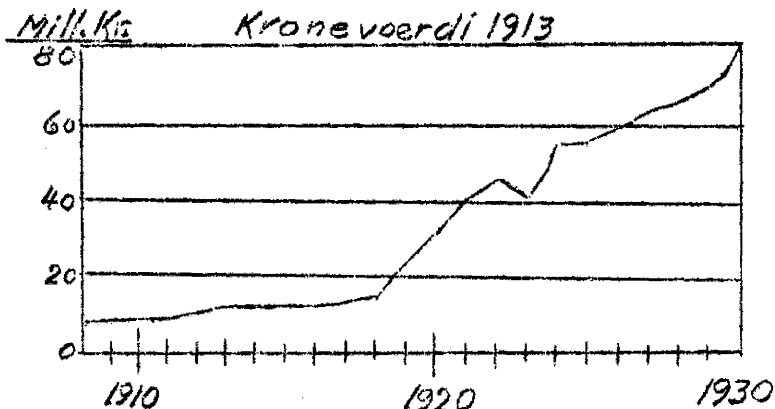
Utviklingen sees av følgende tabell som gjelder lag som er tilsluttet landsforeningen (tallene for omsetning, overskudd og tilbakebetalt til medlemmene er omregnet til kroneverdi 1913):

	1914	1927	1928	1929	1930
Antall lag tilsluttet	149	439	437	440	445
Medlemsantall	32000	100400	99800	104700	110100
Omsetning, millioner kr.	8710	63550	65190	70650	79890
Omkostninger i % av omsetn. :	7,9	9,7	9,3	9,5	9,6
Overskudd i 1000 kr.	549	2939	3725	3836	4244
Tilbakebetalt i 1000 kr.	379	1578	1779	2011	2236
-- " -- i % av omsetn. :	4,4	2,5	2,7	2,9	2,7

Som det fremgår av tabellen er der foregått en uavbrutt vekst såvel i medlemstall som med hensyn til kapital, omsetning og overskudd.

Forbrukslagenes omsetning

1908-1930



De tilsluttede lag hadde ved utgangen av 1930 til sammen 638 utsalg. De sysselsetter ved handelsoversetningen i alt 2516 funksjonærer. En rekke av lagene har dertil egne produktive bedrifter, som bakerier, pølsemakerier og slakterier, skredderverksteder, møller og margarinfabrikker, i alt 137 bedrifter. Lagenes økonomiske stilling pr. 1. januar 1931 fremgår av følgende statusopstilling:

Aktiva.

Faste eiendommer	Kr.	15.250.900,-
Inventar	"	2.042.300,-
Varebeholdning	"	12.614.200,-
Innskudd i N.K.L.	"	2.406.400,-
Utestående fordringer	"	6.135.000,-
Bank og kasse	"	3.071.200,-
Anlegg og organisasjoner	"	284.900,-
S u m		Kr. 41.858.900,-

Passiva.

Pantegjeld	Kr.	6.114.100,-
Varegjeld, annen gj.	"	11.310.200,-
Formue:		
Ennskuddskapital ..	Kr.	12.370.200,-
Fond	"	11.609.100,-
Avsatt til neste år ..	"	455.300,-
S u m		Kr. 41.858.900,-

Landsforeningens forretningsmessige virksomhet går som centralsamlagene i andre land først og fremst ut på almindelig

engrosformidling av varer. Dels importerer foreningen varer, dels kjøper den fra norske fabrikker og videreselger alt til lokallagene. Foreningen har 5 ekspedisjonslagre, ett i Oslo, ett i Bergen, ett i Trondheim, ett i Stavanger og ett i Bodø. Vareformidlingen fordelte sig i 1930 på de forskjellige varegrupper således:

Kolonialvarer	Kr.	13.348.900,-
Fabrikkvarer	"	11.917.000,-
Jernvarer	"	2.379.400,-
Manufaktur	"	1.533.600,-
Jordbruksprodukter	"	1.389.100,-
S u m		<u>Kr. 30.568.000,-</u>

Landsforeningen har også igangsatt produksjonsvirksomhet som driver tobakksfabrikker, kaffebrønnerier, smørfabrikker og såpefabrikker.

Videre driver landsforeningen bankvirksomhet gjennom en spesiell innskuddsavdeling. De samlede innskudd utgjorde pr. 1. januar 1931 6.213.400 kr. Innskuddene anvendes dels av landsforeningen selv, dels utlånes de til lokallagene og undertiden også til utenforstående institusjoner. Bankavdelingen er ikke beregnet på å skaffe landsforeningen noe direkte overskudd, men administreres til gjensidig fordel for innskytere og låntagere, idet innskyterne erholder $\frac{1}{2}$ % høiere rente enn den gjengse sparebankrente, samtidig som låntagerne slipper med lavere lånerente enn den vanlige. Herigjennem opnår landsforeningen og de låntagende lokalforeninger betydelige fordeler. De overskudd som fremkommer - i 1930 utgjorde overskuddet 46.000 kr. - blir derimot utelukkende anvendt til å styrke avdelingen ved opleggning av reservefond.

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

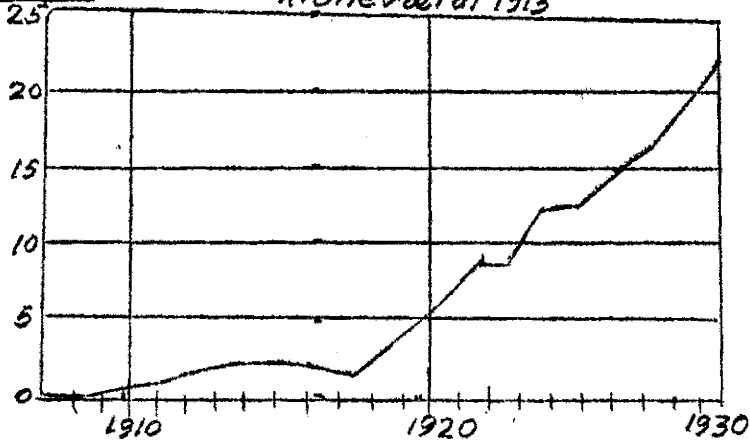
Ved siden av sin forretningsmessige virksomhet driver landsforeningen også propaganda- og opplysningsvirksomhet, medvirker ved grunnlegningen av nye lag og veileder de tilsluttede lag på forskjellig vis. Foreningen utsender herunder i stor utstrekning foredragsholdere, den utgir et månedskrift "Kooperatøren" som sendes gratis til alle medlemmer av de tilsluttede lag, og sender ut forskjellige småskrifter om samvirkesaken. Videre har foreningen utarbeidet 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.

Norges Køperative Landsforening

Omsetn. 1907-30

Mill. kr.

Kroneværdi 1913

II Felleskjøpene.

Landbrukets innkjøpssamvirkelag er utviklet etter tiltak av og i nær tilknytning til fylkenes landhusholdningsselskaper og disses underavdelinger, de lokale landbrukslag.

Det første skritt blev gjort i 1885, da Akershus landbruksselskap begynte å gjøre innkjøp av kunstgjødsel og kraftfôr for sine medlemmer, et eksempel som etterhvert blev fulgt av andre landbruksselskaper. Det første særskilte felleskjøpsforetagende blev stiftet i 1896 ved opprettelse av Felleskjøpet 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 blev 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", Trondhjem 1900, og "Agder Kjøpelag" i Kristiansand. Senere er det foretatt en opdeling 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 blev omorganisert til et selvstendig samvirkelag uavhengig av fylket fra 1927.

1. Nuværende felleskjøp. For tiden er det 7 felleskjøp i virksomhet, nemlig:

- 1) Felleskjøpet i Oslo, omfattende Østfold, Akershus, Hedmark, Opland, Buskerud, Vestfold og Telemark fylker.
- 2) Agder Kjøpelag, Kristiansand S., omfattende Vest-Agder og vestre del av Aust-Agder.
- 3) Rogaland Felleskjøp, Stavanger, omfattende Rogaland.
- 4) Det Vestlandske Kjøpelag, Bergen, omfattende Hordaland og Sogn og Fjordane fylker.
- 5) Møre Felleskjøp, ~~Molde~~ ^{Alesund}, omfattende Møre fylke.
- 6) Felleskjøpet i Trondheim, omfattende Trøndelag og Nordland.
- 7) Troms Felleskjøp, Tromsø.

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

2. Innkjøpslagene. Til å foreta den lokale innkjøpsformidling og varefordeling er der i almindelighet 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 sig til å garantere betalingen. Vestlandske salslag selger også direkte til medlemmer. Troms Felleskjøp solgte tidligere både til innkjøpslag, til private personer og til enkeltmenn. Da det gikk over til å bli selvstendig organisasjon, var det forutsetningen at det skulde opprettes tilstrekkelig mange innkjøpslag utover i bygdene, så all omsetning kunde gå gjennom disse. Imidlertid har omsetningen gjennom innkjøpslagene gått noe tregt. Felleskjøpet har derfor i stor utstrekning gått over til kreditthandel med enkeltmenn. Også Møre Felleskjøp er organisert på en særskilt måte, idet felleskjøpet bare fungerer som innkjøpskontor for de tre "fogderiforeninger" Sunnmøre salslag, Romsdals sals- og kjøpelag 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. Oprinnelig var ordningen tenkt slik at medlemmene skulde sende inn bestilling en gang i måneden, men nu lempes ofte på dette. Mange innkjøpslag holder lager, så man kan hente varene når man trenger dem. Det medfører mere arbeide, men innkjøpslagene blir mere konkurransedyktige. I det tilfelle må laget holde fast forretningsfører.

Innkjøpslagenes tilslutning til felleskjøpet. Forat et innkjøpslag kan bli optatt i felleskjøp, kreves i almindelighet:

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 betales efter de fastsatte regler. Lag som ikke betaler i rett tid, kan nektes å få sine ordrer effektuert inntil gjelden er ordnet.

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

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

Til styret for Felleskjøpet,

O s l o .

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

Undertegnede medlemmer av N.N. Innkjøpslag erklærer sig herved gjensidig ansvarlig for de varer som i lagets navn mottas fra

Felleskjøpet, Oslo, og for mulig opståede tap i den anledning i henhold til lagets vedtagne lover.

----- den ----- 193-----

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, optar medlemmene mot felles solidarisk ansvar kassakreditlån i sparebanker til betaling av varene.

3. Felleskjøpenes prispolitikk. Felleskjøpene følger ikke prinsippet om salg til dagens priser, men stipulerer sine priser på grunnlag av faktiske omkostninger med et rimelig tillegg for avskrivninger og fondsoplegninger m.v. Enkelte felleskjøp yder en rabatt på 2 % til de innkjøpslag som overholder de fastsatte betalingsbetingelser. Med denne rabatt dekkes da gjerne innkjøpslagenes 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 varenes betaling.

4. Rettslig organisasjon. Direktør Thagård gir i sin "Oversikt over samvirkebevegelsen" også 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 for øvrig meget uensartet og nokså uklar. Bare Aust-Agder Felleskjøp, som nu er inngått, var organisert som en ren kooperativ lagsammenslutning. Også Felleskjøpet i Oslo er etter de nugjeldende 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 frem i bestemmelsen om at hvert av de tilsluttede 7 landbruksselskaper skal velge 1 medlem av representantskapet som er felleskjøpets øverste myndighet. De øvrige 38 medlemmer i representantskapet velges fylkesvis av innkjøpslagenes formenn. Styret velges av representantskapet. Etter vedtektene er det meningen at hverken de godkjente innkjøpslag eller de tilsluttede landbruksselskaper skal ha noe ansvar for felleskjøpets forpliktelser. Fordringshaverne skal holde sig til felleskjøpets opsparte formue. I tilfelle av oppløsning skal formuen fordeles på de tilsluttede innkjøpslag i forhold til deres omsetning med felleskjøpet i de siste 10 år.

De andre felleskjøp må også nærmest ansees som halvoffentlige institusjoner og ikke som kooperative lagsammenslutninger. Etter vedtektene for Agder Kjøpelag må således dette ansees som et underbruk under Vest-Agder landbruksselskap og Vest-Agder fylke. Av styrets 5 medlemmer velges 1 direkte av fylkestinget, 1 av landbruksselskapet og 3 av årsmøtet. Årsmøtet holdes samtidig med årsmøtet i landbruksselskapet. Utsendinger velges ikke av lokale innkjøpslag, men av de lokale landbrukslag. Regnskapet og vedtektsforandringer skal innsendes til fylkesmannen og regnskapet forelegges for fylkestinget. Oplagte fond skal i tilfelle oppløsning gå over til landbruksselskapet. De tilsluttede innkjøpslag har intet ansvar for kjøpelagets forpliktelser og kan ikke ansees som medlemmer. I hvilken utstrekning fylket eller landbruksselskapet er ansvarlig er ikke klart.

Meningen har visstnok vært at landbruksselskapet og fylket ikke skulde ha ansvar utover uttrykkelig overtatte garantier.

Rogaland Felleskjøp må også ansees som et underbruk under fylkets landbruksselskap. Dette velger direkte 1 medlem av styret, mens de øvrige 4 styremedlemmer velges 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 medlemmene av landbruksselskapets og felleskjøpets styre. Oplagte fond skal i tilfelle oppløsning tilfalle Rogaland landbruksselskap, og av dette anvendes fortrinnsvis til fremme av samvirkesaken i Rogaland. De tilsluttede lokale innkjøpslag er betegnet som underavdelinger og kan ikke ansees som medlemmer av felleskjøpet. De har intet 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, de kan ikke ansees som medlemmer, har ikke andel i kjøpelagets styre og heller intet ansvar for kjøpelagets forpliktelser.

Møte Felleskjøp har sin særegne og høist 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. Felleskjøpets styre består av 6 medlemmer, hvorav fogderisammenslutningene hver velger 1 og de tre andre velges av fylkets landbruksselskap. Årsmøtet dannes av 5 utsendinger fra hver fogderisammenslutning, samt av felleskjøpets styre. I tilfelle oppløsning skal midlene fordeles mellom fogderiforretningene. Antagelig må fogderiforretningene ansees som felleskjøpets egentlige medlemmer. Om ansvaret for felleskjøpets forpliktelser savnes klare bestemmelser.

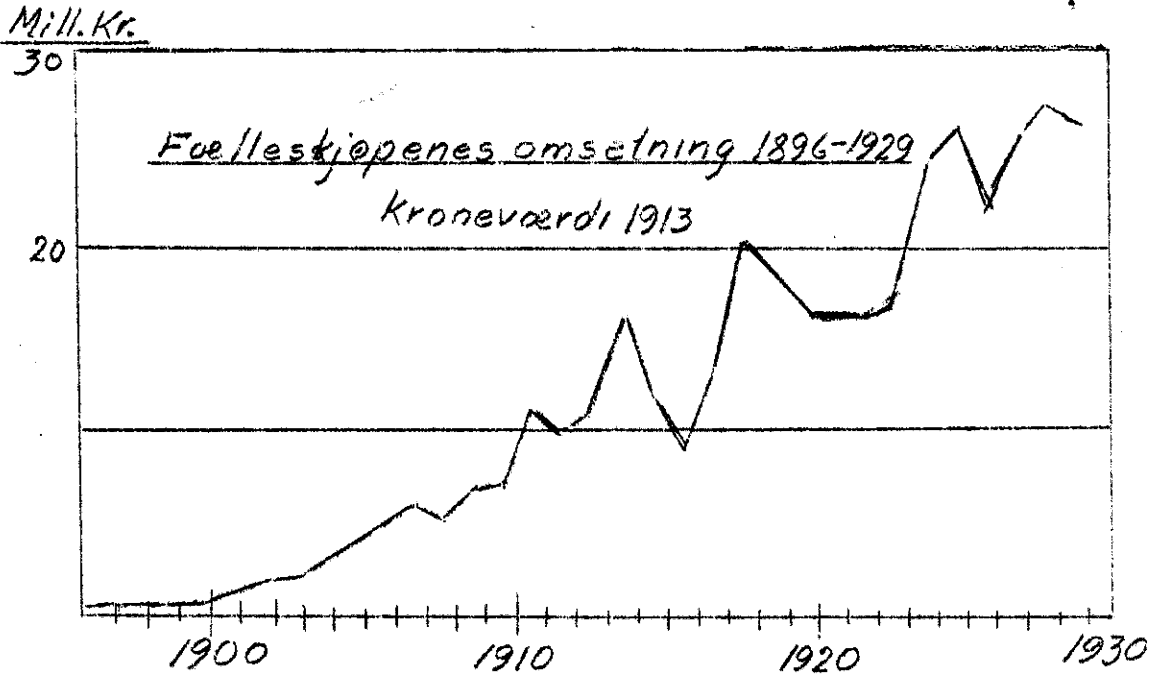
Felleskjøpet i Trondheim er organisert som et selskap med landbruksselskapene i Sør- og Nord-Trøndelag og i Nordland fylker som medlemmer. Styrets medlemmer velges delvis av de tilsluttede landbruksselskaper, delvis av årsmøtet. Dette består av 5 representanter for hvert av landbruksselskapene i Trøndelagsfylkene og 1 representant for landbruksselskapet i Nordland fylke samt av like mange representanter valgt av de tilsluttede underavdelinger. Formann 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 optas også som medlemmer offentlige institusjoner og enkeltpersoner. Representanter til årsmøtet kan dog bare sendes av lag som har kjøpt for mer enn 1.000 kr. og betalt sin gjeld i overensstemmelse med felleskjøpets vedtekter. Av styrets 5 medlemmer velges 3 av de tilsluttede lag, mens 2 velges av Troms Landbruksselskap

Felleskjøpenes ansvar. Som det fremgår av foranstående er det i alle nuværende felleskjøp forutsatt at de tilsluttede lokale innkjøpslag ikke skal ha noe ansvar for felleskjøpets forpliktelser. I de fleste tilfelle er det såvidt skjønnes meningen at heller ikke landbruksselskapene eller fylkene skal ha noe slikt ansvar

- utover de garantier som uttrykkelig måtte være overtatt. Den nødvendige kapital blev oprinnelig skaffet til veie ved lån mot fylkenes garanti. Disse lån er nu for størstedelen innfridd og den opsparte formue tjener som driftskapital. Dessuten har felleskjøpene gjennomgående et godt kredittgrunnlag i den kjøpeplikt som medlemmene av innkjøpslagene må påta sig i forbindelse med deres solidariske ansvar.

5. Felleskjøpenes virksomhet.¹⁾ Felleskjøpene har gjennomgått en meget rask utvikling siden det første blev oprettet i 1896. Den samlede omsetning fremgår av følgende diagram:



I regnskapsåret 1929 var stillingen:

Antall lag	2177
Antall medlemmer	63400
Innskuddskapital og fond ...	6,2 mill. kr.
Omsetning	38,3 " "

III Samvirkeslakterier.

1. Oversikt over tidligere omsetningsformer.

Nesten all omsetning av slakt foregikk tidligere på slump til opkjøpere som i enkelte distrikter så å si fikk monopol på fehandelen. De var ofte bondens kredittgivere. Bonden kom på den måte i et avhengighetsforhold til opkjøperne, til skade for et selvstendig fritt salg. I de bygder som lå lengst fra markedet, blev det for dyrt for den enkelte bonde å reise på markedet med sine dyr. Han

¹⁾ De fleste tallene gaver over samvirkeorganisasjonens virksomhet er hentet fra "Samvirkeforetagender i Norge", utgitt av samvirkekonsulent H. Overaae.

hadde for få dyr. Bøndene var heller ikke alltid handelskarer, og deres tid var optatt med annet. De var henvist til opkjøpere, og måtte som regel levere når det passet disse.

Selve omsetningen artet sig noe forskjellig. I fjellbygdene foregikk det meste av opkjøpet om vinteren. Hver bygd hadde sine opkjøpere (fekarere) - 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 framfödd. Om våren eller tidlig om sommeren blev dyrene sanket sammen i drifter som de drev tilfjells til de såkalte feläger, hvor feet blev gjettet om sommeren. Om hösten blev feet drevet nedover bygdene og solgt underveis. Den tiloversblevne rest blev solgt i byene. Ved denne omsetningsform blev nok de avsidesliggende fjellbeiter benyttet, men ulempene var store. Særlig i dårlige förår blev föringen snau, dyrene magre, og prisen kunde ikke bli annet enn dårlig. Risikoen for handelskarene var stor, og deres omsetning var liten. Derfor måtte de ha stor fortjeneste pr. dyr skulde forretningen gå. Det er ennu et godt stykke igjen til vi kan si at alt salg av skaktedyrl foregår i rasjonelle former. Slaktefeet selges ennu for en stor del på slump og når det er flere dyr ofte efter sams pris. Dette medförer to store ulemper.

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

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

2. Oversikt over samvirkeslakteriene.

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

Alt i begynnelsen av 1880-årene var det en del interesse for opprettelsen av samvirkeslakterier-, og interessen öket efterhvert som böndene blev opmerksom på de gode resultater de danske andelssvineslakteriene viste. Det förste slakterie med vesentlig landbruksmessig interesserte var Kristiania Svineslakteri A/S, opprettet 1880. Det var et rent aksjeselskap. Man vilde drive fleskeproduksjon efter dansk mönster, og i overenstemmelse hermed, var slakteriet basert på eksport, - til tross for at fleskeprisene da utvilsomt var bedre på Oslo-markedet. Slakteriet gikk dårlig og blev snart nedlagt.

I 1899 blev samvirkeslakteriet "Möre og Rau-ma slakteri" i Ålesund opprettet. Det måtte innstille efter få års drift. I 1904 blev Hamar slakteri opprettet. Det var i begynnelsen nærmest et aksjeselskap og er först i senere år endret i retning av et samvirkeslakteri. Efter flere mislykkede försök kom i 1910 Fællesslakteriet i Oslo i stand. I

1916 blev Skiens Andelsslakteri startet, Samslakteriet i Kristiansand med underavdelinger i Mandal og Lillesand begynte i 1917; Vestfold Andelsslakteri, Horten, i 1918, og Samslakteriet i Tønsberg 1919 (besluttedes oppløst 1924), Vestlandske Salgslag (Slakteri) Bergen i 1920, og Bøndernes Salgslag (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 samvirkeslakterier er organisert etter noenlunde de samme prinsipp, gjennomgår vi her vårt største samvirkeslakteri, Fellesslagteriet, Oslo, som vi her kaller Fellesslakteriet

3. Fellesslakteriets opprettelse.

Optaket til opprettelse av et samvirkeslakteri i Oslo blev gjort av Sören Berg - gårdbruker og meierieier fra Hoff i Solör. Han sendte høsten 1908 en skrivelse rundt til formående menn som han tenkte interesserte sig for saken, med innkallelse til et møte. Mötet kom istand, og det blev nedsatt en komité, som kom med sitt forslag alt samme höst. 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 utarbeidet, og sirkulærer blev trykt og utsendt. Interessen var stor, men ikke desto mindre var tilslutningen. Nærsagt enhver bonde ønsket at organisasjonen kom istand, men de fleste vilde være utenom for å se hvordan det gikk. Storparten håpet på at det blev mange nok med likevel. Resultatet blev at komitéen nedla arbeidet utpå forsommeren 1909. Men saken blev ikke opgitt. Felleskjøpet tok sig av saken efter forslag av disponent G. Ström. Forslaget var ledsaget av en utredning av de spørsmål som hadde vakt motstand og forslag til forandring av vedtektene i henhold til denne kritikk. Nu gikk det. I april 1910 var anlegget sikret; minstetallet 30000 stk. beregnede kyr, kr. 30000 innbetalt driftskapital og garanti for kr. 300 000 var da tegnet. Driften begynte 15. november 1911.

4. Fellesslakteriets formål og organisasjon.

Fellesslakteriet er organisert som en samvirkeorganisasjon med direkte medlemmer. Formålet er å slakte, foredle og omsette medlemmenes slaktedyr. Dyr i slaktet tilstand blir også mottatt; de omsettes på beste måte, oftest til noe lavere priser enn noteringen for levende slakt. Desuten gir de rett bare til halv bonus. På denne måte vil man opmuntre medlemmene til å sende dyrene levende. De hjemmeslaktede dyrene er som almindelig regel dårlig slaktet. Dette kjøtt blir også eldre før det blir omsatt eller foredlet. Ca. 85 % av det slakt som Fellesslakteriet omsetter, blir nu slaktet av dette.

Fellesslakteriet omsetter også slakt for ikke-medlemmer. Det skjer pr. kommisjon og mot en passende provisjon. Til ikke-medlemmene utdeles ikke bonus. Det omsetter også barekyr og smågriser. Medlemmene må ved innmeldelsen forplikte sig til å bli stående som medlemmer i minst 5 år. Ønsker vedkommende å tre ut, må det skje med 1 års varsel før utløpet av femårsperioden. Blir ikke det gjort, står vedkommende som medlem i nye 5 år. Man vil sikre sig en viss kontinuitet, - det er ikke de øieblikkelige, men varige fordeler man må se på. De uttredende får,

om visse betingelser er tilstede, garantibeviset sitt tilbake, derimot har de ingen rett til slakteriets formue, hvis det ikke er hel oppløsning om å gjøre.

Et medlem kan ikke overdra sin garantierklæring til en annen uten styrets godkjennelse. Dette er for å ha oversikt og kontroll med medlemskapet.

Medlemmene har rett og plikt til å levere hele sin produksjon av slaktedyr til Fellesslakteriet. Men her er visse tillemplinger. Eget forbruk er selvfølgelig undtatt. Likeså slakt som selges til forbruk i nærmeste by eller distrikt. Bestemmelsen om leveranseplikt gjelder alt kjøtt som direkte eller indirekte selges på Oslo-markedet eller dets nærmeste omegn. Overholdes ikke dette, kan styret ilegge vedkommende en bot fra kr. 10,- til kr. 50,- pr. levert dyr, eller han kan ekskluderes. - Da mister han også sitt innskudd. Det er nødvendig å gå strengt frem i slike tilfelle. Mange medlemmer overser sin plikt her, særlig var det ille under krigen. Siden har det bedret sig. Det går litt etterhvert op for de enkelte at de skader sig selv og sin egen bedrift ved å bryte leveringsplikten.

En av årsakene til at medlemmene har overtrått sin leveringsplikt er at det har vært tungvint og kostbart å sende dyrene til Fellesslakteriet. Mange av medlemmene har 10-20 op til 100 km. fra nærmeste jernbanestasjon. Skal en enkelt mann sende et dyr eller to, må han tinge vognplass, reise lang vei, og endelig, fordi han ikke har full vognlast, kanskje betale dobbelt frakt. Kommer det da en opkjøper ruslende, som byr litt mindre for dyrene, men tar imot dem i nærheten, så blir han fristet til å selge. For å gjøre det like lett, har Fellesslakteriet henvendt sig til representantene i bygdene og bedt dem ordne sig med ekspeditører. Disse tar imot innmeldelsen, bestiller vogner, tar mot dyrene og ordner alt med forsendelsen. Slik har man ordnet sig mange steder, og det virker bra. Betalingen til ekspeditørene bæres helt av forsenderne og er en viss avgift pr. dyr. Ved slakteriets oppgjør trekkes det fra og sendes ekspeditørene kvartalsvis. Ved denne ordning er forsendelsen enklere og lettvinere, og fraktkostnaden blir mindre. For å lette samling av dyr i full vognlast, tillater jernbanen at vogn kan fylles på flere stasjoner. Forutsetningen er at en står som avsender.

Hvert medlem tegner en garanti på kr. 10,- og betaler et kontant innskudd til driftsfondet på kr. 1,- pr. beregnet storfe som føes på gården. (1 beregnet storfe = $\frac{1}{2}$ storfe over 1 år gml. = 2 griser over 4 måneder = 8 sauer).

Medlemmene tildeles andelsbevis. Medlemmenes ansvar er begrenset, idet de hefter bare for det garanterte belöp. Garantierklæringen kan Fellesslakteriet disponere i bank som sikkerhet for lån. Videre skaffer det sig driftskapital ved å holde 1 % av omkostningsbelöpet tilbake. Dette belöp godskrives medlemmenes andelskonto og forrentes med 5 %. Hvert 5. år påføres det andelsbrevene.

Slakteriet ledes av et styre på 3 mann og et representantskap. Styret med varamann velges på representantskapets årsmöte. Det får godtgjørelse for sitt arbeide. Denne fastsettes på representantskapets årsmöte. En rådgivende komité hjelper sty-

ret. Den består av et medlem for hvert tilsluttet fylke, og velges av fylkets representanter under årsmötet. Representantsskapet velges herredsvis ved direkte valg av medlemmene - 1 medlem for hver kr. 2000,- tegnet garantisum. Herreder som ikke har tegnet så mye, kan ved styrets samtykke slutte sig sammen i valg av fellesrepresentant. Hver representant har 1 stemme. En representant kan ved fullmakt stemme for en fraværende.

Overskuddet anvendes til avdrag på lån (minst 20 %) og til bonus til medlemmer i forhold til hvad de har levert. Medlemmers husmenn og arbeidere har rettigheter som medlemmer.

5. Fellesslakteriets prisnotering sammenlignet med prisopgavene fra Oslo Kjøttthall.

Fellesslakteriet har sin egen prisnotering som er bindende for slakteriet. Denne notering fastsettes på grunnlag av markedets stilling, og forandres så ofte som markedets stilling gjør det nødvendig, som regel hver uke. Avregningen av levende okser, kuer og griser som er tilsendt fra slakteriets medlemmer, foregår efter den notering som er gjeldende på innkomstdagen. Noteringen er nettopris Fellesslakteriets jernbanestasjon, Alnabru eller Grefsen. Hjemmeslaktede okser eller kyr selges efter dagens pris, likedan sauer eller kalver. Hjemmeslaktede griser avregnes inntil noteringspris efter varens utseende ved ankomsten.

Kjøttprisnoteringen gjelder pr. kg. slakt med hud og innmat; slakteriet betaler altså intet ekstra for hud og innmat, da verdien herav er innbefattet i kjøttprisen. For okser er det for tiden 4 kvalitetsklasser, og for kyr 2, hver med henholdsvis 3 og 2 undergrupper.

Oslo Kjøttthalls priser på kjøtt meddeles på grunnlag av opgaver fra kommisjonærene over de priser disse har betalt onsdag formiddag på Kjøttthallen. Opgavene gjelder den pris kommisjonærene opnår pr. kg. slakt uten hud eller innmat. Hud og innmat blir avregnet særskilt og kommer i tillegg til de noterte priser. Til fradrag kommer forskjellige omsetningsutgifter, så som kommisjonsgodtgjørelse, kontroll- og sjaueravgift, hall-avgift, veiningsavgift, m.m. Vil en sammenligne Kjøttthallens priser med Fellesslakteriets, må en huske på at de siste er bindende for fremtidig omsetning, mens de første priser er priser som er betalt på et helt annet grunnlag enn Fellesslakteriets noteringsgrunnlag. Hvordan Kjøttthallens priser i det lange løp kommer til å ligge i forhold til Fellesslakteriets priser, vil avhenge av de priser som hud og innmat kan bringes ut i, og av de utgifter som omsetningen på Kjøttthallen medfører. Hvis det beløp hud og innmat kan bringes ut i dekker utgiftene på kjøttthallen, skulde de noterte priser være like høie.

Fleskeprisnoteringen ved Fellesslakteriet gjelder pr. kg. slakt med hode og labber, og omfatter for tiden 5 prisklasser efter slaktevekten:

I.kl.	50 - 75	kg.
II "	75 - 85	"
III "	85 - 110	"
IV "	110 - 140	"
V "	over 140	"

I 1931 har det vært betalt et tillegg på 3 öre pr. kg. for magre svin mellom 50 og 68 kg.

Oslo Kjøttfalls priser for flesk meddeles på samme måte som for kjøtt og gjelder pr. kg. slakt med hode og labber. Til fradrag kommer så kommisjon ca. $3\frac{1}{2}$ % slaktehusavgift o.s.v. Fellesslakteriets priser er derimot nettopriser. Fellesslakteriets notering må derfor ligge noe lavere enn Oslo Kjøttfalls priser.

6. Klassifisering.

Alle dyr som sendes til Fellesslakteriet blir omhyggelig merket. Først merkes de på avsenderstasjonen med slakteriets öremerke som er påstemplet stasjonens navn og et fortlöpande nummer. Ekspeditören eller stasjonsmesteren som har godtgjölrelse pr. dyr, utfyller en fölgeliste hvor avsenderens navn og öremerkets nummer, samt dyrets art er angitt. Ved ankomsten til slakteriet innføres dyrets art, nummer og avsenderstasjon i "fjöskladden", likeså nummeret på den båsen dyret står i. Öremerket fölger dyret under slaktingen, siden heftes det til kjøttskrotten og blir der til klassifisering og veining er utfört.

För klassifiseringen blir kjøttskrotten desuten påstemplet et kontrollnummer, og ved hjelp av dette, kan salget kontrolleres, idet alle veiesedler som utstedes på Oslo Kjøttfall, påføres Fellesslakteriets kontrollnummer för hvert eneste dyr. Hvert dyr kan altså fölges fra det er ankommet til det er solgt.

Med undtak av Hamar Slakteri er de andre slakterier organisert efter mönster av Fellesslakteriet. Noen uvesentlig skilnad er det i enkelte tilfelle, således er innskuddsbelöp og garanti-sum ofte litt höiere. Hamar Slakteri er i formen et aksjeselskap, men i de senere år er det foretatt endel lovforandringer i kooperativ retning. Således er det fastsatt at det ikke må utdeles mere enn 5 % utbytte til aksjonærene.

Vestlandske Salslag har ordnet sig med slaktelag og samlelag utover bygdene. I 1930 var det 18 slike. Medlemmene bor så spredt at det er vanskelig å nå frem 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. När 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 sig god slakting, pakking og merking av medlemmenes vare.

Spörsmålet om slakteriene bör offentliggjöre sine noteringer er tatt til behandling i den siste tid. Det hevdes at offentliggjölrelsen av prisnoteringene blir til altfor stor veiledning för slakterienes konkurrenter, særlig da opkjöperne. Enkelte mener at hvis noteringene ikke kom, skulde folk ikke lenger ha så lett för å bryte leveringsplikten og selge til opkjöperne. Endel slakterier, f. eks. Böndernes Salgslag i Trondheim, har også sluttet med å offentliggjöre noteringene, de blir bare meddelt til slakteriets tillidsmenn utover bygdene.

7. Samvirkeslakterienes omfang og betydning.

For å gi en oversikt over samvirkeslakterienes utvikling og deres betydning for markedet hitsettes følgende tabeller. Medlemstallet øket sterkt i årene 1920-24, siden har det holdt sig noenlunde fast. Den største økning av slakterienes relative omsetning foregikk også i disse år, men også i årene etterpå har slakteriene styrket sin stilling og fått større betydning ved at leveringsplikten er blitt bedre overholdt. Samvirkeslakterienes andel i omsetningen fremgår av følgende tabeller (se side 27).

Antall medlemmer tilsluttet slakteriene.

	1920	1922	1924	1926	1927	1928	1929	1930
Føllelsslakteriet, Oslo, opr.	8914	9363	9718	10047	10159	10231	10334	10587
Hamar Slakteri, Hamar	1904	444	415	400	412	400	408	402
Andelsslakteriet, Skien	1916	1532	1573	1614	1632	1654	1046	1101
Samslakteriet, Kr. sand S.	1917	3911	4143	4202	4245	4264	4257	4275
Rogaland Føllelssalg, Stvgr.	1921	-	2063	2086	2089	2093	2113	2266
Vestlandske Salgsalg, Bergen, 1920	4400	4190	4273	4377	4410	4470	4551	4551
Bøndernes Salgsalg, Tr. heim	1921	-	5561	5558	5566	5567	5568	5569
Nordmøre Slakteri, Alesund, 1922	-	-	1510	-	-	800	800	800
S u m m	18757	25274	29353	27953	29553	28843	29136	29582

Slakterienes omsetning og driftsresultat 1930.

	Omsetning i 1000 kr.	Utgifter i 1000 kr.	Utgiften i % av omsetn.	Overskudd i 1000 kr.	Overskudd i % av omsetn.	Innskuddskapi- tal og fond pr. 31/12-29 i 1000 kr.
Føllelsslakteriet, Oslo	4903	722	14,7	25	5,1	663
Hamar Slakteri, Hamar	609	71	11,7	34	5,6	319
Andelsslakteriet, Skien	1256	187	14,9	9	0,7	106
Samslakteriet, Kr. sand	1132	202	17,8	27	2,4	243
Rogaland Føllelssalg	2083	165	7,9	31	1,5	53
Vestlandske Salgsalg	3652	411	11,3	68	1,9	520
Nordmøre Slakteri	438	20	4,6	2	0,5	38
Bøndernes Salgsalg	6433	446	6,9	36	5,6	505
S u m m	20509	2224	10,8	232	1,1	2447

Omsetning av slaktedyr 1929.

	:Omsatt antall skrotter		:Omsatt ved samvirke-	
	: I alt	: I 8 byer med samvirkeslak- teri	: I alt	: I % av total omsetning i 8 byer med samvirkesl.
Storfe	177 000	119 000	26 000	21,7
Hest	6 000	5 000	900	19,9
Svin	200 000	147 000	31 000	21,8
Kalv	220 000	156 000	31 000	19,8
Sau	319 000	260 000	31 000	11,9
Geit	16 000	13 000	800	6,3

Omsetning av kjøttkontrollerte storfeslakt.

Å r	:Antall storfe- skrotter pasert kjøttkontrollen	:Omsatt av samvir- keslakteriene	:Slakterienes omsetning i % av kontrollert storfeslakt
1920	122 428	9 643	7,9
1922	142 836	16 691	11,7
1926	192 993	20 408	10,6
1928	181 078	26 339	14,5
1929	176 843	25 840	14,5

Omsetning av kjøttkontrollerte svineslakt.

Å r	:Antall svineslakt passert kjøtt- kontrollen	:Omsatt av sam- virkeslakterie- ne	:Slakterienes om- setning i % av kontrollerte svineslakt
1920	83 232	8 256	9,9
1922	83 999	11 005	13,1
1926	165 392	21 450	12,4
1928	184 472	33 870	18,4
1929	200 087	30 821	15,4

8. S/L Norges Fleskecentral.

Oprettelse. Med den sterke utvidelse av kjøtt og ennu mere av fleskeproduksjonen etter krigen er prisene gått raskt ned. Produsentene er etterhvert kommet til den oppfatning at en bedre organisasjon av omsetningen vil skaffe dem bedre priser. Det som de særlig har å innvende mot den uorganiserte omsetning er:

- 1) Markedsforholdene er planløse, ustabile og tilfeldige når så mange enkeltpersoner skal selge den samme vare på et marked.
- 2) Omsetningsmåten er dyr for produsentene.
- 3) Man mangler en organisasjon som kan sette igang eksport av produksjonsoverskuddet, og som samtidig er sterk nok til å bære det tap en slik eksport kan gi.

Våre samvirkelakterier var ikke i stand til å virke tilstrekkelig markedsregulerende med den tilslutning de har hatt. Av storfe utgjorde i 1929 antall strotter omsatt gjennom våre 8 samvirkelakterier 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 sig selv og dermed være beredt på å beholde de samme sterke prissvingninger som vi har hatt de siste år, eller ved selv å regulere omsetningen ved å oprette en landsorganisasjon for alle fleskeprodusentene for å søke å regulere tilførselen og omsetningen på vårt viktigste marked, Oslomarkedet, og få igang en regelmessig eksport av overskuddsproduksjonen. Det blev i oktober 1930 på initiativ av Norges Bondelag nedsatt en komité for å arbeide med spørsmålet. Innstillingen blev fremlagt høsten 1930, og straks før jul blev tegningsarbeidet satt igang ved fylkes- og bygdekomitéer. Resultatet var over forventning. Forutsetningen var at minst 80 % av alt flekk som skulde omsettes på Oslomarkedet måtte være inntegnet i organisasjonen før man kunde sette en så krevende organisasjon i virksomhet. Det blev tegnet ca. 90 000 medlemmer, altså vel 90 %, og 16. juni 1931 blev S/L Norges Fleskecentral besluttet opprettet.

Noe direkte forbillede fra andre land eksisterer ikke. Vårt lands fleskeproduksjon er jo vesentlig nasjonalt innstillet, i motsetning til f. eks. Danmark, hvor det innenlandske marked fullstendig retter sig efter eksportmulighetene og hvor det derfor er mindre behov for en organisasjon til å regulere det innenlandske marked. Her har man søkt å regulere eksporten best mulig, og ca. 95 % av alt eksportflesket går gjennom andelsslakteriene. Det er nok også en landsomfattende organisasjon av slakteriene, "De Danske Samvirkende Andelsslagterier", men den tar sig mest av rent faglige og tekniske ting og befatter sig mindre med markeds- og omsetningsregulering.

Tyskland har en landsomfattende organisasjon som skal søke å regulere markedene og omsetningen, nemlig Die Genossenschaftliche Reichs-Viehverwaltung. Den søker å løse denne oppgave ved å dirigere tilførselen av slakt til de større markeder fra de lokale kooperative sammenslutninger for slakt, de såkalte Viehverwertungs-genossenschaften. Disse sammenslutninger rår over ca. 20-25 % av det slakt som omsettes av storfe, og ca. 20-25 % av svin. Tilslutningen til rikssammenslutningen er forliten til at den kan virke markedsregulerende, men det er bevilget statamidler til videre utbygning av organisasjonen.

Fleskecentralens formål og organisasjon.

Fleskecentralens formål er å søke gjennomført en billigere og mere hensiktsmessig omsetning ved å rasjonalisere og centralisere den, og videre skaffe den prisstabilitet og markedsregulering som er ønskelig hvis fleskeproduksjonen skal kunne utvikle sig til det omfang den kan og bør nå efter de øvrige produktionsvilkår. Slik som vår omsetning av flesek for øieblikket ligger an, er Oslo-markedet det viktigste marked, og omsetningsspørsmålet er foreløbig løst fra det øieblikk av organisasjonen behersker dette. Oslo-markedets dominerende stilling vil da bevirke at de pris- og omsetningsforhold som hersker på dette marked, også vil virke tilbake på de øvrige mere lokale markeder. Som medlemmer optas samvirkeslakterier og salgslag som er samvirkesmessig organisert med vesentlig sikte på omsetning av kjøtt og flesek. Dertil optas også som direkte medlemmer fleskeprodusenter som ikke står tilsluttet slakterier eller salgslag. Centralen har altså både direkte og indirekte medlemskap, men overalt hvor det lar sig gjøre, søker man fortrinsvis å tegne medlemmene i et slakteri eller salgslag som er tilsluttet centralen, idet det indirekte medlemskap ansees for å være fordelaktigst. Slakteriene og deres medlemmer vil komme til å arbeide omtrent som før, medlemmene fortsetter å levere sitt kjøtt til vedkommende slakteri eller salgslag. Centralen befatter sig bare med omsetning på Oslomarkedet, og medlemmene har leveringsplikt bare for det slakt som skal inn på Oslomarkedet eller som skal eksporteres.

En skulde med god grunn kunne anta at slakterienes medlemmer vil opnå bedre priser enn de produsenter som er direkte medlemmer. Denne organisering av fleskeproduksjonen i fleskecentral vil nemlig føre med sig at medlemmenes leveringsplikt til slakteriene må bli effektiv, hvad den jo ikke har vært før. Med den økning i tilførselene til slakteriene dette vil medføre, kommer rimeligvis slakterienes kapasitet til å bli bedre utnyttet, og med slakterienes forholdsvis gode renommé, foredlingsvirksomhet og salgssapparat, vil slakterienes medlemmer enten straks ved avregningene eller senere i form av bonus kunne gjøre regning på fordelaktigere avregninger enn de produsentene som står utenom slakteriene.

Ved medlemstegninger betaler de direkte medlemmer (enkeltprodusenter) et engangsinnskudd på kr. 0,50 pr. gris på over 4 måneder som vedkommende har hatt på gården sin det siste året. De indirekte medlemmer blir medlemmer ved at den samvirkeorganisasjon de tilhører melder sig inn. Efter at det blev besluttet at fleskecentralen skulde opprettes, har Fellesslakteriet satt ned innmeldningsplikten til kr. 1,- pr. beregnet storfe, altså kr. 0,50 pr. gris, den samme innmeldningsavgift som ved direkte medlemskap ved Norges Fleskecentral.

Medlemskapet er bindende de første 5 år, regnet fra 1. januar 1932. Ønsker et medlem å tre ut, kan dette skje ved periodens utløp, når medlemmet har sendt skriftlig varsel minst 6 måneder i forveien. Medlemmer som trer ut har ikke noe krav på å få del i oplagte fond eller andre rettigheter.

Kapitalanskaffelse.

Det er forutsatt at centralen skal kunne disponere over en betydelig driftskapital ved starten. Denne skaffes tilveie

dels ved engangsinnskuddet fra de direkte tegnede medlemmer, dels ved lån av totalisatorpengene. Fleskecentralen vil også få betydelige beløp til disposisjon ved omsetningsavgifter på fleskeomsetningen. Den er f. t. (1931) kr. 1,50 pr. slakt.

IV. Samvirkemessig omsetning av egg og fjærfe.

1. Produksjon og forbruk. Arbeidet med å bringe eggomsetningen inn i rasjonelle former har vært drevet i lengere tid, men det er først i de senere år, efter 1920, man har opnådd 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 utbygget en sterk samvirkeorganisasjon for eggomsetningen.

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

År	Innførsel : tonn	Utførsel : tonn
1909-13	281	
1920	3075	2
1921	2782	-
1922	3077	2
1923	1243	4
1924	63	743
1925	86	768
1926	86	308
1927	57	67
1928	69	121
1929	81	677
1930	77	719

Eggproduksjonens størrelse var omtrent uforandret de første 20 år av dette århundre. Efter krigen har det vært en meget rask stigning. I mange år stod det som et mål å kunne produsere de egg vi trenger selv. Helt ut lyktes ikke dette før i 1924. I årene før krigen hadde vi en betydelig underskuddsproduksjon som blev dekket ved innførsel fra Danmark og Tyskland. Importen var 200-400 tonn egg årlig. I de første år efter krigen var importen meget større, i årene 1920-23 var den ca. 3000 tonn egg årlig eller over 1/4 av det samlede forbruk. (Se tabellen over importen av egg). Omslaget kom i 1923-24, og siden den tid har Norge hele tiden hørt med til de eggekspoterende land. Produksjonen har forøvrig øket sterkere enn antallet av verpehøner gir uttrykk for, idet eggmengden pr. dyr er tiltatt.

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

År	Antall verpehöns regnet	Produksjon egg	Nettoimport + eksport	Samlet innenlandsk forbruk	Forbruk pr. innbygger
		tonn	tonn	tonn	kg.
1900	1,557,600	7789	+ 116	8005	3,6
1907	1,377,300	6887	+ 177	7064	3,2
1918	1,649,500	8348	+ 383	9231	3,4
1924	2,705,900	16235	÷ 680	15555	5,6
1925	2,856,000	17707	÷ 682	17025	6,1
1926	2,747,800	17256	÷ 222	17034	5,8
1927	2,694,200	16920	÷ 10	16910	6,0
1928	2,782,700	16925	÷ 52	16873	6,0
1929	2,636,500	16557	÷ 596	15961	5,7
1930	2,779,400	17455	÷ 642	16813	5,9

Eggforbruket. Etter produksjonstillingen 1927-28 var det gjennomsnittlige forbruk av egg pr. innbygger ca. 6 kg. eller 110 stk. I forhold til forbruket før og under krigen betegner dette en økning på ca. 80 %. Mens bruk av egg i kostholdet før var mere tilfeldig i de brede lag av folket, går egg nu inn som en fast bestanddel av kosten. Sammenligner man nemlig eggforbruket i arbeiderfamilier etter de offentliggjorte husholdningsregnskaper, ser man at stigningen i eggforbruket i disse familier er endel større enn økningen i forbruket ellers.

Forbruk av egg pr. forbruksenhet i arbeiderfamilier.

	:1912-13 :	1927-28 :
Oslo	6,5 kg:	11,5 kg.:
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 forskjell i forbrukets størrelse i de forskjellige landsdæler. Størst er forbruket i byene og industristrøkene. Ellers varierer forbruket meget med årsinntektens størrelse, slik at det stiger sterkt med stigende kjøpekraft.

Eggforbruk pr. forbruksenhet i arbeiderfamilier 1927/28:

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

Eggforbruket synes forövrig å være adskillig mindre hos oss enn i de fleste andre land. Det engelske landbruksdepartement har i en beretning ⁽¹⁾ 1925 beregnet eggforbruket pr. innbygger i de forskjellige land til:

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

Eggforbruket i 1930 opgis 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 Centralbyrå beregnet til 6,0 kg. eller ca. 110 stk. pr. innbygger. Siden den tid har forbruket holdt sig omtrent uforandret.

2. Eggomsetningen. I den senere tid er det nedlagt et meget energisk arbeide for å forbedre omsetningsmåten for egg. Arbeidet med å bringe omsetningen inn i mere rasjonelle former gikk i første rekke ut på å gjennomføre vekthandelen istedenfor den gamle omsetningsmåte efter tylvt eller snes. Det er også lyktes, idet det nu vesentlig bare er ved detaljhandelen på torvet at egg selges efter stykkpris.

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

Eggomsetningen har i likhet med så mange andre jordbruksprodukters omsetning foregått ved 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 eggopkjøpere. Følgen av denne sterkt lokaliserte og tilfeldige omsetning var at prisene blev ujevne og usikre, både fordi varekvaliteten var ujevn, og fordi omsetningsmåten var helt utilfredsstillende når det gjaldt å utnytte 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.

I en årrekke har det vært nedlagt et stort arbeide, særlig fra Norske Fjærforeningers side for å skape et mere stabilt grunnlag for fjærfeholdet ved å organisere omsetningen. Organisasjonsarbeidet fikk først fruktbare resultater i Rogaland og Trøndelag, mens det tok forholdsvis lang tid før de andre landsdeler kom efter. I 1912 var det i alt 31 eggslag, derav 8 i Rogaland og 10 i de to Trøndelagsfylker. Under krigen gikk mange eggslag inn, ikke bare på grunnlag av mangel på interesse; men oftest fordi fôrmangelen og de andre vanskeligheter som fjærfeholdet hadde å kjempe med, nødte fjærfeholderne til å gjøre en stor del av sine høner et hode kortere.

I 1920 var de fleste fylker rensset for egglag. En undtagelse danner de to Trøndelagsfylker og Rogaland, som enda hadde tilsammen 9 lag i virksomhet. Inntil da hadde eggprisene vært høie og oftest stigende. I året 1920 opnådde eggslagene

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

de høieste priser som noensinde er opnådd. Det førte til utvidelse av produksjonen hvormed avsetningen blev vanskelig og prisene falt. Arbeidet med organisasjon av nye eggslag blev tatt op igjen særlig i Rogaland, Bergenssistriktene og i Trøndelag.

Eggslagenes virksomhet 1913-30. X)

År	Antall lag.	Antall med lemmer	Omsetning i tonn.
1913	22	1630	253
1914	20	1773	323
1915	20	1784	296
1916	20	1355	218
1917	18	1493	207
1918	8	694	70
1919	5	430	17
1920	9	966	105
1921	7	934	136
1922	6	945	188
1923	-	3500	508
1924	251	8904	1306
1925	445	12000	1999
1926	497	11759	1976
1927		11500	1785
1928	399	10491	1818
1929	287	8900	2013
1930		10300	2775

De lokale eggslag kunde besørge omsetningen så lenge markedene var små og produksjonen forholdsvis beskjeden. Da produksjonen öket og markedene trengte å reguleres, meldte behovet for større salgsorganisasjoner sig. Man tok derfor op arbeidet for å samle eggslagene i eggcentraler. De første eggcentraler som blev oprettet var Trøndelag eggcentral og Bergens og omegn eggcentral. I 1923 kom Rogaland og Östlandet med. I Rogaland eksisterte fra för "Jærens Hönseavlforening" stiftet 1896, sannsynligvis det eldste av de eggslag som greide å overleve krisetiden. Nu blev Rogaland eggcentral og Eggcentralen i Oslo (senere forandret til Öst-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 fjærfeholdets økonomiske betydning hadde også vært liten. Produksjonen var derfor innstillet på å tilfredsstille det innenlandske merked, og vi hadde en betydelig import av danske egg. I 1924 öket 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 velbygget landsorganisasjon som kunde regulere det innenlandske merked og eksportere den overflödige mengde som trykket prisene ned. Det inntraff derfor det eiendommelige tilfelle at danskene importerte egg fra Norge til ompakning og omsortering for videre eksport. Ialt blev det utfört 16,4 tonn egg til Danmark dette år. I 1924 blev det startet 5 eggcentraler, nemlig:

Nord-Norges Eggcentral
Møre Eggcentral
Arendals Eggcentral

X) Opgavene omfatter neppe alle eggslag.

Telemark Eggcentral
Sörlandske Eggcentral

For det lokale marked kunde centralene når de fikk tilstrekkelig tilslutning, fylle sin oppgave. Men alle centraler som hadde overskudd av egg skulde inn på Oslomarkedet. 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 produksjonsoverskuddet kunde samles på en hånd, blev nu sterk fölbar. Sommeren 1923 innkalte derfor Selskapet for Norges Vels samvirkeutvalg representantene for de eggcentraler som da var opprettet, til et møte for å drøfte opprettelse av landssammenslutning. Det blev også utarbeidet forslag til vedtekter for en slik; men det var vanskelig å opnå tilstrekkelig tilslutning. Først 5 år senere blev denne plan til virkelighet, idet "S/L Norske Eggcentraler" blev stiftet 25 okt. 1929 med tilslutning fra alle eggcentralene.

Noe fremskritt hadde det dog vært disse 5 år. Rogaland Eggcentral og Øst-Norges Eggcentral slo sig sammen om felles salgskontor og disponent i Oslo 1924. Samarbeidet mellem Rogaland og Østlandet blev fortsatt også efter at Rogaland Eggcentral og Jærens Hönseavlforening sluttet sig sammen under navn av Rogaland Egglag sommeren 1927. Likedan bör det nevnes at centralene samme år opprettet felles noteringsutvalg for egg. Egg hadde da i noen år vært notert på Oslo Börs, ved et noteringsutvalg valgt av egg-grossistene. I noen få år hadde også egg-centralene en representant i dette utvalg. Denne representant blev ikke gjenvalgt ved valget 1927. Det førte til at eggcentralene 1928 opprettet sitt eget noteringsutvalg på 3 medlemmer. Dette er senere gått over til å være noteringsutvalg for S/L Norske Eggcentraler. I 1930 blev den yngste av Eggcentralene, Agder Eggcentral, stiftet som avløser av Sörlandske Eggcentral som hadde innstillet sin virksomhet

Eggcentralenes medlemstall.

	:1923	:1924	:1925	:1926	:1927	:1928	:1929	:1930:
Norsk Eggcentral	:1200	:4000	: -	:3000	:2800	: -	: -	: -
Øst-Norges "	: -	: -	: -	: -	: -	:1800	:1800	: -
Rogaland Egglag	: -	: -	: -	: -	:2200	:2500	:2750	: -
Jærens Hönseavlfsf.	:1200	:1600	: -	:1730	: -	: -	: -	: -
Sörlandske Eggcentr:	: -	:424	: -	:350	:400	: -	: -	: -
Bergen og Opland "	: -	: -	: -	:2402	:2306	:2021	: -	: -
Arendal	: -	:850	: -	:600	: -	:600	:500	: -
Telemark	: -	: -	: -	:366	:360	:250	:250	: -
Agder	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -	:300:
Möre	: -	:480	: -	:997	:1000	:800	:800	: -
Tröndelag	:1100	:1350	: -	:2332	:2434	:2500	:2800	: -
Nord-Norges	: -	:200	: -	: -	: -	: -	: -	: -
Samlet medl. tall.	:3500	:8904	: -	:11759	:11500	:10491	:8900	: -

Fölgende tabell viser eggcentralenes omsetning av egg. Man vil legge merke til at tallene for samlet omsetning er de samme som tallene for egglagenes omsetning i tabell s. 33. I fra 1922 er egglagenes omsetning på det lokale marked ikke innbefattet i denne statistikk.

Eggcentralenes omsetning av egg i tonn.

	: 1923	: 1924	: 1925	: 1926	: 1927	: 1928	: 1929	: 1930
Norsk Eggcentral	: -	: 406	: -	: 493	: 342	: -	: -	: -
Öst-Norges "	: -	: -	: -	: -	: 21	: 89	: 104	: 201
Rogaland Egglag	: -	: -	: -	: -	: 701	: 1046	: 1294	: 1934
Jærens Hönseavlslf.	: 377	: 573	: -	: 627	: -	: -	: -	: -
Sörlandske Eggcentr.	: -	: 59	: -	: 37	: 28	: -	: -	: -
Bergen og Opland "	: -	: -	: -	: 296	: 225	: 159	: -	: -
Arendal	" : -	: 75	: -	: 79	: -	: 53	: 55	: 62
Telemark	" : -	: -	: -	: 50	: 63	: 63	: 80	: 89
Agder	" : -	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: 28
Möre	" : -	: 42	: -	: 112	: 94	: 75	: 67	: 59
Tröndelag	" : 131	: 151	: -	: 282	: 311	: 333	: 413	: 402
Nord-Norges	" : -	: 9	: -	: -	: -	: -	: -	: -
Samlet omsetning	: 508	: 1306	: 1999	: 1976	: 1785	: 1818	: 2013	: 2775

3. Eggsamvirkets organisasjon. Eggomsetningssamvirket er oppbygget nedenfra av lokale samvirkelag, egglag som er sammensluttet i felles organisasjoner, eggcentraler, hvorav det er en eller flere i hver landsdel. Organisasjonsformen er altså, hvad amerikanerne kaller, en "föderation". Formelt danner en av eggcentralene, Rogaland Egglag et undtak fra dette, idet det her er direkte medlemskap (centralized). De forskjellige eggcentraler er sammensluttet i landsorganisasjonen "S/L Norske Eggcentraler" som har til opgave 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. Ansvarer er begrenset, kapital og medlemsantall er vekslende. Egglaget omfatter en krets som er passende stor for levering. Hvis egglaget skal tilsluttes en eggcentral, er centralen interessert i at laget blir størst mulig. De fleste centraler krever at egglagene skal ha minst 5 medlemmer og 100 høner forat det skal kunne bli optatt i centralen. Men dispensasjon gis. Det blir avstandene og samferdselsmidlenes effektivitet som blir bestemmende for hvor stort geografisk område laget kan omfatte. De fleste egglag kan også omsette fjærfeslakt og andre fjærfeprodukter. Medlemskapet er oftest bindende fra 1-3 år, og utmeldelse skal skje med $\frac{1}{2}$ eller 1 års varsel.

Kapitalanskaffelsen foregår ved at hvert medlem tegner minst 1 andel som oftest er på kr. 5,- (Öst-Norge, Rogaland, Telemark). I egglag tilsluttet Möre Eggcentral skal medlemmene efter mønsterlovforslaget betale en årlig avgift på kr. 1,-. De andre eggcentraler har ikke nærmere angitt andelenes størrelse for medlemskap i tilsluttede lag. Ved innmeldningen betaler hvert medlem en innmeldningsavgift på kr. 1,- til kr. 5,-. I lag tilsluttet Möre Eggcentral betaler medlemmene en innmeldningsavgift av kr. 0,10 pr. höne. 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 produksjonsheter, nemlig hönene.

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

Medlemmene har leveringsplikt for hele sin produksjon med undtak av rugeegg og egg som brukes i husholdningen og tilfeldig funne egg. Efter Rogaland egglags vedtekter er det ikke

leveringsplikt for egg som kan omsettes ved direkte forbruk innen bygden. De andre centralers vedtekter nevner intet om dette. Medlemmer som bryter leveringsplikten, skal tildeles advarsel første gang. Gjentar det sig, 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 egglag har bestemmelse om at medlemmer som ikke har levert egg de to siste årskal strykes av medlemslisten.

Egglagets ledelse Den øverste myndighet er årsmötet. Forretningsåret er kalenderåret, og på årsmötet, hvor alle medlemmer har adgang, velges et styre på 3 medlemmer som leder driften og ansetter forretningsfører (eggsamler). Leverte egg avregnes i almindelighet efterskuddsvis 1 eller 2 ganger i måneden. Bestemmelsene om overskuddets anvendelse er noe forskjellig. Enkelte lag bestemmer i sine vedtekter at alt overskuddet skal fordeles på 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 lösöre, samt avsetning til ophjelp av fjærfeavlen innen bygden.

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

Kan man få avsetning på det lokale marked, er denne enkle organisasjon nok. Som oftes er dette ikke tilfelle. Egglagene må da slutte sig sammen i centraler.

b. Eggcentraler. Av eggcentraler har vi nu 8, nemlig:

Rogaland Egglag	Arendal Eggcentral
Öst-Norges Eggcentral	Tröndelag Eggcentral
Telemark Eggcentral	Möre Eggcentral
Bergen og Opland Eggcentral	Agder Eggcentral

En eggcentral er en sammenslutning av egglagene i et større distrikt, og dens opgave er å skaffe medlemmene en god og sikker avsetning på egg og andre fjærfeprodukter gjennom fellesbehandling, sortering, pakning, merkning, conservering og kjølehuslagning. Eggcentralen besörger all omsetning av egg i sitt eget distrikt, men alle egg som skal inn på Oslomarkedet eller eksporteres skal leveres til S/L Norske Eggcentraler, som kan disponere denne overskuddsmengde efter markedetsbehovet og eventuelt pålegge centralen å eksportere den.

Med hensyn til organisasjonsform tilhörer centralene som för nevnt föderasjonstypen, idet de bygger på lokale lag. Rogaland egglag er formelt et undtak, idet der her er direkte medlemskap, medlemmene er delt inn i eggmottakingsdistrikter, og avregningen fra laget til medlemmene skjer gjennom de lokale eggmottakingsstasjoner. I forretningsordning er forskjellen derfor ikke stor.

Når et egglag ønsker å bli medlem av distriktets eggcentral, sendes søknad til centralens styre, ledsaget av lagets vedtekter og garantidokumenter. Den nødvendige kapital skaffes ved at hvert lag tegner og innbetaler minst 1 andel for hvert medlem det har. Andelene er på kr. 5,- i Øst-Norges Eggcentral, Telemark og Möre, kr. 10,- i Arendal, kr. 15 i Trøndelag, og kr. 0,50 pr. medlem i Bergen og Opland Eggcentral. Agder Eggcentral er nærmest en underavdeling av Agder Kjöpelag, og har hverken andels- eller garanti-kapital. I Rogaland egglag betaler medlemmene kr. 5 i innskrivningspenger, og desuten hefter hvert medlem for lagets gjeld med inntil 1/10 av sin omsetning i siste regnskapsår. Øst-Norges, Möre, Bergen og Opland og Telemark eggcentraler har ikke bestemmelse om garanti for lagets gjeld. I Arendal Eggcentral stiller egglagene garanti for kr. 20 pr. medlem i egglaget. Trøndelag hadde tidligere bestemmelse om at de tilsluttede egglag skulde stille garanti for kr. 15. pr. medlem. Denne bestemmelse er ophevet fra 1930. Nye medlemmer slipper altså garantiansvaret, og det vil også søkes avviklet for de eldre medlemmers vedkommende.

Egglagene er pliktige til å stå som medlemmer i centralen 3 eller 5 år etter lagets innmeldning, regnet fra første januar i innmeldningsåret. Lag som ønsker å tre ut etter denne periode, må melde dette innen $\frac{1}{2}$ eller 1 år før periodens utløp. I Trøndelag Eggcentral regnes da en ny 5-årsperiode for begynt, hvis laget ikke er utmeldt, med utmeldningsfrist minst $\frac{1}{2}$ år før periodens utløp. I Øst-Norges Eggcentral kan utmeldning etter den første 3-årsperiodes utløp skje hvert år med $\frac{1}{2}$ års varsel.

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

Representantskapet er øverste myndighet. I Øst-Norges Eggcentral sender hvert egglag 1 representant for hvert påbegynt 50 medlemmer, men ikke mere enn 2 representanter. I Trøndelag Eggcentral 1 repr. for hver 25 medlemmer, maks. 3 representanter, Möre Eggcentral 1 repr. for hver påbegynt 15 medlemmer, maks. 3 representanter. Arendal 1 representant for hver påbegynt 25 medlemmer.

I Rogaland ivaretas lagets (centralens) interesse av generalforsamlingen, representantskap og styre. Mottakingsstasjonens medlemmer velger en utsending til generalforsamlingen for hver påbegynt 25 medlemmer. Representantskapet er på 15 medlemmer med personlige varamenn. Hele Rogaland Egglags distrikt er delt inn i 15 valgkretser etter medlemstall. På generalforsamlingen trer utsendingene fra eggmottakingsstasjoner som hører til samme valgkrets sammen og velger representant og varamann med 2 års funksjonstid. Styret består av 3 mann som velges av representantskapet. Dets funksjonstid er 3 år.

Leveringsplikt. Alle lag som skal bli medlemmer av centralen må ha leveringsplikt for sine egg. Det er uklart om legene skal levere alle sine egg til centralen, eller også om de kan omsette direkte til forbrukere og detaljister. Forholdet er for såvidt det samme som for egglagene som heller ikke har klare bestemmelser om hvorvidt deres medlemmer har leveringsplikt for alle egg i hønsegården, undtatt ruge- og husholdningsegg, eller også om det kan skje salg direkte til forbruker. Enkelte centraler har dog greie bestemmelser om dette. I Rogaland egglag er alle egg som kan omsettes til direkte forbruk innen bygden undtatt fra leverings-

plikten. I Øst-Norges Eggcentral kan tilsluttede lag fritt omsette sine egg på det lokale marked, men de plikter å levere til centralen alle egg som skal inn på Oslomarkedet.

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

Avregning. Centralen betaler de mottatte egg efterskuddsvis, 1 eller 2 ganger i måneden efter det såkalte "poolings-system", som går ut på at man soper inn salgsbeløpet for alle egg i en felles kasse og deler beløpet likt på alle egg som var leveringsdyktige. Nu kan det hende at noen av de egg som det skal leveres oppgjør for ikke er solgt, men ligger i centralens beholdning, er preserverte eller lagret i kjølehus. Prisen på disse egg må da settes så nær som mulig den pris partiet kan tenkes å opnå ved salg, under hensyn til sesong og andre markedsforhold.

c. S/L Norske Eggcentraler er eggcentralenes fellesorganisasjon som er et rent samvirkemessig tiltak. Formålet for dette er å omsette de av medlemmenes egg som skal omsettes i Oslo eller eksporteres. Det skal også omsette andre fjærfeprodukter efter styrets nærmere bestemmelser. Som medlemmer optas bare eggcentraler som er organisert som samvirkelag, og fra hvert distrikt optas bare 1 medlem.

Kapitalen skaffes tilvei ved at hver central tegner andeler á 100 kr for hver påbegynt kr. 100 000 omsetning av egg vedkommende central hadde i Oslo eller ved eksport 1928. De tilsluttede centraler har intet ansvar utover de tegnede andeler.

Medlemmer som kommer til senere må betale 1 andel á kr. 100 for hvert 100 000 kr. samlet omsetning vedkommende central hadde i siste år for optagelsen.

Medlemmene har plikt til å omsette alle sine Osloegg og eksportegg gjennom Norske Eggcentraler. Centralene skal heller ikke konkurrere med hverandre på de lokale markeder. De centraler som ikke har nok egg til å dekke behovet i sitt eget distrikt, skal såvidt mulig kjøpe disse egg gjennom Norske Eggcentraler, så centralen 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 tapet godtgjøres efter takst av en voldgiftsrett på 3 medlemmer, hvorav hver av partene opnevner 1 medlem. Disse to opnevner i felleskap voldgiftsrettens oppmann.

Medlemmene er pliktige til å stå som medlemmer i 5 år, regnet fra 1. januar 1930. Utmeldning skal skje med $\frac{1}{2}$ års varsel. Senere kan uttredelse skje hvert år, likeledes med $\frac{1}{2}$ års varsel. Laget avregner omsatte egg efter poolprinsippet efter den gjennomsnittspris som opnåes i beregningsuken minus nødvendige utgifter.

S/L Norske Eggcentralers ledelse. Den daglige ledelse ligger i hendene på en disponent og et styre på 3 mann. Dette velges på årsmötet for 3 år ad gangen. Hvert år trer 1 medlem ut. Årsmötet (representantmötet) utpeker formann og varaformann blant styrets medlemmer for 1 år ad gangen. Ingen central kan ha mere enn 1 medlem i styret. Styret er ikke beslutningsdyktig uten at alle medlemmer er tilstede. Representantmötet er överste myndighet i Norske Eggcentraler. Representantene velges på medlemmenes årsmöte for 1 år ad gangen. Hvert medlem sender 1 representant for hver påbegynt kr. 250 900 kr. omsetning i Norske Eggcentraler.

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

4. Regulering av markedet. Eksporten. Produksjonen 1930 har vi tidligere anslått til 17,5 mill. kg. Men produksjonen i de forskjellige landsdeler i forhold til vedkommende landsdeler eget forbruk er nokså forskjellig. Nord-Norge, Aust-Agder og Telemark har for liten produksjon til å dekke behovet på det lokale marked og må derfor före inn egg fra andre landsdeler. Sogn og Fjordane og Hordalands produksjon går for det meste med til å dekke distriktenes, særlig Bergens behov. Tröndelag og Möre har adskillig överskuddsproduksjon som delvis går til Nordland, delvis til Oslo. Vest-Agder har også et lite överskudd som går til Oslo. Östlandet har stor produksjon, men det meste går med til å dekke forbruket i Östlandsbyene og industricentrene, så det blir forholdsvis lite til Oslomarkedet.

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

Vi skulda da kunne anta at stillingen er fölgende:
Produksjon av egg 18000 tonn, derav omsettes 13000 tonn.

Av de ca. 13000 tonn som omsettes ialt, har man opgaver over at eggcentralene omsetter vel 2000 tonn (1929). I virkeligheten omsettes det mere, da man ikke har opgaver fra alle lag. Egglagenes lokale omsetning er heller ikke tatt med. Eggomsetningskomitéen av 1931 anslår den samvirkemessige omsetning av egg til 20-25 % av den hele omsetning. Det blir dog omsetningen på Oslomarkedet som blir avgjörende for de priser som landets eggprodusenter opnår. Hvor stor del av denne omsetning som går gjennom eggcentralene vet man ikke med sikkerhet, men fylkesagronom Hauger har anslått den til ca. 40 % av alt som omsettes gjennom engroshandelen der. Men vedsiden av engroshandelen skjer det et betydelig salg direkte til fabrikker og detaljister fra produsenter, og störrelsen av dette kan bare skjönsmessig bedömmes. Hvordan det nu enn er med dette, er forholdet det at der tilföres mere egg til Oslo enn det kan omsettes der til tilfredsstillende priser, hvorfor en betydelig del må eksporteres.

Denne överskuddstilförsel er særlig knyttet til enkelte årstider. Eksporten blir derfor uregelmessig. Det er en av de störste vanskeligheter vi har å kjempe med når vi skal innarbeide oss på nye viktige deler av det ~~innenlandske~~ marked. För vi får et utvidet marked er det uråd for oss å opnå de samme priser som

W innenlandske

danskene opnår for sine eggsportegg. Det vi trenger for at dette arbeide kan bli lagt riktig an er regelmessig eksport. Både i Norge, Sverige og Danmark blir eksporteggene sortert i 5 forskjellige størrelser, 18 pounds, 17, 15½, 14 og 13 pounds, d.v.s. det skal gå 20 egg på henholdsvis 18, 17, 15½, 14 og 13 engelske pound. Avsetningen for de to største noteringer er treg i England, når vi undtar 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.

5. 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 lir på eftersommeren og høsten, minker produksjonen igjen og prisene stiger. For å avlaste markedet og opheve 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 kjölte egg har den fordel fremfor preserverte egg at de kan brukes som nylagte egg, mens de preserverte egg vesentlig kan anvendes bare til bakning og som mateegg. De fleste av våre eggcentraler har preserveringsanlegg.

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

Tyskland har også en meget betydelig kjølehuslagring av egg; selv om den ikke på langt nær kan måle sig med det veldige omfang kjølehuslagringen har i U.S.A. Følgende tabell viser kjølehuslagringenâ omfang i Tyskland og U.S.A. for årene 1928-30.

	Lagret i Tyskland :		Lagret i U.S.A.:	
	i kjøle-	pr. innbyg-	i kjøle-	pr. innbyg-
	hus,stk.:	ger, stk. :	hus,stk.:	ger, stk. :
1928	420 mill:	6,7	3601 mill:	29,5
1929	400 " :	6,4	3064 " :	25,6
1930	282 " :	4,5	3863 " :	31,6

Kjølehuslagringen har meget større omfang i U.S.A. enn i Tyskland. Av det samlede forbruk pr. innbygger utgjør kjølehuseggene 16 % i U.S.A., men bare 3-4 % i Tyskland. Denne høide vilde forbruket av kjölte egg ikke nådd, hvis kvaliteten ikke hadde vært førsteklasses. Kjølehuseggene har kanskje endog bidratt til å heve eggforbruket. Mens Tyskland har et forbruk på 130-150 stk. pr. innbygger, utgjør Amerikas forbruk 180-225 stk. pr. innbygger.

Kjølehuslagring brukes også meget i Kanada, Frankrike, Holland, Polen, Kina, Egypten og Argentina. Hos oss begynte kjølehuslagringen i 1922 ved Statens fryseri i Ålesund. I 1924 blev det kjölet 20 tonn, 1926 50-60 tonn. Det er nu kjølehus ved flere eggcentraler, i Rogaland, Bergen, Trondheim og Möre. Staten yder nu bidrag til bygning 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 öket produksjon. Det kan også tenkes at kjölte egg kan bli eksportvare til England. Det er gjort noen forsök som er falt heldig ut. Fremtidsmulighetene ligger i at det blir fremstillet en helt försteklasses handels- og forbruksvare, så kommer forbruket og behovet efter. Ved forsök utfört i "Norrköping stads kyll- och fryshus" har det vist sig at våregg egner sig best for kjöling. De er av jevnere og bedre kvalitet enn resten av årets egg. På den tid er produksjonen stor og prisene små. Vi kan altså nytte disse fordelene ved å kjöle våreggene. Skal det bli tale om å utföre kjöling i noen större utstrekning, må vi få store kjölehus som helst ligger i eksporthavn. Da vil også de private egg-grossister kunne demme op for vårflommen av egg ved å kjöle endel. Kjölte egg - "Cold Stored Eggs" noteres særskilt. Noteringene ligger som regel lavere enn friske nylagte egg, men kvaliteten av de kjölte egg er meget god, da det er sorterte våregg, og våreggene er oftest bedre enn egg fra andre årstider.

I 1925 blev det i Newcastle foretatt et forsök med opbevaring av norske egg på kjölelager fra våren til hösten. Forsöket falt meget heldig ut, idet eggene var helt friske ved lagringstidens utlöp, slik at de til og med kunde tilberedes som blötkokte egg. (I.F.N.J. 1926). Det kunde kanskje la sig gjöre å få kontrakt med engelske firmaer som var villig til å kjölelagre eggene og utbetale en viss del av eggenes verdi ved innsettelsen i kjölelagret; siden kunde kjøper og selger dele fortjenesten ved den merpris som kunde opnåes ved å kjölelagre eggene for salg om hösten og utover vinteren da eggprisene er höie.

6. Sortering og standardisering.

England. Eggene sorteres efter vekt, idet man 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 följende inndeling:

- 1) Trinkeier (også Te-eier, Fanneier eller Früstückerier)
- 2) Frische Eier eller Eier 1 sorte, rene men ikke vasket.
- 3) Eier, 2 sorte, eller Kocheier, avtörret, men klare og ikke bedervet.
- 4) Aussortierte, kleine und Schmutzeier, egg som er smussige eller mindre enn 40 gr.
- 5) Konservierte Eier.
- 6) Kühlhäuseier.
- 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 forskjellige graderinger for hele partier. Eggene sorteres efter skallet, luftblæren, hviten og kimen i följende 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.

7. Samvirkemessig omsetning av fjærfeslakt.

Da egg- og fjærfekjøttproduksjonen hører så nøie sammen og er beregnet på vesentlig de samme forbrukere, er det meget naturlig at omsetningen og behandlingen av fjærfeslakt overtas av eggsalgsorganisasjonene. Den vanlige omsetningsmåte har vært å selge til opkjøpere 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 op i hvad den bør være, må man sørge for en mere ensartet behandling av slaktet og gjennomføre standardpakning i standardisert emballasje. Fordelene ved samvirkeomsetningen er at slaktning, behandling, sortering, pakning og lagring kan foretas av kyndige folk og foregå i mere industrielle former, hvorved fortjenesten ved dette kommer produsentene tilgode. Også fra forbrukersynspunkt er dette mest betryggende. 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 måte.

De fleste eggcentraler har nu endel omsetning av fjærfeslakt. I Trondheim er det opprettet en egen avdeling for fjærfe, Trøndelag fjærfeentral, for å besørge denne omsetning. Omsetningen foregår på følgende måte:

Når dyra er slakteferdige, samles de av egglagene og sendes levende til centralen. De sendes i lette kasser med trebunn og med vegger og tak av netting. Ved fremkomsten blir dyra slaktet, ribbet og gitt en slik behandling at de i slaktet tilstand gir et tiltalende produkt. Er de for magre, blir de foret en tid. Da produksjonen av fjærfeslakt i høi grad er en sesongproduksjon, foretar centralen 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 sig i omvendt forhold til tilførselen. Ofte er prisen dobbelt så høi i mai og juni som i de tre etterfølgende måneder juli - sept. Så stiger prisene igjen og blir i februar - april 3 ganger så høie som sommerprisen. Høns betales også best i vårmånedene mars - mai, senere faller prisene og når sin laveste grense i september og oktober. Fryserilagringen består i at det billige sommer- og høstslakt settes inn i fryseri for å selges utover vinteren og våren da det er liten tilførsel og produksjon. Fryserilagringen av fjærfeslakt kan bli en meget betydningsfull faktor i fjærfeholdets økonomi ved at den bidrar til å lette markedet når det er stor tilførsel; derved blir prisene og forbruket jevnere, samtidig som det også blir betingelser for økning i forbruket.

V. Samvirkemessig omsetning av hagebruksprodukter og bær.

1. Fruktomsetningen. Den største del av den norske salgsfrukt produseres ikke av fagutlærte gartnere og hagebrukere, men av mindre gård- og småbrukere, og fruktdyrkingen går inn som et mere eller mindre betydningsfullt ledd i gårddriften. Vi mangler opgaver over hvor stor den samlede produksjon av frukt er. Gjennem jordbruksstillingen har man nok opgaver over antall frukttre, men det mangler opgaver over avkastning pr. tre.

Ved jordbrukstellingen i 1900 var det 1683000 frukttre i landet				
---"---	i 1907	"	"	1940000
---"---	i 1917	"	"	1924000
---"---	i 1929	"	"	2513000

Hvis vi setter avkastningen til ca. 15 kg. pr. tre, skulde vår egen avl være ca. 37 mill. kg.

Omsetningsforholdene for norsk frukt har helt forandret sig 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 innførslen var beskjeden. Så kom den amerikanske frukt i ensartede kvalitetssorteringer, kjøperne fikk større krav med hensyn til varekvalitet og markedsføring, og avsetningsforholdene for den norske salgsfrukt blev efterhvert stadig verre. I årene 1901 - 05 var den gjennomsnittlige nettoinnførsel av frisk frukt :

Epler og pærer	443	tonn
Appelsiner og citroner	4209	"

I 1929 var nettoinnførslen:

Epler og pærer	4745	tonn
Appelsiner og citroner	15274	"

Hertil kommer en innførsel av 7938 tonn bananer.

Vår innførsel av epler og pærer er altså 10-doblet, og av appelsiner og citroner henved 4-doblet. Vår fruktavl har nok gått fremover både kvalitativt og kvantitativt, men forbruket av frisk frukt har øket langt sterkere. En vesentlig del av denne økning er derfor dekket ved øket innførsel av frisk frukt. I årene 1901-05 dekket den innenlandske produksjon ca. 97 % av forbruket av frisk frukt (norskavlede epler, pærer, kirsebær og plommer samt innførte epler og plommer), i 1929 utgjorde den innenlandske produksjon bare 90 % av forbruket. Dertil kommer at forbruket av appelsiner, citroner og bananer er ganske stort og har øket betydelig i den siste tid. Tar man disse fruktslag med i beregningen, dekket den innenlandske produksjon i årene 1901-05 84 % av forbruket, men i 1929 bare 66 %. (Den innenlandske produksjon er i 1901-05 beregnet efter 10 kg. frukt pr. tre, i 1929 efter 15 kg.)

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 utstillingene var det lenge så at de som utstilte de fleste sorter fikk de beste premier. At en begrensning av sortsantallet er nødvendig, fremgår tydelig av den omsetning av frukt som er foregått gjennom enkelte fruktsalgslag de siste år. Fra 10 fruktsalgslag på Sør- og Østlandet 1922 blev det levert ikke mindre enn 51 forskjellige eplesorter og 17 forskjellige pæresorter, og i 1928 blev det fra fruktsalgslagene i Sogn gjennom en Oslo-kommisjonær omsatt i alt 27 forskjellige eplesorter.

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

Det er de små fruktdyrkere som står svakest her. De store fruktdyrkere som selv sorterer, pakker og selger sin frukt, ser snart at det er nødvendig å begrense sortsantallet. De små frukt-

dyrkere som ikke kommer i direkte berøring med markedet foretar oftest sortsvalg efter sin egen smak, og et fruktsalgslag som skal omsette frukt fra 50-100 slike produsenter får en unødige forøkning i sine omsetningsutgifter ved det forøkede arbeide som sortering og pakning av slik vare gir.

2. Fruktsalgslag. Da den store mengde av fruktdyrkere ikke er spesialister, er det nødvendig at deres arbeide først og fremst konsentreres om selve produksjonen, mens sortering, pakning, lagring og omsetning overtas av fruktsalgsorganisasjoner. De fruktdyrkere som bor nær byene, kan nok få god avsetning gjennom torvsalg, 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 pakning, kan opnå gode forbindelser blant private opkjøpere og kjøpmenn og være godt tjent med denne ordning. Men for de små og middelstore fruktdyrkere er organisasjonen en nødvendighet.

I 1917 opnevnte Landbruksdepartementet efter initiativ av professor Mjølsvær en organisasjonskomité for salg av norsk frukt. På møte 1918 vedtok man sorteringsregler for epler og pærer og normalkasser for disse. Disse sorteringsregler og denne normal-kasse har siden vært brukt av de fruktsalgslag som står tilsluttet Selskapet Havedyrkningens venner. I 1928 vedtok Vestlandske Fruktdyrkarlag også å bruke samme kasse, og samme år fastsatte Norges Statsbaner standardfrakter for frukt i normalkasser. I 1929 blev fruktkassen standardisert.

Fruktsalgsorganisasjonens oppgave er:

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

Ifølge organisasjonskomitéens forslag må all frukt som skal selges gjennom fruktsalgslag være sortert og pakket gjennom autoriserte pakkere efter de gjeldende regler. I almindelighet er det ordnet slik at laget overtar all sortering og pakning ved fast ansatte fruktpakkere. Laget må da ha et centralt beliggende rum for sortering og pakning, og helst også et rum hvor frukten kan opbevares en tid. Laget mottar bare frukt av 2. og 3. sortering fra de medlemmer som leverer all sin produksjon av "Ekstra og I. sortering. Helst bør lagets medlemmer ha leveringsplikt for all frukt av I. klasse. Frukt som ikke holder sorteringskravet kan vises tilbake. Laget ledes av et ansvarlig styre og en forretningsfører, som foruten å være regnskapskyndig også må ha forstand på frukt. Enkelte fruktsalgslag har bygget kjølehus for å kunne opbevare frukten i noen tid. Imidlertid ser det ut til at det er mest rasjonelt å lagre frukten på markedsstedet, enten i en stor fruktsalgscentrals lager og kjølehus, eller hos kommisjonærer eller grossister. Her bør det nemlig alltid være et stort lager for hånden, for at en skal kunne regulere markedet. Slike centrale anlegg blir også billigere enn små anlegg utover bygdene.

Ifølge fylkesgartner Valset var utgiftene ved salgslagene i Sogn for året 1928:

Fruktkassen	kr. 1,-	
Svölp og dekkpapir ...	" 0,15	
Plakat og merkelapp..	" 0,03	
Fruktpakker	" 0,30	= kr. 1,51

Hertil kommer:

Administrasjon	kr. 0,10	
Reklame	" 0,10	
Frakt, kjøring	" 1,00	= <u>kr. 1,20</u>

Ialt for en 20 kg. kasse kr. 1,71

Siden er utgiftene falt betydelig. Normalkassen for 20 kg kostet 1931 kr. 0,52. Staten har innført standardfrakter, så frakten for nevnte kasse som fraktgods er kr. 0,60 uansett avstand.

3. Omsetningen av grønnsaker og andre hagebruksprodukter.

Omsetningen av grønnsaker foregår delvis ved detaljsalg direkte fra produsent til forbruker, men den største del av produksjonen for salg omsettes gjennom forhandlere. Detaljsalg direkte fra gartneri, grønnsakfelt, eller hage foregår ennå i en del utstrekning, men mest foregår detaljsalget som torvsalg. I større byer trenges disse omsetningsmåter etterhvert bort av butikksalget. Engroshandelen foregår hos oss både direkte fra produsent til detaljist, og fra produsent gjennom grossist som igjen selger til detaljisten. Fremstillingen av en virkelig engroshandelsvare har her i landet ennå ikke nådd den utvikling den bør ha. Den vesentligste 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 sig større, ensartede varemengder på den måte. 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 engrostorvhandelen av langt større betydning enn detaljtorvhandelen. De varer som selges en gros på torvet, er oftest beregnet på detaljistenes forsyning for dagen, og derfor brukes det som regel en pakning som er noe enklere enn eksportpakning. Engrostorvhandelen foregår helst tidlig om morgenen, På Covent Garden Markét i London begynner den i 3-tiden om morgenen, og avvikles i et raskt tempo. I New York kommer produktene inn i salgslokalene mellom 2 og 6 om morgenen, og hele salget avvikles mellom 6 og 8. Den mest hensiktsmessige form for engrostorvhandel har vi i auksjonssystemet som finnes både i de mere primitive former, og i de mest moderne og hensiktsmessige former. Når partiene som skal selges er relativt små, er det såkalte "Dutsch System" eller det hollandske system hensiktsmes-

sig. 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 nu finnes ca. 300 slike auksjoner i Holland, og det angis at 95 % av gartneri- og hagebruksproduktene i Holland omsettes på denne måte.

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 til syne.

Før auksjonen begynner, har kjøperne anledning til å se på varene. Når auksjonen begynner, kjøres varene frem under auksjonsubet. Viseren settes på 100 og beveger sig 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 frem på tallskiven, og sekretæren noterer numret og prisen. Hvis vedkommende ikke vil ta hele partiet, begynner man forfra igjen.

Som et eksempel på auksjonssalgets effektivitet kan nevnes at på auksjonshallen i Oslo blev det den 24/11 1930 på 25 minutter solgt 404 normalkasser frukt til en samlet verdi av kr. 5961.

Foruten at systemet er meget 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 altfor langt ned, ellers kommer andre i veien for ham, og han blir sittende uten å få noe.

4. S/L Gartnernes og Hagebrukernes Salgslag, Oslo.

Vinteren 1930 nedsatte Selskapet Havedyrkningens venner og Gartnernes og Hagedyrkernes produsentforening en komité for å forberede spørsmålet om opprettelse av auksjonssalg i Oslo. Den 15. mai samme år blev "S/L Gartnernes og Hagebrukernes Salgslag" dannet som et samvirkelag med vekslende medlemstall, vekslende kapital og begrenset ansvar.

Lagets formål er å omsette medlemmens produkter ved auksjonssalg 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 optre som kjøper på auksjonen opnås ved å betale innskrivningspenger en gang for alle, og kontingent for hvert år.

Omkostningene ved omsetningen blir dekket ved salgsprovisjon, som nu 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 auksjonslokalet. Salgslaget har egen auksjonshall på Grønnland med plass til 125 kjøpere.

Medlemsskap. Som medlemmer optas 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.

Utmeldning fra laget kan skje hvert år fra 1. juni når det sendes skriftlig meldning om det minst 3 måneder forut. G. & H. skiller sig 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 selv om det melder sig ut, idet styret har rett til å bestemme om garantien skal frigjøres og når dette skal skje.

Bli det underskudd på driften, er medlemmene ansvarlig for dette i forhold til mengden av leverte varer. Dette ansvar beholder man også for siste års drift selv om man melder sig ut.

Leveringsplikt. Medlemmene har leveringsplikt til Auksjonshallen for hele sin produksjon av de produkter som de har meldt inn i salgslaget og som skal omsettes gjennem forhandlere i Oslo, Aker og Bærum. Medlemsmøtet kan også beslutte at detaljsalg fra torv i Oslo skal være helt eller delvis forbudt for medlemmene.

Da det av enkelte medlemmer blev hevdet at auksjonen trykket prisene ned til skade for produsentene, blev det på årsmøtet 1931 vedtatt at styret kan stanse omsetningen av grønnsaker gjennem auksjonshallen 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 i gangen, slik at det går ut 3 medlemmer av styret hvert år.

Styret ansetter auksjonsbestyrer som har ledelsen av den daglige drift. Styret bestemmer salgstidene, og hvis tilförslene til auksjonshallen blir for store, kan det forlange at de produsenter som tilfører auksjonen større mengder av enkelte vareslag enn deres produksjon med rimelighet tilsier, skal begrense sine tilförsler.

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

Medlemsmötene (årsmötene) er den överste myndighet i salgslaget. Det sammenkalles med minst 14 dagers varsel minst 1 gang årlig, eller når styret eller minst 2/5 av medlemmene krever det.

Volegift. Alle tvistigheter skal avgjøres ved voldgiftsrett, hvortil hver av partene velger 1 medlem. Det 3. medlem og opmann i voldgiftsretten er fylkesmannen i Oslo.

Forandringer 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.

Opløses laget, skal den del av formuen som er i behold deles slik: Først betales andelene 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 blev det omsatt gartneri- og hagebruksprodukter for i alt 553 287 kr.

5. Bæromsetningen.

Bæromsetningen har likesåm omsetningen av så mange andre jordbruksprodukter, vært preget av tilfeldighet og mangel på planmessig samarbeide. Utnyttelsen av de store verdier som våre skogsbær representerer har vært dårlig. Vi har overskuddsproduksjon både av ville og dyrkede bær, og bærproduksjonen er for så vidt for en del en eksportnæring. Organisasjonene for bæromsetning må derfor helt fra først av være forberedt på å eksportere overskuddet av vår produksjon. Vi har også gode betingelser for å oparbeide denne næringsvei til å bli en betydelig faktor i bygdens økonomiske liv. I mange landsdeler, hvor det er store mengder av villbær og gode betingelser for dyrkning av hagebær, er det også en befolkning som gjerne vil skaffe sig den bi-inntekt som bærsanking og bærproduksjon kan gi. I enkelte bygder i Aust-Agder, særlig i de indre distrikter i bygdene Åmli, Gjøvdal og Froland, er bærplukking blitt mange familiers hovednæringsvei, og enkelte familier har i gode år greidd å plukke bær 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 bær mulighet for å bli grunnlaget for en betydelig sidevirksomhet i jordbruket. Forbruket innenlands kan økes betydelig. En ikke ubetydelig mengde finner også anvendelse til fremstilling av saft, marmelade og syltetøi. Av multer er det særlig store mengder i Nord-Norge. Som hermetiske multer kunde disse bli en meget etterspurt artikkel. Eksporten av blåbær, tyttebær, solbær og rips kan også bli langt større enn den er nu.

Den høie sukker-toll er til stor skade for bæromsetningen; forbruket vilde sikkert øke betydelig ved litt lettelse her. Omsetningen av norsk saft skades også av den billige kunstsaff som føres på markedet uten å være betegnet som surrogat. Det har også vært forsøkt endel eksport av norsk saft; men da enkelte fabrikanter 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 bær til England fra Vestlandet og Rogaland, vesentlig av blåbær, solbær og endel rips. Forskjellige forhold innen omsetningen gjorde imidlertid at eksporten til England kom til å arte sig på en mindre heldig måte. Istedenfor organisasjon og samvirke i eksporten, fikk man en vill trafikk, det blev en spekulasjonsforretning som alle skulde ha klo i. Istedenfor noen få store eksportorganisasjoner, fikk vi ca. 150 forskjellige eksportører med hver sitt merke og alle med uensartet varekvalitet og pakning. Vi var kommet derhen at en av Englands største importører av norske bær uttalte at han ikke lengere hadde interesse av å få bær fra flere av

våre tidligere gode bærdistrikter, (efter beretning av herredsgartner Olimstad). Og da eksporten igjen kom op, var det fra andre distrikter hvor all eksport blev samlet på en eller få hender.

6. Bæreksporten og det utenlandske marked.

Vi har nu hatt en betydelig bæreksport i mange år.

	: Eksport av : hagebær i : tonn	: Eksport av : ville bær : i tonn	: Samlet eks- : port, tonn. :
1912	-	-	583
1913	-	-	1570
1922	183	151	334
1927	174	357	531
1928	276	611	827
1929	154	719	873
1930	100	1399	1499

Ifølge "Norges Handel" er den gjennomsnittlige opnådde pris pr. kg.:

	: 1927	: 1928	: 1929	: 1930
Hagebær ...	kr. 0,77	0,71	0,67	0,41
Villbær ...	0,72	0,88	0,65	0,38

Bæreksportens samlede verdi i 1000 kr.

	: 1927	: 1928	: 1929	: 1930
Hagebær	135	197	103	41
Villbær	359	540	470	530
Tilsammen ..	494	737	573	571

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, desuten 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 New Foundland, og det hevdes at New-Foundlands 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. Tyskland innfører tyttebær fra Finland og Sverige.

Englands årlige forbruk av solbær er opgitt til ca. 18 mill. kg. derav dyrker de selv $\frac{2}{3}$, så importen blir ca. 6 mill. kg. Derav har Norge i de senere år levert 3-4 %.

Storparten av den norske eksport har gått over

byene Stavanger, Bergen, Kristiansand, Arendal, Oslo og Kristiansund.

Stavanger. Den planmessige eksport begynte i Rogaland kring år(1900 x), og øket siden jevnt til 1926. Etter denne tid syntes det å være tilbakegang. I 10-årsperioden 1920-30 er det eksportert gjennomsnittlig 192 000 kg. årlig.

Eksporten foregår mest gjennom private opkjøpere og endel små bærslag. Noen stor centralorganisasjon eksisterer ikke. I de største bærår kunde det være opptil 70 forskjellige eksportører, og selv i de siste år har det vært ca. 40 eksportører. Forholdet blir enda værre ved at enkelte av disse småeksportører deler sine partier som allerede på forhånd er for små, på 2-3 forskjellige importører. Det er hendt at det er sendt ned til 3 kurver fra en enkelt eksportør.

Bergen er eksportbyen for Sogn og Fjordane. Det er særlig Nordfjord som dominerer med sin rikdom på blåbær. I begge fylke er det mest opkjøpere og landhandlere som driver eksport, bare noen få bygdslag optrer som direkte eksportører. Som før nevnt har Nordfjord tidligere hatt en ganske stor eksport av blåbær. Bærene blev dengang fylt i kurver som blev satt i sprinkelkasser, 12 kurver sammen uten låkk. Hele pakningen blev solgt i England som et kolli. Landhandlerne gjorde snart den erfaring at bærvekten i kurvene var av underordnet betydning, prisene blev likevel de samme. Kurvene blev snart bare halvfylte - og da det i virkeligheten ikke er noe godt marked for tomme kurver i England, måtte eksporten innstilles, da denne pakning blev uselgelig.

Også her er det ennu for mange eksportører og for mange uensartede pakninger og sorteringer.

Kristiansand eksporterer endel blåbær og hagebær fra Vest-Agder og Setesdal. Her er endel landhandlere som optrer som eksportører, ved siden av Agder Kjøpelag som har påtatt sig å lede eksporten

Arendal har stor eksport av blåbær og endel hagebær fra Aust-Agder og Telemark. Dette distrikt har vært meget heldig med eksporten, og det skyldes vesentlig at all eksport foregår gjennom en eksportør, Aust-Agder Bærslag, som har hatt en dyktig disponent i fhv. fylkesgartner Hansen. Det har hatt regelmessig eksport siden 1923. Eksportvaren er ensartet i utstyr og kontrollen av kvaliteten er streng. Dette distrikt står absolutt fremst når det gjelder kvalitetseksport.

Oslo. Det er tidligere eksportert endel tyttebær til kontinentet fra Østlandet over Oslo ved opkjøpere. Ordnet eksport begynte i 1929 ved Øst-Norges Bærslag. I 1929 blev det eksportert ca. 50 000 kg. blåbær til England. I 1930 var eksporten til England 90 000 kg. blåbær og 14 000 kg. tyttebær til Tyskland.

Kristiansund. Eksporten er her tatt op av Möre Bærslag som er stiftet 1930. Dette år var eksporten 60 000 kg. blåbær til England og 20 000 kg. tyttebær til Tyskland. Småindustrikontoret i Kristiansund skal ordne omsetningen efter mønster fra Aust-Agder.

x) Kaptein Sandved fikk i stand eksport allerede i 1895.

Trondheim. Bøndernes Salgslag har drevet endel eksport av bær i de siste år.

(Endel av disse opplysninger skriver sig fra "Innstilling fra komitéen for org. av omsetn. og eksport av bær" 1930).

En vesentlig årsak til denne dårlige utvikling for visse distrikters vedkommende er at det har manglet kontroll med eksporten. I krigsårene blev det sendt Skinntryte eller mikkelsbær istedenfor blåbær og under blåbærmerke. Undervektige kurver har også vært svært almindelige før, og de forekommer ennu. Og kvaliteten er meget ujevn. Nu skulde en nok kunne vente at de mindre omhyggelige eksportører måtte bli utkonkurert av de omhyggelige. Dette synes rimelig, men er alikevel ikke tilfelle. De engelske kommisjonærer betaler nemlig ikke alltid bærene efter kvalitet og salgspris, men synes oftest å sette en gjennomsnittspris på partier mottatt med samme båt. Ofte er det liten eller ingen prisdifferanse til de forskjellige eksportører. Skal vårt lands renomé som eksportland av bær ikke ødelegges, må det gjennomføres statskontroll med eksporten. En slik kontroll burde med hjemmel i "L. av 8/8 1924 om kvalitetskontroll av visse landbruksvarer" vært innført for lenge siden.

Eksporten foregår dels i fast regning og dels i kommisjon. Til England brukes bare salg pr. kommisjon, i Tyskland brukes begge måter. Salg pr. kommisjon synes mest fordelaktig, da får man både bunn- og topp-priser, mens man ved salg i fast regning som regel bare får bunnprisen.

Omkostningene ved eksporten er store. Öst-Norges Bærslag har fått innført standardfraketr for sine kurver; det er en stor fordel. Utgiftene er (1931):

Kurv, iberegnet fragt til plukkeren	kr. 0,25
Godtgjørelse til lokalbærslagens kontrollør. "	0,10
Jernbanefrakt	" 0,10
Frakt til England	" 0,38
Landpenger og kommisjon	" 0,20
<u>Tilsammen</u>	<u>kr. 1,03.</u>

Utgiftene ved innenlandsk omsetning er adskillig mindre: kurv 25 ö. godtgjørelse til kontrollør 10 ö., dertil 5 % av kurvens verdi ved eksport som godtgjørelse til Ö.N.B. tilsammen ca. 50-55 ö.

Öst-Norges Bærslag opnådde 1930 følgende priser:

	: Innenlandsk salg, :	Eksport, :
	: Öre pr. kg. :	: öre pr. kg. :
Solbær ...:	0,33	0,32
Rips	0,22	0,21
Blåbær ...:	0,27	0,49
Tyttebær ..:	0,19	0,25
Multer ...:	0,83	"

7. Bærslagens organisasjon.

Det er hagebruksfunksjonærene, særlig fylkesgartnerne, som har arbeidet mest for å organisere bærslag i de forskjellige landsdeber. Av de forskjellige landsdeler er det Aust-Agder som

etter krigen har vært det ledende fylke, både når det gjelder bær-eksport, og når det gjelder samvirkemessig organisasjon. De erfaringer som er høstet i dette tidsrum 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 fellesoptreden i bærslag er mange:

1) En kan öve organisasjonsmessig kontroll med bærekvaliteten og kan levere større partier av ensartet, god vare, hvilket betinger høiere pris.

2) En kommer i direkte forbindelser med de største importører.

3) Organisasjonen kan oprette konserveringsanlegg, saftfabrikker og andre foredlingsanlegg for å fremme den innenlandske omsetning og nytte ut bær som ikke egner sig for eksport.

Bærslagene er organisert på samme måte som eggslagene. De lokale bærslag i et distrikt er sammensluttet i et distriktbærslag. Disse bærslag er igjen sammensluttet i en stor landsorganisasjon, Norges Bærslag.

Vi skal nevne noen forhold man må ta hensyn til ved organisasjon av bærslag.

Det geografiske område distriktbærslaget skal omfatte bør ha noenlunde ensartet værslag. Værslaget har stor betydning for bærekvaliteten. Skal man få store partier med høi 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 Ostlandet. Kanskje kommer det av at skyggebær får tynnere hud enn bær som vokser i mere åpent lende. Distriktbærslaget kan i alminde- lighet omfatte et fylke; bare i undtakstilfelle bør distriktet være mindre. Ellers blir værslaget og transportsforholdene ved siden av tilgangen på bær de tre viktigste faktorer man har å ta hensyn til ved fastsettelsen av det område laget skal omfatte.

Lokale bærslag 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 frem på denne måte, sikrer en sig også at bærene blir behandlet på en slik måte at kvaliteten blir god og ensartet. Det lokale bærslag bør være så stort at det kan lønne en forretningsfører som i bærtiden har nok med å føre kontroll med bærenes kvalitet og bærkurvenes fylling og vekt. Ved kontrollen bør en særlig være opmerksom 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 frem. Det bør heller ikke være brune eller umodne bær i kurvene. Særlig fra skogsdistrik- tene sendes det ofte brune bær. Bærslaget ledes av et styre på 3 mann.

På grunn av at bærekseporten hviler på et rent høstningsbruk er det vanskelig å få medlemmene til å føle sig 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 distriktbærlaget. 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 tilføiet til kurvene ved siden av den felles merking, ved stikkprøven kan da fellesorganisasjonen ved egne kontrollører undersøke om bærkvalitet, 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 sig som eksportvare kan bli utnyttet. I år med dårlige værforhold, når det er meget regn under høstningen, 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 distriktbærlag. Som eksempel på hvordan en slik organisasjon er oppbygget, skal vi her ta for oss Øst-Norges Bærlag (Ö.N.B.) og Aust-Agder Bærlag.

8. Øst-Norges Bærlag blev 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 optas lokale bærlag. Andelskapitalen er delt på andeler á kr. 10.- Bærlagene tegner 1 andel for hver påbegynt 10 medlemmer. Andelene innbetales ikke kontant ved innmeldingen; innbetalingen foregår ved trekk i opgjøret. Noen garantikapital finnes ikke, og medlemmene hefter således ikke for Ö.N.B.'s forpliktelser utover den tegnede andelskapital. Ialt var det til utgangen av 1930 innmeldt 157 lag som fordelte sig på de forskjellige distrikter som følger:

Hedmark ...	97	innmeldte lag
Opland	24	" "
Akershus ..	18	" "
Buskerud ..	17	" "
Östfold ...	1	" "
<hr/>		
Ialt	157	innmeldte lag

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

Ö.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 opnådd i Oslo og ved eksport. På grunn av konkurranse fra de private opkjøpere, har man ikke våget å gå til offentlig notering enda. Noteringene bekjentgjøres for medlemmene ved telefonbeskjed

til en tillidsmann i hver av de 12 telefondistrikt som distriktbærlaget omfatter. Denne tillidsmann sørger da for at prisene blir kjent for alle lag som hører til samme telefondistrikt.

Alle lag som ønsker det får sine varer avregnet efter noteringsprisen. De større lag som kan skaffe store ensartede varepartier, eksporterer med Ö.N.B. som kommisjonær, og i almindelighet opnår de da høiere pris enn noteringen.

Ö.N.B. er også andelseiere i G.H.S. (auksjonshallen) og omsetter endel tyttebær ved auksjonssalg.

Ö.N.B. omsatte i 1930 ca. 10 % av den bærmengde som kom til Oslo med jernbane og bil (efter øpgave av Römche-Moe). Den samlede omsetning var:

Tyttebær...	227 400 kg.
blåbær.....	85 600 "
rips.....	19 200 "
solbær.....	15 700 "
multer.....	12 900 "
<hr/>	
Ialt	360 800 kg.

Utmeldning. Önsker et medlem å melde sig ut, må det skje minst en måned før regnskapsårets utløp. Lag som melder sig ut, har ingen rett til å få sine andeler tilbakebetalt, og det kan ikke gjøre krav på øant i den formue som Ö.N.B. har.

Ledelse. Ö.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 ad gangen, og det går ut skiftevis 2 og 3 medlemmer hvert år.

Representantekket (i vedtektene kalt medlemsmøtet) er den øverste myndighet. Det består av representanter fra de tilsluttede lokale lag. Hvert tilsluttet lag sender 1 medlem. Desuten sendes nok 1 representant når laget har hatt en samlet omsetning av bær gjennom Ö.N.B. for over kr. 10 000 i det 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 30 % tillegges fondene. Hvis det utdeles bonus, må denne ikke overskride 70 % av det gjenværende nettooverskudd.

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

De lokale bærlag tilsluttet Ö.N.B. er sammenslutninger av bær dyrkere i et distrikt som er høvelig stort for levering. Hvor forholdene tilsier det, kan også de lokale bærlag slut-

te sig sammen i større lokale distriktsbærlag som blir(direkte)medlemmer av Ö.N.B. Enhver som ønsker det, kan bli medlem ved å melde sig inn i det lokale lag og betale kr. 0,50 i årlig avgift og godta de regler for dyrkning og plukning av bær som Ö.N.B. har satt op, og ellers overholde de gjeldende vedtekter for lokale bærlag og Ö.N.B. Uttredelse kan skje med 1 måneds varsel før regnskapsårets utgang. Uttredende medlemmer har ikke krav på noen andel i formuen, hverken i det lokale bærlag eller i Ö.N.B.

De lokale bærlag ledes av et styre på 3 mann, valgt av årsmötet. Styret leder lagetets virksomhet, ansetter kontrollör, sørger for anskaffelse av emballasje og annet pakningsmateriale, og sørger forat medlemmene får rede på de regler for pakning som gjelder for Ö.N.B. Bær som er uskikket for salg, vises tilbake av lagetets kontrollör:

Oplöses 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.

9. Aust-Agder Bærlag.

Aust-Agder Bærlag er vårt eldste større distriktsbærlag. I 1933 blev det efter optak av fylkesgartnerne og samvirkeutvalget i Aust-Agder landbruksselskap vedtatt å oprette et bærlag for samvirkemossig eksport av bær. Aust-Agder bærlags virksomhet blev först bygget på 6 lokale bærlag, som svarer til de 6 hagebrukslag i fylket, med falles styre i begge lag. I begynnelsen var det mest landhandlerne som tok imot bærene, kontrollerte dem, og sendte dem videre. I Arendalsdistriktet begynte imidlertid laget straks å ha mottagere utover bygdene, og det viste sig å være en heldig ordning. Senere blev det stiftet små lokale bærlag i hver bygd. I mange bygder er det dog fremdeles landhandlerne som tar i mot bærene som för. Ordningen er elastisk, og laget er meget tilfreds med den. Laget består altså av de 6 hagebrukslag og tilsluttede lokale bærlag. I de lokale bærlag er det en eller flere faste kontrollörer som holder lager av kurver, tar imot de fylte bærkurver, veier, kontrollerer og sender kurvene til Arendal. Hver kontrollör har et gummistempel med kontrollnummer og et bokstav.

Antall kontrollörer og lag i 1931:

Risör distrikt	5
Tvedestrand	" 7
Arendal	"27
Grimstad	" 1
Lillesand	" 3
Setesdal	"	..ca.20
Telemark	"	.. " 50

Tilsammen 113

Det er dog bare et fåtall av kontrollörene i Setesdal og Telemark som leverer noe av betydning. Arendalsdistriktet har hele tiden levert adskillig over halvparten av den samlede eksport fra Aust-Agder og Telemark. De bygder som leverer mest blåbær er Åmli, Froland, Gjøvdal, Mykland og Vegardshei i Aust-Agder og Nissedal, Treungen, Vrådal og Tördal i Telemark. Landvik, Öyestad og Holt leverer det meste av den solbær som blir utfört. Antall med-

lemmer i de enkelte lag kan ikke opgis. Det er fremdeles mange bygger hvor det ikke er noe egentlig lag.

Aust-Agder Bærslag ledes av et styre og en forretningsfører som står for den felles eksport for de lokale lag og holder forbindelse med mottagerne i England.

Forretningsføreren leverer samlet oppgjør for hvert av de lokale bærslag til kontrollørene som igjen fordeler oppgjøret til de enkelte bærplukkere. De to første år blev det ikke levert oppgjør til leverandørene før efter at eksporten var avsluttet. Siden 1925 er det betalt ut for hver skiping, som regel 14 dager efter at bærene er sendt.

Det er vedtatt felles regler for plukning, pakning, og merkning. Det må bare leveres friske, rene og tørre bær. Solbær og rips plukkes direkte i kurvene, da det er vanskelig å tømme over uten å skade bærene. Begge bærslag plukkes i hele klaser uten løse bær. Plukkingen bør foregå før bærene er fullmodne. Solbær: De innerste bær på klasen skal være sorte, de melleste brune og de ytterste grønne. Rips: De innerste bær på klasen skal være røde, de melleste lyserøde og de ytterste hvite. Blåbærene må innleveres til kontrolløren og tømmes i kurver under hans påsyn. De skal være faste, tørre og mest mulig blåduget. Alle kurver må være velfylte og hver enkelt kurv veies. Kurvene skal ha følgende minstevekt:

Blåbær ...	3,8	kg.	brutto
solbær ...	3,5	"	"
rips	3,2	"	"

Alle kurver skal leveres til kontrolløren udekket, (usyddet) for kontrollens skyld. Kontrolløren utsteder så en erklæring om at han "inneholder for og er ansvarlig for at kurvene kun inneholder friskplukket, ren og velbehandlet bær". Denne erklæring sendes med kurvene.

Før ordnet fylkeslaget med emballasje, nu skaffer hvert enkelt bærslag sig det materiale det trenger selv. I hver bygd er det en eller flere sponhøvler som skaffer virke til de faste kurvfløttene i hver bygd. På den måten sikrer man sig at emballasje blir både ensartet og sterk, og samtidig får bygdene en ekstraintekt som kan komme vel med. Det lages årlig ca. 50 000 kurver, og regner man er pris av 0,25 kr. pr. kurv, blir det en samlet verdi av kr. 12 500 som kommer bygdene tilgode.

Forretningsføreren sender meddelelse til lokalavisene om priser og utsikter så medlemmene til hver tid kan få rede på hvor den stillingen er på markedet. Forretningsføreren godtgjørelse er 3 % av nettoinntektene av eksporten. Hele eksporten går til England, og alt sendes i konsignasjon. Utgiftene på eksportstedet er lastningsutgifter, emballasje, forretningsførsel, kontroll og frakt til utskipningsstedet. Frakten til England er nu 3 d. pr. kurv (oprindelig 6 d.) Utgiftene i England er 5 % kommisjon + havne- og lastepenger. Oprindelig var det 7½ % kommisjon.

Antall 100 kurver eksportert gjennom Aust-Agder Bærslag 1923-31.

	: Rips :	Blåbær :	Solbær :	Tyttebær :	ialt :
1923 :	9 :	20 :	24 :	-- :	53 :
1924 :	15 :	161 :	29 :	-- :	205 :
1925 :	12 :	219 :	21 :	-- :	252 :
1926 :	14 :	380 :	32 :	-- :	426 :
1927 :	6 :	378 :	21 :	1 :	406 :
1928 :	24 :	1313 :	69 :	1 :	1409 :
1929 :	8 :	1089 :	63 :	1 :	1161 :
1930 :	11 :	537 :	66 :	-- :	614 :
1931 :	22 :	260 :	40 :	-- :	322 :
	121 :	4357 :	367 :	3 :	4848 :

Dessuten er det i siste 4 år eksportert ca. 13 000 kg. blåbær i tønner. Omregnet i kg. utgjør eksporten:

Blåbær i kurver	1 524 800 kg.	
" " tønner	13 000 "	= 1 537 800 kg.
Solbær		112 400 "
Rips		37 200 "
Tyttebær		1 100 "

Tilsammen 1 688 500 kg.

Vrakkbærene blev de første årene solgt innenlands til saft- og konserverfabrikker og private. I de siste år er det meste sendt til England i tønner. Utenom dette har enkelte lag om-satt endel tyttebær som ikke kommer inn i regnskapet.

Det område Aust-Agder Bærslag omfatter er nokså vid-strakt, og det har ofte vært vanskelig å få bærsendingene fra de lo-kale lag frem til Arendal så raskt som det kunde være ønskelig. Nu brukes det svært ofte biltransport, og det går bra. Det er med forde-brukt opptil 16 mils biltransport.

VI. Honningcentralen.

Medlemskap. Honningcentralen er opprettet 1928. Det er en sammenslutning av medlemmer i den norske biavlforening. Ved representant-skapets beslutning 1925 er nemlig medlemmene av biavlforeningen tilsluttet Honningcentralens Sammenslutning, og for å bli medlem -andelseier- i Honningcentralen, må man først væ-re medlem av biavlforeningen. Andelene er på kr. 10,- og det er ingen nærmere regler for hvor mange andeler hvert medlem skal teg-ne. Vedtektene gir disponenten en begunstiget stilling i organi-sasjonen. Han er nemlig den eneste som ikke behøver å være medlem av biavlforeningen for å bli andelseier, og han har rett til å tegne andeler for inntil 1/3 av den tegnede andelskapital.

Stemmerett. Hver andel gir 1 stemme, og det er ingen begrensning av stemmeretten. Man kan også stemme ved full-mektig, men denne må være andelseier. Andelene kan selges, men bare til medlemmene av biavlforeningene, og salget må meldes til centralen.

Ansvar. Andelseierne har intet ansvar utover de tegnede andeler.

Administrasjon. Honningcentralen ledes av et styre på 5 mann og generalforsamlingen. 4 av styremedlemmene velges av generalforsamlingen for 2 år ad gangen, det femte medlem er disponenten. Styremedlemmene må være andelseiere, disponenten må derfor også være medlem av organisasjonen.

Forretningsførsel. Honningcentralens oppgave er å drive kommisjonshandel med norsk honning samt kjøp og salg av norsk honning, emballasje og biavlsmateriell. Centralen beregner sig en godtgjørelse av 5 % provisjon ved salg av honning fra andelseiere når honningen er optappet på biavlsforeningens emballasje. I tillegg til dette kommer inntil 5 % fradrag for lagerleie, assurance, o.s.v. beregnet etter varens kvalitet.

Overskudd. Av netto-overskuddet skal andelseierne ha et rimelig utbytte; men vedtektene sier ingenting om hvor stort det skal være. Forslag om dette skal fremlegges på den ordinære generalforsamling. Resten av overskuddet skal anvendes etter styrets bestemmelser til reklame for norsk honning og til opleggning av fond.

Omsstningen har vært:

	: kr.	:	kg. honning:	:
1928	..:37 500	:	12 500	:
1929	..:41 900	:	13 500	:
1930	..:68 100	:	23 000	:

Det kan diskuteres hvorvidt honningcentralen er et samvirketiltak eller ikke. Vedtektene bryter med så mange av de viktigste av samvirkeprinsippene at det nærmest blir en skjønnsak enten man vil regne den som samvirkesammenslutning eller ikke. I hvert fall gir den et godt eksempel på utglidninger fra samvirkeprinsippene. Bl. a. har disponenten rett til å tegne inntil $1\frac{2}{3}$ av andelskapitalen, og utbyttet på andelene er ikke begrenset. Lagets organisasjon og forretningsførsel i det hele er mere likt aksjeselskapenes enn samvirkelagenes.

VII. Blandede salgslag for jordbruksprodukter.

De blandede salgslag er i almindelighet oppbygget helt på distriktsbasis. Det er distriktsorganisasjoner som søker å omsette mest mulig av bygdenes produkter. Da organisasjonsformen er meget elastisk, høver den godt i distrikter, hvor de varepartier som skal samles er forholdsvis små; for å få mest mulig utnytte av salgsapparatet, foretrekker man da å få med så mange produkter som mulig uten at man sprenger rammen for et salgslag. Av slike lag skal vi nemne:

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 Felleslag, 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 desuten meget hensiktsmessig organisert.

Bøndernes Salgslag, Trondheim er opprettet 29. okt. 1920 som et samvirke­lag med vekslende medlemstall og begrenset ansvar. Salgslagets medlemmer er bønder fra de tre fylke Nord- og Sør-Trøndelag og Nordland. Pr. 31. dec. 1929 var medlemstallet 5570, med en innbetalt andelskapital på kr. 474 000. 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 får på vedkommende bruk: 1 andel a 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 skm, er ikke pliktig til å tegne andeler efter 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, pakning, felles salg, og forsendelse av disse varer. Salgslaget omsetter kjøtt og fle­sk, 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.

Hver avdeling bestyres av en fagutdannet avdelings­sjef som treffer de nødvendige disposisjoner i samråd med disponenten. Denne ordning er meget hensiktsmessig, idet folk og transportsmidler kan stilles til disposisjon for en annen avdeling, hvis det ikke er full beskjef­tingelse i egen avdeling.

Omsetningsmåten er en gros og en detalj.

Foruten hovedkontor i Trondheim har laget avdelingskontorer i Namsos og Steinkjer. Desuten har laget salgskontor i Oslo som besørger omsatt på Oslo Kjøtt­hall livdyr og det slakt som ikke finner avsetning på det lokale marked. Dessuten omsettes ved Oslokontoret endel høi, poteter, smør og egg.

Medlemmene har leveringsplikt for hele sin produksjon av slaktedyr, med undtak av det som slaktes til eget bruk. Medlemmene har dessuten lov til å selge slakt til direkte forbruk i egen bygd eller nærmeste by undtagen på 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 opkjøp av slakte- og livdyr. Andre produkter kjøpes også av laget i fast regning. Salgslaget omsetter også varer fra ikke-medlemmer pr. kommisjon til dagens pris og mot vanlig provisjon. Bonus utdeles ikke til ikke-medlemmer.

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 velges herredsvise 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 sig sammen og velge representant

i fellesskap. Både styret og representantskapet velges for 2 år.

Medlemmene har plikt til å stå tilsluttet laget i 6 år regnet fra 1. januar det året laget blev stiftet, og utmeldning må skje 1 år før denne periode går ut, skjer ikke dette, er medlemskapet fornyet for 5 år. For å sikre sig mot stor utmeldelse med en gang at lagets eksistens blev truet, er det fastsatt i lovene at mere enn 10 % av medlemmene ikke kan tre ut samtidig. Bli det flere, må det avgjøres ved loddtrekning hvem som skal få tre ut.

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

For å gi en oversikt over salgslagets utvikling, hitsettes en tabell over lagets omsetning; omregnet i kroneverdi 1913.

1921 ...	0,4 mill.kr.	1928 ...	4,0 mill.kr.
1923 ...	1,2 " "	1929 ...	3,8 " "
1925 ...	1,8 " "	1930 ...	4,7 " "
1927 ...	3,7 " "		

VIII. Tømmersalgsgorganisasjonen.

Omsetningen av tømmer og trelast har i årene efter 1920 artet sig på en måte som var lite heldig for skogeierne. Det foregikk en sterk konsentrasjon av de skogkjøpende organisasjoner, sagbruk, sellulosefabrikker, papirfabrikker, o.s.v., og skogeierne kom i et stekt avhengighetsforhold til disse organisasjoner. For å få en mere tilfredstillende ordning, fant skogeierne det nødvendig å slutte sig sammen i salgsgorganisasjoner. Det blev dannet skogeierlag med tømmerlag som underavdelinger. Tømmerlagene var enten helt selvstendige lag, eller de var sammensluttet vassdragsvis i skogeierlag. Medlemmene hadde ingen leveringsplikt til salgslaget, de meldte bare av hvor meget de vilde 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 dekning av utgiftene, idet laget krevet inn noen ører pr. levert tylt tømmer. I forhold til de verdier det her dreier sig om, var denne organisasjonsform altfor enkel. I 1929 eksisterte det av salgsgorganisasjoner Norsk Skogeierforbund med 14 underavdelinger og endel fellessalg for tømmer, hvorav antagelig 85-100 var i virksomhet (opgitt av Medbøe). Skogeierforbundet var ikke oppbygget som forretningsorgan og det hadde ingen betingelse for å bli en maktfaktor på trelast- og tømmermarkedet. Tømmerlagene hadde for løs organisasjon. Dertil kom at de hadde omtrent selvstendig salgbestemmelsesrett. Deres optreden overfor kjøperne blev derfor løs og uensartet. Skulde man bygge videre på dette grunnlag måtte man ha henved 300 lokale tømmerlag for å opnå avgjørende innflydelse på tømmermarkedet. Organisasjonen vilde derved bli temmelig personrik og sterkt decentralisert. Banksjef Medbøe utarbeidet 1929 plan til en central tømmerlagsgorganisasjon for hele landet som blev vedtatt 4. okt. 1929. Organisasjonen består av lokale avvirkningslag, ca. 60 stk. ialt som er organisert i 16 salgsgforeninger, en for hvert vassdragsdistrikt; disse danner i fellesskap Norks Tømmer- og Skurlastselgeres forening.

1. Tømmeravvirkningsforeningene. Organisasjonen er oppbygget nedenfra ved at skogbrukerne bygdevis slutter sig sammen og velger en tillidsmann og to varatillidsmenn. Avvirkningsforeningenes område omfatter regelmessig 3-6 herreder - oftest et sorenskriveri - og de valgte tillidsmenn fra de enkelte bygder danner styret innen avvirkningsforeningen. Avvirkningsforeningenes oppgave er å tegne medlemmer, samle inn innmeldinger av tømmer og skurlast og kontrollere leveransene. De sender oppgaver til salgsgforeningene over den innmeldte

mengde og leveringsplassene etc. i form av foreløbige kontrakter med salgsforeningen. Alt salg, administrasjon, regnskaps- og kon- torhold og register over medlemmene er overtatt av salgsforeningen.

Medlemmene i avvirkningsforeningene står også som medlemmer i salgsforeningen. Medlemmene har intet solidarisk ansvar; organisasjonen er bygget på selvfinansiering. Som grunnlag for organisasjonens kredittverdighet innbetaler medlemmene:

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

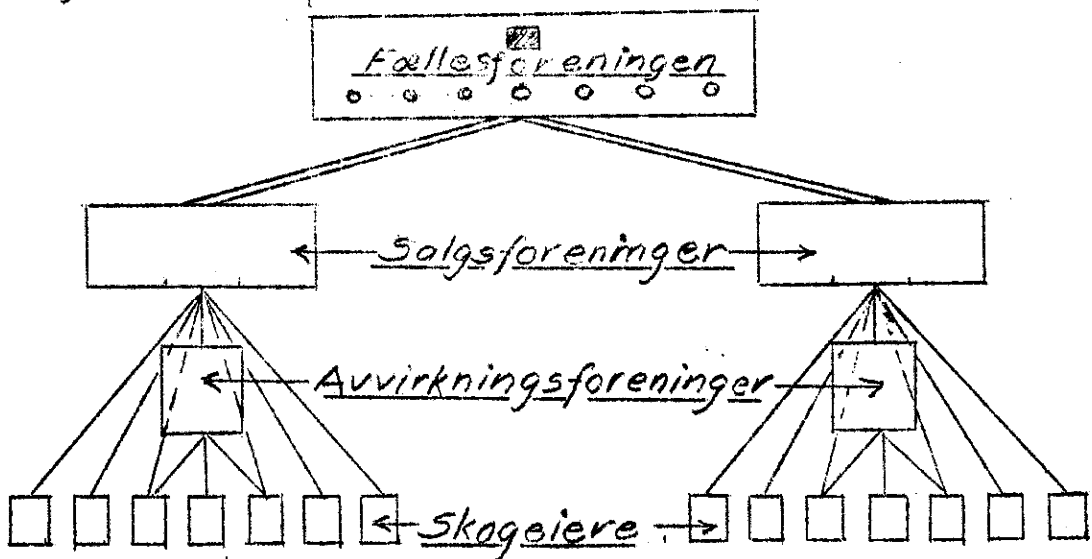
2. Avvirkningsavgift, $1\frac{1}{4}\%$ av salgsbeløpet av det tømmer som er avvirket i årets løp.

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 for-tjeneste - eller forventede fordeler. Styret kan også ekskludere slike medlemmer.

Stemmerett. Ved avstemningen har hvert medlem 1 stemme. Dertil har avvirker med inntil 100 m^3 innmeldt kvantum 1 stemme, inntil 500 m^3 2 stemmer og større kvanta 3 stemmer.

2. Tømmer- og skurlastsalgsforeningene. Salgsforeningenes oppgave er å omsette de innmeldte kvanta av cellulose- og skurtømmer samt skåren last fra de tilsluttede avvirkningsforeninger. Salget kan foregå under ett, eller salgsforeninger kan selge hver enkelt avvirkers tømmer hver for sig. Hvis salgsforeningen 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 forskjellige avvirknings- eller leveringsforhold. Salgskontraktene skal approberes av Fellesforeningen for å bli gyldige.

Skjematisk fremstilling av organisasjonen



Salgsforeningene skaffer sig den nødvendig 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 avvirkningsforeningen - som jo også er medlemmer av salgsforeningen har intet ansvar utenom sitt eget salg, derimot er avvirkningsforeningene solidarisk ansvarlige for salgsforeningenes forpliktelser. Salgsforeningen ledes av et styre på 3-6 medlemmer og en fast ansatt forretningsfører. Salgsforeningen kan ved driftens begynnelse, efter at vedkommende tømmerparti er innmeldt gjennom avvirkningsforeningen, gi avvirkerne et forskudd på inntil $\frac{1}{3}$ av påregnelig sluttoppgjør. Når hugst, fremkjøring og innmerkning har funnet sted, kan selgerne få et forskudd til på $\frac{1}{3}$ av salgsbeløpet. I tilfelle av at salg ikke har funnet sted gjennom salgsforeningen eller forskudd ikke er mottatt gjennom denne, formidles forskuddet gjennom salgsforeningen ved dennes endossement.

I tilfelle av at avvirkningsforening blir oppløst, går formuen over til salgsforeninge. Hvis en salgsforening oppløses, går de fond som er igjen over til Det Norske Skogselskap for fortrinnsvis anvendelse innen salgsforeningens distrikt.

3. Norges Tømmer- og Skurlast-selgeres Fellesforening, er den øverste organisasjon. Medlemmene er vassdragsdistriktenes salgsforeninger. Fellesforeningen er uten selvstendig 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. Fellesforeningen 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 for disse får gyldighet.

Fellesforeningen ledes av et styre på 9 medlemmer og en fast ansatt direktør. På årsmötet har hver av de fremmötende salgsforeningers styremedlemmer 1 stemme, desuten har hver salgsforening ved sin formann 1 stemme i tillegg for hver påbegynt 100 000 m³ av tømmer og skurlast som salgsforeningen har omsatt gjennom siste år. I det første driftsår 1929/30 hadde Fellesforeningen følgende salgsforeninger tilsluttet:

Drammensdistriktets skogeierforening.
Fredrikshaldsvassdragets Tømmersalgsforening.
Glommens Salgsforening.
Nedre Glommens Salgsforening.
Lågendalens Salgsforening.
Telemark Tømmersalgsforening.
Siden er det kommet til flere nye:
Oslofjordens östsides Salgsforening.
Nidarås Salgsforening.

IX. Andre Samvirkelag.

Foruten de samvirkeorganisasjoner som her er omtalt, har vi en hel del andre som det ikke blir höve til 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, torvströslag, frörensier, redskapslag og lag til fellesdrift av setrer og utnyttelse av beiter, m. fl.

Videre kan i denne forbindelse nevnes følgende samvirkesammenslutninger, hvis formål som regel er av samvirkemessig beskaffenhet, om enn selve organisasjonen ikke er det. Tallene gjelder 1929.

1687 feavlslag	271 geitavlslag
120 hesteavlslag	200 råneavlslag
2014 saueavlslag	369 fjösregnskapslag

C. O r g a n i s a s j o n o g v i r k s o m h e t .

I. Organisasjonstyper.

Efter 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 finnes det flere former.

B₁. Felleslag bygget op av lokale lag:

a. Med medlemskap bare i det lokale lag (engelsk: Federation, tysk: Verbandsgenossenschaft).

b. Med medlemskap både i det lokale laget og felleslaget.

B₂. Felleslag bygget 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 forbrukslagene, mange meierier, små slakterier, fruktsalgslag, bærslag og andre salgslag.

Fordelene ved uavhengige lokale lag er:

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

2. Administrasjonen blir billig, da den kan tilpasses det lokale behov. Ofte greir styret alt arbeide vedrörende administrasjonen, eller kanskje ansetter det en forretningsförer som overtar den daglige ledelse som et bierhverv.

Ulemper: 1. Organisasjonen er for liten, derfor kan det bli vanskelig eller umulig å anskaffe de mest moderne arbeidssparende, tekniske hjelpemidler. Det varekvantum som skal omsettes, 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 vanskeligheter med å sette sine priskrav gjennom. Det står for liten makt bakom deres ledelse, og de blir lett avhengige av mellemmenn. Prisene som oppnås, blir derfor ikke alltid tilfredsstillende.

3. Det oppstår lett konkurranse mellom de forskjellige små lag - til skade for alle. Eksempel på dette har vi i melkekrigene som er ført i flere av våre større byer før centralene 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 centralorganisasjoner. De lokale lag kan ikke gjøre stort hvor det gjelder å løse de problem som reiser sig når omsetningen på de større markeder skal organiseres. Her må det kraftige, mere omfattende organisasjoner til, skal det bli fremgang. Men slike er vanskelige å reise, hvis 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 mere enn andre kooperative sammenslutninger er bygget 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 direkte innflydelse på lagets ledelse.

Vi har tidligere karakterisert samvirke som personsammenslutning. Oprindelig mente man 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 nu. Samvirket er vokset utover den ramme som det utvikler sig i, nemlig naboskapet. Samtidig er også den innflydelse som de enkelte medlemmer kan øve på ledelsen svunnet inn. Medlemskretsen er blitt så stor at de enkelte medlemmer omgås ikke lenger, ja isvært mange tilfelle kjenner de ikke engang hverandre. Det er nu engang ikke til å komme forbi at den kooperative fellesånd som hele bevegelsen i begynnelsen var båret av, er lettere å oparbeide innen en befolkning gruppe som også har andre interesser felles. Samvirkelagenes karakter som rene personsammenslutninger er derfor til en viss grad utvirket. Isteden har samvirket fått mere karakter av ren erhvervsvirksomhet. Det tyske samvirkes store organisator Schulze - Delitzsch søkte å hevde samvirkesammenslutningenes karakter av personsammenslutninger, og det var i full overenstemmelse med dette grunnsyn at han på det kraftigste motsatte sig at det blev opprettet samvirkeorganisasjoner som omfattet så store geografiske områder at utøvelsen av de rent personlige medlemsrettigheter blev illusoriske. Nu anser man samvirkelag bygget op av flere mindre samvirkelag som en naturlig ting. Kooperative central-lag bygges op i de samme juridiske former som de lokale lag. Den gamle tyske samvirkelov, som vesentlig var skapt i Schulze - Delitzsch's ånd tillot ikke dette, først i 1889 fikk centralforeningene de samme juridiske rettigheter som enkeltlagene.

Innenfor forbrukssamvirket er det fremdeles mange som holder på de samme ideer som Schulze - Delitzsch forfektet. "Allgemeiner Verband" som Schultze - Delitzsch stiftet, har helt til det siste stilt sig kjølig og kritisk til den modærne 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 forskjellige anliggender. (Debes, Sinding s. 88).

B. Felleslag (store organisasjoner)
Det er to hovedtyper av felleslag:

B₁. Felleslag bygget op av lokale lag.

B₂ Felleslag bygget direkte på medlemskap.

Disse to typer er opstått under forskjellige omsetnings- og markedsforhold og har fått sine forskjelligheter for en stor del på grunn av de ulike problemer man har møtt når produktens avsetning på et større centralt marked skulde organiseres. I Amerika er den første type mest utbredt i de nordlige og de centrale stater, hvor de lokale samvirkelag var godt utviklet på forhånd og hvor hovedproduktene er mere holdbare og av mere ensartet kvalitet; mens felleslag bygget på direkte medlemskap er mest brukt i syd- og veststatene hvor hovedproduktene er lett bedervelige varer og hvor det før var et sterkt decentralisert omsetningssystem. (Black, Price). Forskjellen mellem de to former B₁ og B₂ kan uttrykkes i følgende 3 punkter.

I. I (B₁) står produsenter som medlemmer i lokale lag som er medlemmer av felleslaget.

I (B₂) står produsentene som direkte medlemmer i centralorganisasjonen. (Felleslakteriet i Oslo). Denne innretter dog ofte lokale organer som skal ivareta lagets interesse i distriktet. (Rogaland Egglag)

II. I (B₁) står felleslaget i regnskapsmessig forbindelse med de lokale lag. Disse foretar avregning med de enkelte produsenter.

I (B₂) 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 skal omsettes blir større, derved kan omkostningene bringes ned.

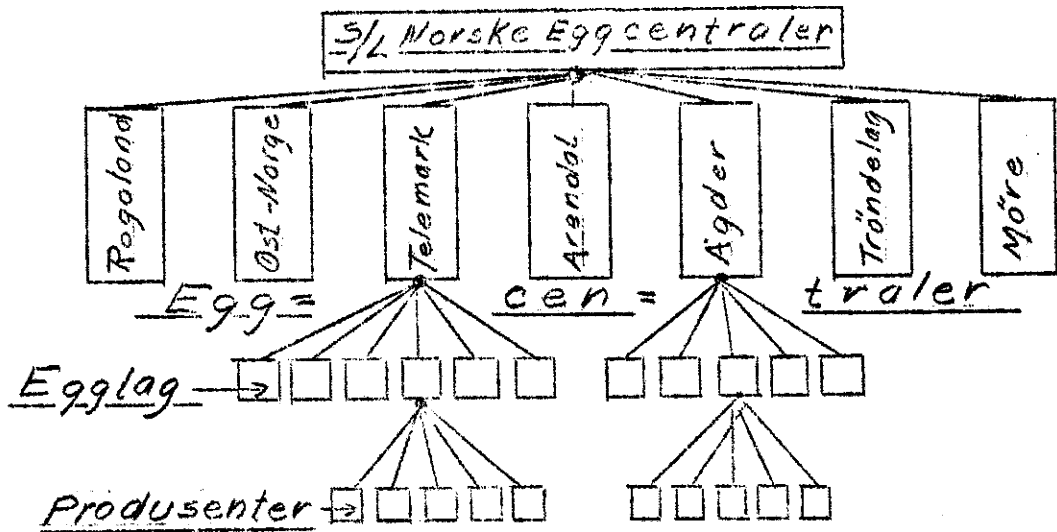
b. Produktene kan standardiseres og en god sortering kan gjennomføres. Dette letter avsetningen av produktene. De standardiserte kvalitetsvarer er det lett å selge uten fremvisning, hvilket gjør omsetningen billigere og hever prisen.

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

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

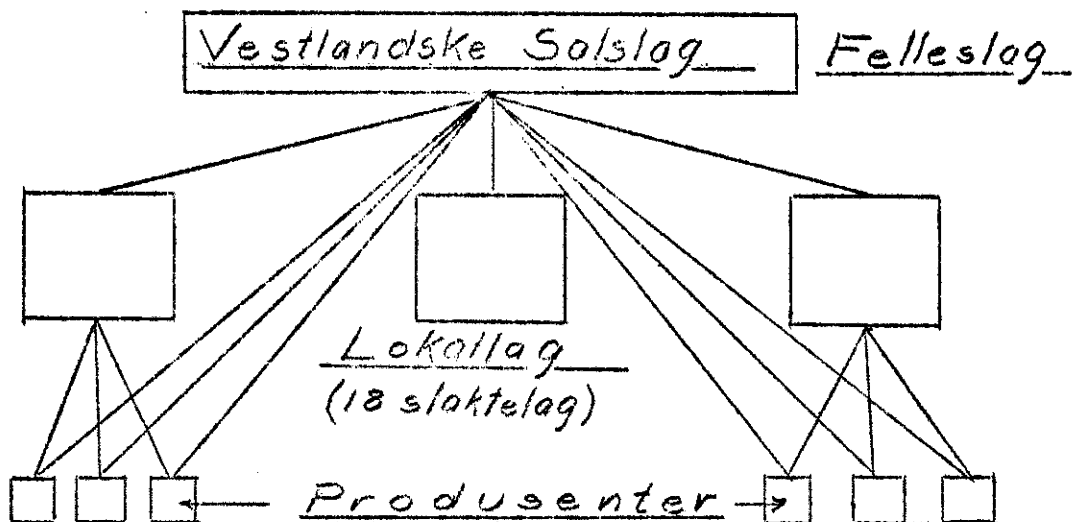
I. Felleslag bygget på lokale lag.

a. Felleslag med medlemskap i lokale lag. Denne organisasjonsform er bygget op nedena. De lokale lag er oftest eldst. Egg-samvirkets organisasjon er et eksempel på denne type.



Opbygningen 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 intet 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 meget 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- og salgsgeselskapet. Den organisasjonsform Vestlandske Salgslag bruker for omsetningen av slaktedyr må også nærmest regnes til denne gruppe. V.S. søker å få organisert medlemmene så langt det lar sig gjøre i slaktelag, og det er medlemskap både i det lokale slaktelag og felleslaget.

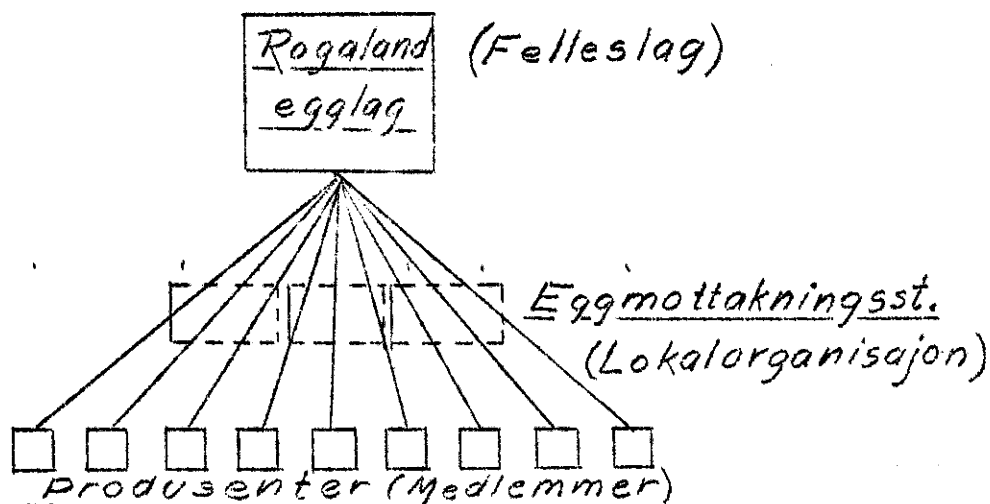


II. Felleslag som bygger på direkte medlemskap.

a. Felleslag med direkte medlemskap uten lokale organisasjoner.

Dette er den mest centraliserte 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 op og realiserer den. Organisasjonsformen er sterk autokratisk, i motsetning til federasjonen som gir mere plass for selvstyre for de lokale lag. Fellesslakteriet, Oslo hører til denne gruppe.

b. Felleslag med direkte medlemskap og med lokale organer. Denne organisasjonsform er ikke meget forskjellig fra den forrige. De lokale organisasjoner er nærmest å betrakte som underavdelinger med bestemte tekniske opgaver 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 centralen. Rogaland Eggslag er organisert på denne måten. Det er direkte medlemskap, men medlemmene deles inn i lokale lag distriktsvis. Disse lokale lag, eggmottagningsdistrikter, har en eggmottagningsstasjon, og deres funksjon er den samme som egg-lagenes.



Når en sammenligner de to typer av felleslag, ser en straks at felleslag oppbygget av lokale lag betegner en decentralisering i forhold til den andre type. Felleslaget behandler de store og centrale spørsmål, mens de lokale lag selv 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 selv om felleslaget blir oppløst.

I De Forenede Stater har man gjort den erfaring at utviklingen går langsomt i slike lag og produksjonen er ikke så lett å påvirke som ved felleslag bygget på direkte medlemskap. Den største fordel ved den siste organisasjonsform (direkte medlemskap) er at administrasjonen er lett og hurtig. Ledelsen blir ganske anderledes återk og fri enn når den velges nedenfra. Dette gir øket styrke utad; laget kan sette mere 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 avgjørelse. Som omsetningen arter sig nu, er det av den aller største betydning at bestemmelsene kan fattes reakt og

at ledelsen virkelig har makt til å sette den gjennom. Likedan er det lettere å få byggetopp og finansiert de nødvendige innretninger for å regulere markedstilførslen og prisene, som f. eks. lagerhus, kjøpbehus, fabrikker for foredling av mindreverdige vare eller overskuddsproduksjon, o.s.v. 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 bygget opp på lokale lag, men disse gir styreretten fra sig 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 slik felleslag er bygget opp på lokale lag, vil det etter sitt vesen stå nær den type som vi har betegnet som "Centralized."

II. Organisasjonsarbeidet.

Når man skal gå til opprettelse av samvirkelag, kan man begynne på to forskjellige måter. Man kan begynne ovenfra eller nedenfra. Vi tenker da nærmest på hvilken retning initiativet kommer fra.

Opbygning av organisasjonen nedenfra forutsetter to ting. For det første må befolkningen eller en befolkningsgruppe - erhvervsklasse - i et distrikt føle et behov for at nu 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 bygden vil ikke lenger stå under "terror" av landhandleren som ofte 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 eggssalgslag. Et slikt behov kan opstå 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 måte, idet topporganisasjonene, centralene, er dannet til slutt. Men betingelsen for at en sådan topporganisasjon skal skapes er, når det gjelder landbruksmessig salg- og foredlings-samvirke, at det lokale marked sprenges så den lokale produksjon ikke lenger kan konsumeres. For innkjøps- og forbruks-samvirket 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 selve 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 erhvervsmessige virksomhet. Det kan også være egeninteressen som er drivkraften, - vedkommende ønsker kanskje å gjøre sig bemerket eller vil søke å skaffe sig en stilling. Men oftest har det vært hensynet til næringsveiene som har vært det avgjørende. Et typisk eksempel på dette har vi i det finske samvirke som blev reist av en eneste mann, professor H. Gebhard, som et vern mot Russ-

lands forsök på å gjöre Finnland ökonomisk avhengig av Russland.

Når de store centralsammenslutninger kommer som et resultat av et arbeide hvis initiativ er gått ut nedenfra, blir organisasjonen regelmessig föderasjonen. Når organisasjonen bygges op ovenfra på initiativ av noen enkelte, vil sammenslutningen alltid bli mere centralisert. Felleslaget blir da organisert först, 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 höver da også ofte best å bygge op organisasjonen efter centralsystemet, med den avgjørende myndighet hos styre og representantskap. Som eksempel på lag som er stiftet på denne måte, kan vi nevne fellesslakteriet som er organisert efter centralsystemet. Men også föderasjonsformen kan komme til anvendelse; Öst-Norges Bærlag er et eksempel herpå. Det er også bygget op ovenfra..

1. Forutsetninger som må være tilstede. Ved opprettelse av samvirkelag er det viktig at stifterne kjenner grunnreglene for samvirkets organisasjon og forretningsførsel. Mange lag har mislykkes fordi de var bygget op på forutsetninger som ikke var tilstede og er blitt ledet efter prinsipp som ikke var samvirkemessige. Man 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 efter en kort virksomhet. Det er nödvendig at man klarlegger det grunnlag som laget skal bygge på så nökternt og saklig som mulig. Man må være fullt klar over hvad samvirkelaget kan utrette og hvilke fordeler og forpliktelser det vil medføre for medlemmene. Man bör ikke leve medlemmene guld og grønne skoger, men heller söke å sette op 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 sig selv, men et middel til å nå et mål; et middel som skal bringe medlemmene fordeler og avhjelpe et savn.

Vi bör arbeide for alle samvirkelag vi har behov for, men heller ikke andre. Å si i almindelige 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 löse de forskjellige opgaver tilfredstillende, bör man ikke bringe forstyrrelser inn ved å opprette samvirkelag. Men föler man at forbrukerne kan skaffes billigere og bedre varer eller at produsentene kan skaffes bedre omsetnin for sine produkter, må hensynet til bestående forretningsforhold ikke stilles op som en hindring for opprettelse av samvirkelag.

I de fleste bygder og distrikter vil de økonomiske forhold være kjent, vilkårene for en samvirkemessig utförelse av den forretningsmessige side likedan. Det gjelder da å ta fatt på den opgave som det er mest utsikt til å få löst tilfredsstillende.

Det må aldri optas arbeide for mere enn et lag ad gangen. Alle krefter bör være samlet for å kunne före det påbegynte arbeide frem til en heldig avslutning. Det betyr en stor svekkelse för samvirket når det arbeides for flere lag samtidig innen samme bygd, selv om det er lag av forskjellige art. Först når det arbeide man holder på med er bragt til en heldig avslutning, og samvirkelaget er kommet i gang, kan man ta fatt på et nytt.

2. Frengangsmåten ved opprettelse av samvirkelag.

Forberedende arbeide. De viktigste vilkår for at en med godt resultat kan ta op arbeidet for dannelse 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 mere uvesentlig ting om det for öieblikket er stemning for et slikt lag. Hvis det virkelig er arbeidsopgaver for et slikt lag, mens befolkningen endnu ikke er kommet til erkjennelse av betydningen av at et samvirkelag blir opprettet, er det en arbeidsopgave å gjöre det latente behov til et konkret behov.

Forberedende möte. Hvis det er behov for et slikt lag, innkalles det til et almannamöte, hvor saken blir utredet av en fagmann. Samvirkekonsulenten kan jo innkalles. Han gir gratisveiledning ved opprettelse av samvirkelag. Men en lokalkjent mann, f. eks. initiativtageren, kan likeså godt utrede om det er behov for samvirkelag, og hvordan opgaven bör löses. Man vil ofte ha fordel av å söke veiledning hos en fylkesfunksjonär. Hvis det er utsikt til at samvirkelaget kan få den nödvendige tilslutning, velger man på dette möte en arbeidskommité.

Arbeidskommitéen skal undersøke nærmere om det er vilkår og behov for samvirkelaget, og om det er utsikt til at planen kan gjennomføres på en heldig måte. Det utarbeides plan for anlegg og virksomheten. Ved utarbeidelsen av vedtektene tjener man på å söke veiledning hos samvirkekonsulentene for å sikre sig at vedtektene blir i overenstemmelse med de regler som gjelder for samvirkeets administrasjon og foretningsforsel. De store samvirketiltak som Norges Kooperative Landsforening, Felleskjövene o.a. har utarbeidet mönstervedtekter for tilsluttede lag. Men ofte ser man at samvirkelagene undkater å söke faglig veiledning her, og så begynner man med gamle upraktiske vedtekter, og da blir resultatet deretter.

Vedtekter. Vedtektene er kontrakter mellem de enkelte medlemmer og laget. - För er vedtektene kalt lover. Dette navn bör ikke brukes, det er det offentlige som gir lover.

Forslaget til vedtekter bör settes op i korte greie paragraffer. Å bruke lange og få paragraffer er en feil, paragraffene skal bare inneholde de positive bestemmelser. Vedtektene bör settes op i en bestemt orden. Samvirkekonsulent Overaa anbefaler å benytte fölgende skjema:

- I: Firma og formål.
- II, Medlemmenes plikter og rettigheter.
- III. Forskjellige bestemmelser.
- IV. Styre.
- V. Medlemsmöter.
- VI: Slutningsbestemmelser.

Disse avdelinger inndeles så i paragraffer:

I. Firma og formål.

§1. Firmaparagraffer skal inneholde lagets navn, selskapsform, verneting og regnskapsår.

§2. Lagets formål. Denne paragraff kan ikke forandres uten at laget oplöses eller at hvert enkelt medlem samtykker i det. Derfor

bør denne paragraff heller gjøres litt for rummelig enn for snever.

II. Medlemmenes plikter og rettigheter.

§ 3. Medlemmer. Denne paragraff inneholder bestemmelser om hvem som kan bli medlemmer, om de vilkår som må oppfylles for at medlemskap kan erhverves, og hvordan medlemmene skal forholde sig ovenfor laget. Søknad om medlemskap skal sendes skriftlig til styret som skal avgjøre om vedkommende tilfredsstiller kravet for å bli medlem.

§ 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.

§ 5. Medlemsplikter. I vedtekter for forbrukslag forekommer denne paragraf sjelden, i vedtekter for yrkesmessige samvirkesammenslutninger bør den alltid være med. Her fastsettes hvor lenge medlemmene har plikt til å stå tilsluttet laget - 1-5 - år når utmeldning kan skje, bestemmelser om leveringsplikt og kjøpeplikt i laget, o.s.v. Leveringsplikten kan være uavkortet eller begrenset. I samvirkelag for omsetning av landbruksprodukter er det oftes slik at det er leveringsplikt for alt som produseres av det vareslag laget omsetter, med undtak av det som går til forbruk på selve produksjonsstedet. Enkelte lag har også begrenset leveringsplikt, leveringsplikten gjelder bare for de varer som skal inn på hovedmarkedet, alt som kan avsettes på det lokale marked til direkte forbruk er undtatt fra leveringsplikten. (Se under eggslag og eggcentraler).

§ 6. Overtredelsesbestemmelser. Tidligere har det vært almindelig å straffe for overtredelse av foregående paragraff med mulkt. Dette er nu 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. Skade som påføres laget ved at et medlem bryter medlemskontrakten skal godtgjøres av vedkommende medlem etter takst.

§ 7. Bestemmelse om ordinær utredelse. Medlemskontrakten kan ha forskjellig varighet, på korte perioder på 3 å 6 måneder til perioder opptil 6 år. Medlemmene får da ikke gå ut før en slik periode er utløpet. Ofte er det også bestemt at hvis medlemskontrakten ikke opsies innen en viss frist før utløpet av den periode kontrakten lyder på, skal medlemskapet anses 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 paragraff 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 man 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 sig at andelene er i behold, kan de utbetales helt eller delvis. Men selv om andelene er i behold i sin helhet, bør man likevel ikke utbetale uttredende medlemmers andeler i sin helhet, da lagenes eiendeler gjerne er opført med en annen sum enn den som kan opnås ved realisasjonen. Laget må sikre sig mot tap ved realisasjon, derfor må det ha en egenkapital utover andelens verdi. Det som mangler her skal også uttredende medlemmer bære sin forholdsvis del av.

III. Forskjellige bestemmelser.

§ 8. Klassifikasjonsbestemmelser for varene, hvem som skal utføre denne, o.s.v. I almindelighet er det heldigst at styret får fullmakt til å fastsette de nærmere regler for klassifisering og standardisering.

§ 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.

§ 10. Styret. I denne paragraff fastsettes det hvor mange styremedlemmer laget skal ha, funksjonstidens lengde, hvem som skal velge styremedlemmene med deres varamenn og hvorledes de skal velges. Denne paragraff pleier også å innholde bestemmelse om formannsvalget. Det almindelige har vært at styret selv velger formann og varaformann innen sin midte. I de senere år det flere lag som har gått over til å velge formann hvert år ved særskilt valg. Årsmötet får derved selv peke ut den som ansees 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 arbeide, er det også heldig at formannen kan kastes etter 1 års funksjonstid. Jo mere laget bygger sin virksomhet på medlemmenes personlige deltagelse, jo viktigere blir det at formannen har medlemmenes fulle tillid. Men det er også en fare ved dette system, det kan føre til altfor hyppig formannskifte. Enkelte vil først velge styre, derefter velger årsmötet - medlemsmötet - formannen innen dette. Denne fremgangsmåte 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, o.s.v. Etter det første (og eventuelt annet) års utgang avgjøres ved loddtrekning hvem det er som skal gå ut. Denne paragraff 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 undgår 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 undgår man også regelen om formannens dobbeltstemme.

Det bør også være bestemmelser om formannens godtgjørelse, godtgjørelse for styremedlemmenes reiseutgifter, innkallelse til styremöter, minste antall styremöter i året, o.s.v.

§ 11. Styrets plikter. Styrets plikter nevnes punktvis:

1. Lede virksomheten i samsvar med lovene, d.v.s. de borgelige lover.

2. Ansette og avskjedige tjenestemenn, bestemme deres lønn og utarbeide instruks for deres virksomhet. I enkelte lag skal årsmötet ansette disponent, andre lag har denne virksomhet tillagt rådet - representantskapet. I større virksomheter er det heldigst at disponenter ansettes av representantskapet etter forslag fra styret. Han står da sterkere og mere uavhengig. I mindre lag bør forretningsføreren ansettes av styret.

3. Sörge for forsvarlig regnskapsvesen og at regnskapet blir revidert og senere fremlagt for årsmötet.

4. Sörge for at bestemmelsen om samvirkelag i de borgelige lover blir overholdt, lösning av handelsbrev, anmeldelse til firmaregistret, o.s.v. Styret er ansvarlig for lagets bokförsel. Styret skal også sörge for at lagets eiendeler er forsvarlig assurett.

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

§ 13. Kontroll- og desisjonskomité. Kontrollkomitéen som samtidig også er desisjonskomité skal före kontroll med de disposisjoner som styret og disponenten foretar. Den skal også se til at de beslutninger som medlemsmötet og styret foretar blir utfört. Det er kontrollkomitéens plikt å behandle de klager som kommer inn fra medlemmene eller andre og undersøke de påklagede forhold.

§ 14. Medlemsmöter. Paragraffen bör inneholde bestemmelser om hvem som innkaller til medlemsmöte, hvem som skal innkalles, hvordan mötene skal ledes, o.s.v. I små lag kan alle medlemmer innkalles. I store lag blir dette upraktisk. Medlemmene inndeles da i kretser hvor det velges representanter til medlemsmötene.

I almindelighet er det styret som kaller inn til medlemsmöte når det finner det nödvendig, eller når minst 1/3 av medlemmene krever det. Medlemsmötene ledes i almindelighet av styrets formann. Helt rett er ikke dette. Årsmötet - medlemsmötet - er den överste myndighet, og det bör ikke ledes av en som er årsmötet underordnet. Medlemsmötet blir også mere bundet overfor styret når dets forhandlinger blir ledet av styrets formann. Det er derfor det beste at medlemsmötet velger sig en ordförer i og av forsamlingen.

Noen bestemmelse om at det må möte et bestemt antall av medlemmene for at medlemsmötet skal være beslutningsdyktig, er det ikke heldig å ha. Er medlemsmötet lovlig innkalt, bör det alltid være beslutningsdyktig. Et undtak danner her vedtektsforandringer, se § 17.

§ 15. Medlemsmötets sakliste.

- n
1. Valg av ordförer,
 2. Styrets beretning.
 3. Regnskapet.
 4. Overskuddets anvendelse.
 5. Valg av formann, styremedlemmer og varamenn.
 6. Valg av revisorer.
 7. Valg av kontroll- og desisjonskomité.
 8. Styrets godtgjörrelse.
 9. Behandling av innkomne forslag, opfört på saklisten. Disse bör være innsendt til styret minst 1 måned för mötet skal holdes. På de ekstraordinære möter behandles de saker som står nevnt i innkallelsen.

Man bör alltid se efter at vedtektenes bestemmelse om innkallelse til mötene og opsettelse av sakliste blir fulgt. Medlemmene bör få saklisten tilsendt i god tid. Ved åpningen av mötet bör lederen straks opplyse årsmötet 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 oprop av de enkelte medlemmer, og derefter skal møtet erklæres lovlig satt. Alt dette må føres til protokolls.

§ 16. Overskuddets anvendelse.

a. Driftsoverskuddets anvendelse.

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

I begge tilfelle skjer avskrivningen av den oprindelige bokførte verdi.

b. Nettooverskuddets anvendelse.

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

Renter av ~~andeler~~^{an} tas i almindelighet av nettooverskuddet. Rentenens höide er begrenset av § 4. Små andeler er det unödvendig å forrente, men større andeler - kr. 100 og mere - bör altid forrentes.

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

§ 18. Tvistemål. Alle tvistemål skal avgjøres med bindende virkning av en voldgiftsrett på 3 medlemmer. Hver av partene velger 1 medlem, det tredje medlem som også er opmann, bör opnevnes av en offentlig tjenestemann.

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

3. 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 samvirkelegene. Folk med ledig kapital fristes ikke til å sette den inn i lagene av forventning om et stort utbytte på kapitalen. Som regel er det heller ikke nödvendig for dis-

se 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 samvirke lagene. Før er samvirke lagene heller ikke blitt regnet for helt sikre kreditorer, og av den grunn har de ofte hatt vanskelig for å få kreditt i samme utstrekning som de selverhvervende 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 belastes unødvendig tungt. Man må undgå å skremme bort fra laget personer som kunde ha god nytte av å bli med i laget, men som har lite kapital å sette inn. På den annen side bør man ikke gå så langt ned at man får for lite kapital i forhold til virksomhetens størrelse. Hvor stor kapital et samvirke lag trenger, avhenger av flere forhold. Kapitalbehovet er avhengig av virksomhetens art og størrelse og av den hurtighet omsetningen foregår med. Behovet for anleggskapital er høist forskjellig. Et samvirke lag som bare driver vareformidling uten varelager og uten foredlingsvirksomhet, kan klare sig med et minimum av anleggskapital. Ofte er det ikke nødvendig å gå til innkjøp av lokaler straks. Hvis laget kan klare sig med billige leiede lokaler de første år, er det en fordel; da undgår de å binde så meget kapital i faste innretninger, og får derved mere driftskapital. Jo større foredlingsvirksomhet laget skal drive og jo større lagerrum det trenges, jo større blir behovet for anleggskapital.

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

I innkjøpsamvirket 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, o.s.v.

Et større lag vil behøve forholdsvis mindre kapital enn et lite lag, da de faste innretninger kan nyttes ut bedre og lagerbeholdningen vil nyttes ut 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 behøve mindre driftskapital enn et lag som ligger lengere borte fra de centrale steder og har vanskeligere for å skaffe sig varene en gros. Et innkjøpslag for kunstgjødsel og kraftfôr trenger lite driftskapital, ofte behøver de ingen, idet varene kan fordeles til medlemmene fra jernbanevogn. Det er da nok når medlemmene tegner en garanti. Et salgslag må ha så stor driftskapital at det kan betale produktene regelmessig efter den betalingsordning det har valgt å følge.

For produksjons- og foredlingsamvirket har produksjonsinnretningen meget å si, f. eks. i meieriene. Et produksjonsmeieri krever større anleggskapital og driftskapital enn et melkesalgsmeyeri, et feitostysteri krever mere kapital enn et smørmeieri. Det er tiden fra produktet blir levert til foredlingsvirksomheten til det er i salgsferdig stand som her er av størst betydning. Jo lengere tid produktet må lagres, jo mere driftskapital

trenges det.

b. Kapitalanskaffelsen. Kapitalen kan skaffes på følgende måter:

1. Hele den nødvendige kapital dekkes ved tegning av andeler.

a. Andelene innbetales kontant i sin helhet.

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

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

Denne fremgangsmåte 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 selv sørge for at resultatene blir tilfredsstillende.

3. Medlemmene tegner andeler, men istedenfor å betale inn disse, utsteder hvert medlem et garantibevis, som disponeres 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 betales inn kontant i sin helhet; men for å lette medlemstegningen og innbetalingen av andelene, danner medlemmene kredittlag kretsvis. Mot medlemmenes solidariske ansvar låner kredittlaget så mange penger som svarer til det samlede pålydende av de andeler som kredittlagets medlemmer har tegnet.

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

Samvirkelag som skal omfatte større distrikter og som skal drive endel foredlingsvirksomhet, har større kapitalbehov enn de før nevnte lag. I slike lag er de fremgangsmåter som er beskrevet under 3 og 4 brukt. Det beste er i alle tilfelle å ordne sig slik at en låner minst mulig, da lånekapitalen blir 1-2 % dyrere enn innskuddskapitalen. Å oprette 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 sig godt. Felleskjøpene har hatt til prinsipp å selge varene til selvkostende og har hatt liten andel til å legge op fond på grunn av dette forhold. Dette har vist sig å ha mindre heldige følger. I nedgangstiden har prisene som felleskjøpene har holdt, ligget forholdsvis høiere enn i opgangstiden.

Felles både for samvirkelag og private erhvervs-selskaper er at de legger op fond som skal tjene til å sikre kreditorerne mot tap. I akjeseloven § 23 heter det at reservefondene bare skal anvendes til å dekke mulige underskudd. En parallellbestemmelse til dette finnes i Norges Kooperative Landsforenings mønsterlover § 10, hvor det heter: "Reservefondets forøkelse må aldri opføre. Det må heller ikke for noen del anvendes til renter av innskudd eller annen utdeling til medlemmer eller godskrivning, men kun brukes til dekning av mulige underskudd." Men utenom dette formål har samvirkeorganisasjonenes fondsopleggning også det formål å gjøre lagene mere 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 kreditorerne. I samvirkeorganisasjonene skal fondsopleggningen 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 sig uavhengig av kapitalen er å legge op såkalte "revolverfond". Innen bestemte tidsrum avløses medlemsandelene av nye andeler som blir kreditert de enkelte medlemmer. Systemet tar sikte på å kjøpe op andeler fra medlemmene, hvis leveranse til laget går tilbake og overdra disse til medlemmer hvis levering - eller annen benyttelse av laget, öker. Dette system har bl. a. de lokale organisasjoner som er tilsluttet California Fruit Growers Exchange brukt i store omsetningsorganisasjoner for melk- og meieriprodukter. (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 samvirkelag, nemlig åpenheten. Prinsippet om at samvirkeorganisasjonene skal være åpne organisasjoner har betydning for to ting, nemlig for selve virksomhetsgrunnlaget og for medlemmenes ansvar.

Til tross for at samvirkeorganisasjonene er betegnet som "selskaper med vekslende kapital og medlemstall", er deres virksomhet bygget op på forutsetningen av et stabilt medlemstall. Prinsippet om hel åpenhet kommer her i strid med prinsippet om en stabil opbygning 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 önsker 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 lovgivning har bestemt at bankvirksomhet bare kan drives av samvirkelag hvor hele innskuddskapitalen bare består av "transferable shares". (Sinding s. 76). Storparten av innskuddskapitalen i det engelske forbrukssamvirke består imidlertid av withdrawable shares (i 1924 73 mill. pund av 75 mill.) Forskjellen mellom de to former er også av liten betydning, da direksjonen i nödsfall kan opheve utbetalingen av withdrawable shares.

Det norske utkast til lov om samvirkelag forutsetter at det skal bli adgang til å forby uttredelse de förste 5 år efter inntredelsen, for å trygde lag som må gå til forholdsvis kost-

bare anlegg. De fleste utenlandske lover har slike bestemmelser. Den finske og den tyske samvirkelov setter grensen ved 2 år, den svenske lov har også det samme tidsrum, men kongen kan forlenge 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 samvirkelag tilsluttet N.K.L. bestemmer at ansvarsinnskudd bare kan forlanges utbetalt hvis det ved regnskapsårets utgang viser sig 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 Ö.N.B. gir styret rett til å bestemme om andelene skal betales tilbake, hvis de er i behold. Gartnerens og Hagebrukernes Salgslag (Grönnsakauksjonen) har gått et skritt videre. I lagets vedtekter av 1930 heter det i § 5 bl. a.: "Andelsbeløpet betales ikke tilbake, og hvorvidt eller når garanti- en kan bli frigjort, avgjøres av styret". Ved slike bestemmelser er jo laget sikret mot tapning av medlemskapital ved masseutmeldninger. En annen sak er det at utmeldningene tar bort virksomhetsgrunnlaget for organisasjonen.

4. Stiftningen av samvirkelag.

Efter at arbeidskomitéen har utarbeidet en detaljert plan for lagets virksomhet, et foreløbig utkast til vedtekter og en plan for lagets finansiering, kan arbeidskomitéen enten straks innkalle til et møte, eller den foretar først en forhåndstegning av medlemmer eller sender ut tegningsinnbydelse, og hvis det viser sig at laget kan få den nødvendige tilslutning, innkalles de som har tegnet sig på forhånd - og andre interesserte til et konstituerende møte.

Mötet åpnes av arbeidsnevndens formann, som sørger for at forsamlingen velger dirigent og sekretær. Ved mötets åpning må det ettersees at det nødvendige antall er møtt op og at mötet er lovlig sammenkalt, hvorefter mötet kan erklæres lovlig satt. Dette må protokolleres.

Arbeidsnevndens formann redegjør så for det arbeide arbeidsnevnden har utført og legger frem den plan for samvirke- laget som arbeidskomitéen har utarbeidet. Derefter blir arbeidskomitéens formann til vedtekter drøftet. De enkelte paragraffer i vedtektene leses op og tas op til ordskifte. Man bör mest mulig søke å undgå å forandre paragraffene, da de enkelte paragraffer gjerne henger sammen. Når forslaget til vedtekter er gjennomgått på denne måte paragraff for paragraff, formuleres et endelig utkast til vedtekter, og der vorteres over forslaget i sin helhet. Vedtektene er da vedtatt.

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

Efter denne fremgangsmåte vil tegning av medlemmer og vedtagelse av vedtekter foregå i et trin i motsetning til aksjeselskapene, hvor grunnlegningen foregår i to trin nemlig:

1. Selskapets stiftning med efterfølgende tegning av aksje... i henhold til en stiftelsesoverenskomst. (aksjeinnbydelsen).

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

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

Rettslige forhold ved samvirke.

Samvirke er et av de få områder innen vårt økonomiske liv som har undgått lovgivningens regulerende innflydelse. Derfor er bestemmelsene for disse lags selskapsrettslige forhold uklare. Ved kongelig resolusjon av 10. januar 1922 blev der nedsett en komité til å utarbeide forslag til lov om samvirke. Den gav sin innstilling 15. januar 1925. Når vi ennå ikke har fått noen samvirkelov, har ikke det sin grunn i mangel på behov av en sådan. Når man studerer vedtekter som samvirkelagene er oppbygget etter, ser man at lagenes rettslige organisasjon er meget mangelfull. En samvirkelov vilde derfor bety meget for samvirkelagenes utvikling, da den vil bidra til å gi lagene en mere ensartet og betryggende organisasjon. Det eneste land av betydning som enda ikke har noen samvirkelov, er Danmark; men også der vilde en samvirkelov utvilsomt være nyttig, blandt annet ved å styrke fondsopleggningen. Nu er det ikke sjelden at de utdeles så meget av overskuddet at det ikke blir nevneverdig igjen til fond. Ja, man gåv endog så vidt at man belåner den eventuelle verdistigning i eiendommene for å kunne dele ut større overskudd, og derved svekkes samvirkelaget for fremtiden. Det vilde en lov sette hindring for. Ved å få alle samvirkelag under bestemte ensartede lovregler med hensyn 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 sig 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 §§ 4 og 8, lov om aksjebanker av 4. april 1924 § 1, lov om handelsregister, firma og prokura av 17. mai 1890, landskatte-loven av 18. august 1911, §§ 20 og 52, og byskatteloven § 42.

a. Handelsrett. Etter lov om handelsnæring § 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, hvis denne ikke er

medlem av styret, tillike 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 § 3:

1) vidnesbyrd om at vedkommende efter å ha fylt 17 år i minst 2 år har vært ansatt i forretning hvor det kreves handelsbrev, eller i likeverdig institusjon,

2) vidnesbyrd om bestått avgangseksamen i handelsfag fra skole som er godkjent dertil av vedkommende regjeringsdepartement,

3) 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.

Efter handelslovens § 5 kan handelsbrev løses hvor som helst i riket, uten hensyn til om det er ens bosteds-kommune eller ikke. Handelsbrev kan ikke løses i mere enn 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 samvirke-lag som bare selger til egne medlemmer har dog rett til å ha mere enn ett fast utsalgssted når de løser handelsbrev for hvert utsalgssted. Denne rett er betinget av 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. For samvirke-lagene gjelder det at de må ha handelsbrev som sådanne, og dette får de når lederen og et styremedlem fyller kravene til handelsbrev.

Handelsbrev som gir et samvirke-lag rett til å drive en bestemt handelsvirksomhet, kan ikke samtidig tjene til utövelse av annen handelsvirksomhet. Handelsbrevet skal fremlegges til påtegning for det forretningsforhold som skal gjelde, både når forholdet inntreffer og når det opphører. Påtegningen skjer hos den myndighet som utsteder handelsbrevet. Styret i samvirke-lag som driver kjøpmannshandel, plikter å sende melding til samme myndighet så snart det foregår noen forandring 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 opnå handelsbrev for sig selv så lenge han er knyttet til bedriften. Har han allerede på forhånd erhvervet handelsbrev, settes det ut av kraft i det tidsrum han er i lagets tjeneste. Forretningsføreren og styremedlemmer med rett til handelsbrev er ansvarlig for at laget følger lovens bestemmelser.

Med hensyn til regnskapsføringen gjelder de vanlige regler som gjennomgås i bokholderiet. Det skal imidlertid merkes at

i kommunale forretninger, aksjeselskaper, forbrukslag og andre samvirkelag samt 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 kan vi drive handel med innkjøpte varer, kommisjonshandel eller annen virksomhet hvortil det kreves handelsrett, (undtatt 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 tilfredsstillter kravene til handelsbrev,
- 4) se til at regnskapet blir anlagt i overenstemmelse 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, §§ 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 sig 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, § 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 handesregister, 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 føres i byene 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. den tegnede kapitals størrelse 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 samt behørig legitimasjon for disse.

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

Mange av böndernes 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.

Ophører et samvirkelag sin virksomhet, må meddelelse sendes ved et av styrets medlemmer.

c. Beskatning. Bestemmelsene i vår skattelov om samvirkelagens beskatning bygger på den kjennsgjøring at det er en vesensforskjell på den private forretningsfortjeneste og overskuddet i samvirkelagene. Samvirkelagens overskudd er dels fremkommet ved reduksjon av omsetningsomkostningene, dels ved personlige offer som medlemmene har lagt på sig. 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 høiesterettsdom 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 skattlegges av den virkelige inntekt det har hatt av dette salg. Kan laget ikke opgi 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 opgi sin omsetning til ikke-medlemmer, blir derved sterkere beskattet enn de andre forbrukslag. Denne bestemmelse er inntatt for å opmuntre lagene til å opgi 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 denne blir skattlagt hos medlemmene som øket avkastning av gårdsbrukene. I følge høiestrettsdom av 9/2 1921 er dog innkjøpslag og felleskjøp pliktig å svare skatt av inntekt på fast eiendom som er anskaffet og anvendt for bedriften. Samvirkelag som bare tilvirker og forhandler produkter fra medlemmens 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 fremtidige utvidelser, hører også til meierienes driftsinntekter, og er derfor skattepliktig hos andelseierne. Det samme er tilfelle med inntekt av lærlingearbeide (höiesterettsdom 10/10 1917).

III. 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 anvendt, 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 nu en almindelig opfatning 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 almindelighet tendensen til spesialisering. I enkelte tilfelle går spesialiseringen så vidt at det er forskjellige organisasjoner for forskjellige sorter av samme produkt. Således er det i Ohio og Kentucky forskjellige salgorganisasjoner 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 sig sakkyndig ledelse, og når de får tilstrekkelig omfang, kan de også ansette spesialister som har erfaring i behandling og salg av spesialproduktene og som er kjent med markedskravene. Laget kan gjennomføre en ensartet teknisk behandling av produktene og opnå 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 opstå vanskeligheter og indre spenning i lag som er organisert på distriktsbasis. En privat forretningsmann kan nok innrette sig slik at han dekker tap på en vare med øket fortjeneste på annen. 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 markedsf forhold eller feilaktig disposisjon. For den private forretningsmann er risikoutjevningen ved å omsette flere produkter meget viktig og står i samhöve med god forretningskikk. Landbrukssamvirket derimot skal ikke tjene til utjevning av den risiko som opstår ved at driften 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 høie. Store samlelager av frukt, grønnsaker, korn o.s.v. blir ofte stående ubrukte i månedsvis 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 driftsinntretninger og arbeide som enkelte samvirkelag på varebasis har, gjør at man ikke alltid opnår den nedsettelse av omsetningsmarginen som man ventet å opnå 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 foredlingssamvirke 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 sammenligne omsetningsmarginens størrelse i private tiltak og samvirketiltak og på grunnlag av det avgjøre hvilken form er den mest hensiktsmessige, heller ikke ved å sammenligne henholdsvis de betalte og erholdte priser. Det eksisterer knapt nok helt ut rettfærdig sammenligningsgrunnlag, både fordi det er vanskelig å måle verdien av standardisering, prisstabilisering og markedsregulering, og fordi det ikke lar sig gjøre å måle den opdragende innflydelse som samvirket har hatt på den private handel.

De store omkostninger ved den vidtdrevne spesialisering gjør at enkelte organisasjoner for salgs- og foredlingssamvirke 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 opstå 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 høit spesialiseringen av produktene er drevet hos medlemmene. Selv i Amerika hvor spesialiseringen er drevet videst, foretar de såkalte "elevators" eller kornsalgslag foruten salg av flere kornslag også ofte innkjøp av driftsmidler til gårdsdriften og behovsmidler til husholdningen. Efter en undersøkelse av professor Black, utgjorde dette 20 % av omsetningen, og for tjenesten på innkjøpsvirksomheten blev brukt til å dekke tap på kornsalgsvirksomheten.

Melkeomsetnings-organisasjonene 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 eggeksporten foregår gjennom andelsslakteriene.

Det er dog 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 omsetningssesong 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 biom-

setningsvirksomhet har hatt på utgiftene ved kornomsetningen ved kornsalgslagene i North-Dakota i årene 1919-1925.

Pct. av omsetningen i blomsetningsvirksomhet i forhold til omkostninger pr. omsatt bushel korn.

Pct. av omsetningen i blomsetningsvirksomhet	Omsetning pr. Kornsalgslag.			
	50000-10000 bushel		100000-150000 bushel	
	An-tall	Omsetn. utgift i cent pr. bushel.	An-tall	Omsetn. utgift 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 blomsetningsvirksomheten 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 procent av omsetningen i blomsetningsvirksomhet.

Blomsetn. i pct. av samlet omsetn.	Ekstra arbeidsutgifter ved kornsalgslag med omsetn. 50000-100000 bushel i dollar.		Ekstra arbeidsutg. ved kornsalgslag med omsetn. 100000-150000 bushel i dollar.	
Under 5	154		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 bygget på innkjøp av et enkelt vareslag. Omsetningsvanskelighetene er tatt opp til løsning for hvert enkelt vareslag for sig. Det viste sig snart at hvis det skulde la sig gjøre å bygge op en kraftig organisasjon som kunde overleve de første vanskelige år, måtte organisasjonen bare omfatte et enkelt vareslag eller en varegruppe. Som eksempel kan vi ta for os opprettelsen av "Jydsk Andels Foderstoff-forretning" i 1898. Efter jordbrukskrisene i 1860-70 blev det danske jordbruket lagt om så hovedvekten kom på husdyrbruket. Kraftfôrforbruket steg raskt og det blev en gullalder for vareforfalskning og bedrag i kraftfôrromsetningen. Hverken importørene, kjøpmennene eller bønderne hadde noen erfaring å bygge på. I 1880 årene berettes det om en sort rapskaker som bestod av åkersenepp og lignende ugrasfrø, og om et annet kraftfôrslag fortelles at det bestod av sand og døde innsekter. Da bønderne mente at visse slags kraftfôrskaker burde være grønne, satte forhandlerne ganske enkelt til et grønt fargestoff. Efterhvert som forbrukslagene vant utbredelse, søkte bønderne å gjøre sig fri for de lokale korn- og kraftfôrforhandlere ved å foreta sine innkjøp av kraftfôr gjennom forbrukslagene. Det blev også stiftet enkelte innkjøpslag for innkjøp av kraftfôr, men da disse lokale lag måtte gjøre sine innkjøp hos grossister og importører, blev fordelene ved disse innkjøpslag ikke svært stor. Den direkte årsak til at "Jydsk Andels Foderstoff-forretning" blev stiftet var at de private kraftfôrfirmaer på Jyl-

landdannet 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 skulde få monopol på kraftfôrhandelen. Nu kan man nok spørre om ikke forbrukslagene og "Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger" også kunde 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 bønderne. Når man likevel opprettet en egen innkjøpscentral for kraftfôr, skyldtes det at man var nødt til å innføre kjøpetvang for medlemmene. De private importører vilde naturligvis undersøke kraftfôrcentralen for å utkonkurere den. Men prisene på kraftfôr er avhengig av noteringene på verdensmarkedet, særlig på børsene i Chicago og Buenos Ayres. Hvis nu prisene falt sterkt i den tid et parti mais var på vei fra La Plata til Danmark, kunde laget risikere at medlemmene kunde kjøpe sin mais billigere på andre steder, og så blev kraftfôrcentralen liggende inne med sitt parti eller måtte selge det med tap. I de første år vilde 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 innkjøpscentral for kraftfôr. Hvis "Fællesforeningen" hadde overtatt innkjøpet av kraftfôr, vilde det ha oppstått interessemotsetninger innen forbrukslaget som kunde ha virket sprengende på hele virksomheten. Forbrukslagene kunde heller ikke innføre kjøpetvang for sine medlemmer. Det var derfor den eneste mulige utvei å bygge op et sterkt innkjøpssamvirke på varebasis og med kjøpeplikt for medlemmene.

I alt har Danmark 5 tildels store organisasjoner for innkjøp av kraftfôr. Dansk Andels Gjødningforening 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 sig inn under en felles enhet. De enkelte samvirkelag må ha forbindelse med hverandre, så de kan regulere markedet og foreta en markedsfordeling mellom sig. Hvis dette ikke blir gjort, vil alle søke å trenge sig 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 sig og sende hele overskuddsproduksjonen til en fellesorganisasjon som foretar omsetningen på hovedmarkedet, forsyner de distrikter som har underskuddsproduksjon, og bringer overskuddet unda ved å eksportere det.

IV. 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 samvirkelaget. 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 vilde vært uten forbrukslagene.

I landbrukssamvirket er det økonomiske resultat ennu vanskeligere å vurdere. Hvordan pris- og omsetningsforholdene vilde 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 samvirke-lag, vil de allerede eksisterende forretninger prøve å ødelegge den ved konkurrerende priser. Det er driftsutgifter som kan tas igjen ved øket fortjeneste siden.

Av den grunn må samvirke-lagene ofte forplikte sine medlemmer til å bli stående i laget en viss minimumstid og til å holde sig til samvirke-laget med sin omsetning.

På den annen side er samvirke ikke noe mål i sig selv, Det er et hjelpemiddel som skal bringe medlemmene nytte. Har medlemmene i det lange løp ikke positiv nytte av samvirke-laget, går det ut, og laget må opphøre med sin virksomhet.

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

Her i landet har også mange samvirke-lag 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 forretningsvirksomhetens opphør fra 2492 samvirkeorganisasjoner i tiden 1900 - 1923.

Arsak til forretningsvirksomhetens opphør for 2492 samv.org. i årene 1900-1923.	Antall	Pct.
Dårlig ledelse	558	22,5
Mangel på interesse	556	22,4
For liten virksomhet	326	13,1
For få medlemmer	222	8,9
Kapitalmangel	282	11,3
Stor kredittgivning	187	7,5
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 alt	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 samvirke-lagene mislykkes. Det første vilkår for at tiltaket kan lykkes, er at det blir ansatt en dyktig og energisk driftsleder. Det er ønskelig at driftslederen er samvirke-mann, 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 samvirke-laget efter 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. Samvirke-lagene må ikke opfattes på samme måte som aksjeselskapene, hvor medlemmene bare deltar med sin kapital og hvor driften overlates til styret og driftslederen. I samvirke-lagene er innskuddskapitalen bare et mid-del i en felles virksomhet i motsetning til aksjekapitalen som er grunnlaget for virksomheten i et aksjeselskap. Samvirke-lagene oppnår sine resultater ved medlemmenes personlige samarbeide innen virksomheten. For at dette samarbeide skal bli mest mulig effektivt, må det være gjensidig tillid mellom medlemmene og driftslederen. Et lag kan gå på en måte hvis det har gode medlemmer, selv om driftslederen er mindre dyktig. Det kan også gå hvis driftslederen er dyktig, selv om medlemmene er dårlige samvirke-folk. Men et godt resultat oppnås bare ved et intimt samarbeide 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 pct. av lagene i det angitte tidsrum er gått inn. Disse to årsaker henger sammen med lagenes størrelse. Samvirke-lagets størrelse og omsetning er en av de viktigste faktorer for det økonomiske resultat.

Et samvirke-lag 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 utnyttelse av de faste driftsmidler,
2. bedre utstyr til varenes behandling, og derved bedre kvalitet og mindre arbeidsomkostninger,
3. det kan ansettes spesialister til de forskjellige arbeider, og arbeidet kan organiseres bedre,
4. billigere transport,
5. salg og kjøp kan skje mere fordelaktig,
6. bedre utnyttelse 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. 1000 kg. innveiet melkemengde i danske meierier. (Berichte über Landwirtschaft, Band 8, Neue Folge).

: Innveiet melke- : Annleggskapital :	:
: mengde pr. år : pr. 1000 kg. melk :	:
: kg. : kr. :	:
: Under 0,8 mill.:	228 :
: 0,5 - 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 smurning, brensel og kontorhold pr. 1000 kg. melk sterkt ned med stigende driftsstørrelse. Tabellen gjelder danske meierier.

Utgiftene i den minste gruppe er satt til 100.

: Innveiet melke- :		: Relativtall for utgifter pr. 1000 kg. melk til :				
: mengde, kg. :		: 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 sig slik:

: Innveiet melke- :		: Arbeidsutgifter pr. 1000 :	
: mengde, kg. :		: kg. melk, 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 personalnets størrelse ved forskjellige meierityper (Meld. fra N.L.H. 1923) hvorfra følgende tall er hentet:

: Innveiet melke- :		: Antall personer pr. mill. kg. melk ved :		
: mengde 1000 kg. :		: 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 og i noen grad opheve fordelene ved senkningen av de øvrige driftsutgifter. Men størrelsen må bli betydelig før disse fordeler opveies 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 samvirkemeierier for driftsåret 1925 som følgende tabell viser:

: Innveiet melkemengde : pr. år i mill. kr.	: Driftsutgifter pr. kg. melk:	
	: Danmark, öre.	: 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 Minnisota 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 årene 1922. Tallene for 1923 går i samme retning.

Utgifter i cents pr. tønne epler 1922.

:	: Omsetning i 1000 tønner :		
	: Under 8,5	: 8,5-18	: Over 18 :
: Antall lag	: 12	: 15	: 10
: Arbeidsutgifter:	26,5	22,4	21,8
: Ledelse	4,9	3,3	2,1
: Kontorhold	8,0	4,4	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 høist varierende, dels er også omsetningsmåtene så ulike at det er vanskelig å finne et brukbart sammenligningsgrunnlag. Ved de danske svienslakterier er derimot driftsforholdene så ens-

artet at det er fullt forsvarlig å gjøre en sådan sammenstilling. Efterfølgende tabell viser slakterienes driftsomkostninger pr. svin for året 1930. (Axelsen Dreier: Andelsselskaper i Danmark 1930).

Andelssvinaaslakterienes driftsutgifter pr. slakt.

Antall slaktinger i 1000.	lønninger: öre	dyrlegekontroll: öre	andre utg.: öre	driftsutg. ialt: öre
under 25	243	42	281	566
25 - 50	213	31	204	448
50 - 75	211	24	212	447
over 75	209	21	187	407

Også innen den norske samvirkebevegelse synes de store lag å være overlegne over de små. Efterfølgende tabell viser nettodriftsutgifter (omkostninger + overskudd) i % av den samlede omsetning i felleskjøpene 1926 - 29.

Omsetning: mill.kr.	Nettodriftsutgifter: i % av omsetn.	Relativ-tall.
under 2	6,9	100
2 - 4	3,6	52
over 4	2,9	42

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

I forbrukssamvirket er omsetningsutgiftene ifølge landbrukskandidat Kvålenes undersøkelser en del høiere 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 efter deres beliggenhet og efter antall utsalg pr. lag. Følgende tabell viser det økonomiske resultat i regnskapsåret 1930 for 195 forbrukslag i bygdene.

U omsetning

Omsetning pr. lag i 1000 kr.	Omsetn. pr. funksjoner i 1000 kr.	Omkostninger i % av omsetn.	Tilbakebetaling 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 opnå fordelaktigere varinnkjøp 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- : 50- : 100- : over :				
	: 25	: 50	: 100	: 200	: 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
Ialt driftsutg. i % av -"-	36,5	36,3	28,8	28,5	34,1
----"---- rel.tall.	100	100	79	78	93
Arbeidslønn pr. arbeider	3045	3190	3605	4844	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 arbeidskraften mere rasjonelt enn de små bakerier, da de kan gjennomføre arbeidsdeling og anvende arbeidssparende maskiner og redskaper i større utstrekning 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 nu sett at lagets størrelse har en avgjørende innflydelse 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 opnår man når den maksimale omsetningskapasitet utnyttes jevnest mulig til hver tid. Her skal nevnes et eksempel fra Bøndernes Salgslag, Trondheim. Ved en månedsomsetning på 500 tonn hoi var omkostningene 0,8 øre pr. kg., men ved en månedsomsetning på 1200 tonn hoi 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. Yderligere kan prisen forhøies ved at de kan gjennomføre en mere hensiktsmessig føredling, som først og fremst gir sig utslag i jevnere og bedre kvalitet, dernæst ved en større foredlingskvotient, bl.a. fordi avfall kan utnyttes bedre. Muligens kan de store lag også selge mere fordelaktig. Men la nu 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. Mork har for årene 1920-22 utført en beregning over utbetalte melkepriser ved meierier med mindre enn 400000 kg. og meierier med mer enn 400000 kg. melk. ("Produksjonsmeierienes drift", Norsk Meieritidende 1924.) Beregnes de utbetalte melkepriser ved de sistnevnte meierier i % av de førstnevnte, stiller de sig således:

Meieritype		Melkepris ved de stør- re meierier i % av pris- en ved de mindre.
Feitostysterier 1920	113	
1921	106	
1922	103	
Kombinerte meierier		
1920	108	
1921	109	
1922	112	
Gudbrandsdals- ysterier		
1920	121	

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

19 mysostysterier i Opland 1929.

	: Innveiet melkemengde i 1000 kg.:		
	: under 400	: 400 - 800	: over 800:
Antall ysterier.....	6	5	8
Produktutbytte pr.100 kg.melk:			
geit mysost, kg.....	10,4	11,4	10,9
kasein og magerost,kg..	4,7	5,1	5,3
Melken utbragt i brutto,öre..	17,0	19,2	18,6
Driftsutgifter ialt " ..	5,4	3,6	2,9
Melken utbragt i netto, " ..	11,6	15,6	15,7

Henkelmann har også beregnet hvor meget de forskjellige størrelsesklasser innen danske og tyske (rinske og westfalske) samvirkemeierier har betalt produsentene pr. levert kg. melk i drifts-året 1925.

Årsmelkemeng- de i mill. kg.	Utbetalt pr.kg.melk	
	Danske meierier: öre	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 melkepris ikke kan tillegges noen betydning. Regnskapene tyder også på at disse bedrifter har hatt store utgifter til nyanskaffelser i disse år.

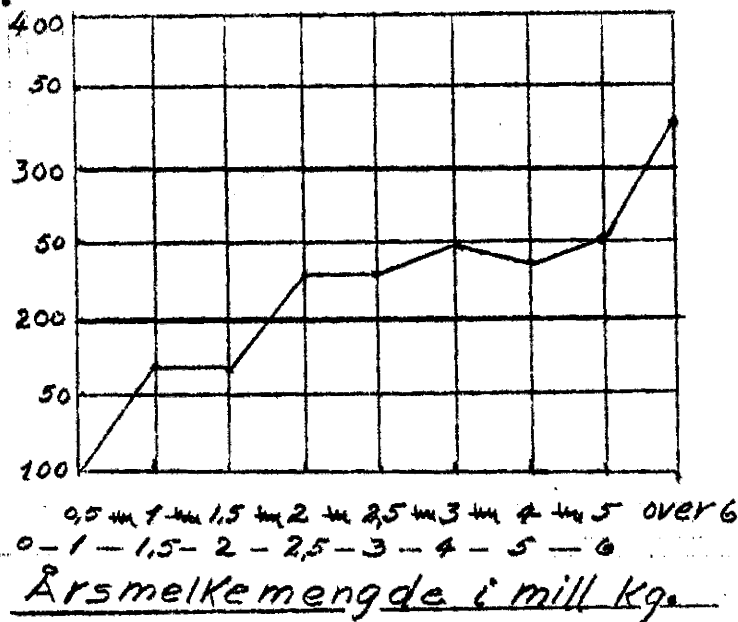
De store lags fordeler ligger i at de kan skaffe sig bedre innretninger til foredlingen, kostbarere og mere tidsmessige maskiner og sette spesialister til de forskjellige arbeider. Dette har ikke de små lag alltid økonomisk evne til å gjøre og det viser sig i kvaliteten og prisene. Følgende tabell fra Minnesota Technical Bull. 26 syner forholdet mellem omsetningens størrelse, kvaliteten av flöten og smörprisen.

: Smörprod. :	Opnådd mid-	Gj. sn. kva-	Gj. sn. pris :
: 1000 :	delpris pr. :	litetsgrad :	pr. pund smör :
: pund. :	pund smör. :	av mottatt :	av samme grad :
:	cents. :	flöte. x) :	flöte. :
: 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 :

Størrelsen avgrenses opad 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 fremgår det at utgiftene til transport av melken til meieriet i forhold til melkemengden öker jevnt med tiltagende størrelse av meieriene. Se diagrammet.

Transportomkostning
öre pr. mill. Kg.
melk



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

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 samvirkelag skal trives:

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

2. Medlemmene må være tilfredse med lagets arbeide.

En bør aldri starte et samvirkelag uten å ha sikret en viss minimumstilslutning. Dernæst må en undersøke mulighetene for å utvide bedriften senere og betingelsene for at laget kan gå godt.

Gjelder det melkeomsetning eller lag som skal arbeide for fremgang innen husdyrholdet, bør en regne med at melkemengdene pr. ku vil øke med fremgang i avl, foring og stell. Derfor bør en alt fra starten sørge for at det er adgang til å utvide bedriften senere, hvis det skulde bli aktuelt. Det bør også advares mot å gå til svære utvidelser eller store påkostninger i høikonjunkturtider. 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 salgssamvirkelag den pris produsenten opnår 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 samvirkelagenes ophør. Disse tre årsaker står nær hinannen. Dårlig regnskapssystem vanskeligjør både oversikten over forretningens gang og revisjonen. Og så vel dårlig regnskapssystem som mangelfull revisjon kan fremme uærlighet hos ledelsen.

Derfor må samvirkelagene først og fremst sørge for et hensiktsmessig regnskapssystem. Har man ikke tilstrekkelig kyndighet i regnskapsvesen selv, må man søke sakkyndig bistand.

Revisjonen bør utføres av menn som står helt fritt både til lederen og styret. Vennskaps- og tillidsforhold mellom revisjon og ledelsen har ofte vært årsak til at det begås uærlighet.

V. Landbrukets stilling i omsetningen.

1. Konsentrasjonsprinsippet. Det moderne omsetningsapparat kan skjematisk deles op i et samlingsystem og et foredlingsystem. Disse to system danner to trekanten som berører hverandre med spissene. Særlig passer dette billede på omsetningen av landbruksprodukter, hvor antallet av produsenter ofte er meget stort i forhold til varemengden.

Noe anderledes blir forholdet i visse deler av industrien hvor centraliseringen og konsentrasjonen av produksjonen er nådd lenger og kan drives langt videre enn i jordbruket.

Også innen landbrukssamvirkets salgsorganisasjoner 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 mellemlødd mellom produsentene og forbrukerne forminskes. Vi kan betrakte den etter dens art fra et juridisk-teknisk synspunkt eller etter den måte den ytrer sig på: hvorvidt den tar sikte på horisontal eller vertikal forenkling av omsetninge.

Juridisk konsentrasjon består i at antallet av juridisk selvstendige personer i omsetningen forminskes. De tekniske organer kan fortsette sin virksomhet som før, men de opphører å være selvstendige 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 sig 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 stod 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 melleminnstanser enn før. Når antallet av melkeutsalg i Trondheim ved hjelp av melkecentralen 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 almindelighet er det en nær forbindelse mellom den tekniske og juridiske konsentrasjon, og den ene form for konsentrasjon vil i regelen følges av den annen. En juridisk nyordning vil med tiden også føre til tekniske forandringer. På samme måte vil forandringer ved den tekniske side av omsetningen virke inn på de juridiske forhold (eiendomsforhold og kontraktsforhold). Når to salgslag slutter sig sammen, er det først en juridisk konsentrasjon. Men hvis denne sammenslutning fører til en samling av tilbudet, så man kan opnå direkte handølsforbindelse 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 mellemlødd som de enkelte varepartier må passere fra produsent til forbruker. I det første tilfelle foregår konsentrasjonen i horisontal retning, i det annet tilfelle i vertikal retning. Et typisk eksempel på konsentrasjon i horisontalplanet er den tidligere omtalte omorganisering av melkeomsetningen i Trondheim, hvorved antallet av melkeutsalg blev 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 opmerksom 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 samvirkelag for salg av jordbruksprodukter, f. eks. et eggslag, er dette i første rekke en økning av antallet av organer i omsetningen, 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 betydning. Den øieblikkelige virkning av samvirket er en annen enn den varige.

Det vil i almindelighet 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 annen side vil den vertikale konsentrasjon i sin tur øke den horisontale konsentrasjon. Det er dog ikke alltid den horisontale konsentrasjon tar sikte på å opnå vertikal konsentrasjon. Det kan være mere påkrevet å søke markedet utvidet og forbruket hevet. Og fordi man derved må søke ut på nye markeder, kan resultatet bli at man øker mellemleddenes antall i omsetningen. Men da omsetningen økes og forbruket heves, vil det bli lettere avgang for produktene, og produsentene opnår jevnere og høiere priser enn de ellers vilde opnå.

Hvor langt skal denne konsentrasjon i landbrukets salgs- og foredlings-samvirke foregå? I almindelighet kan man si at det lønner sig ikke å gå lenger enn til knutepunktet mellom samlingsssystemet og fordelingssystemet. I enkelte høve kan det likevel være fordelaktig å gå helt til forbrukerne. Det har lyktes samlakteriene i Bergen og Trondheim å få et ganske betydelig detaljsalg av foredlede kjøttvarer, og meieriene har også oftest overtatt detaljsalget av melk selv. Hvorvidt der skal gås til detaljsalg eller ikke vil avhenge meget av om detaljhåndelen på forhånd er tilfredsstillende organisert.

Rasjonaliseringen av omsetningen innen fordelings-systemet bør dog i almindelighet løses fra den annen side, av forbrukerne selv, 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 nu 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 sistne 30 % kjøpes av C.W.S. som har 5 innkjøpekontorer 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 sentrallager eller direkte til de engelske forbrukslag. Kontrakten mellom andelsmeieriene og de engelske innkjøpskontorer er meget fri. Meie-

riekt forplikter sig til å levere sin produksjon hver uke gjennom en periode på 3-6 måneder. Avregningen skjer på grunnlag av notering- en på smør i Kjøbenhavn, slik at dette er minimumspris; regelmessig blir det også betalt en overpris over dette. Forholdet er meget sta- bilt, og det finnes meierier som gjennom flere 10-år har levert he- le 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 selv eiendomsretten over kornet helt til det kommer frem. Dette utelukker spekulasjonsfortje- neste og unødige avgifter. C.W.S. kjøper hvete av poolen og maler det på egne møller og fordeler melet 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 almindelige verdenspris som bestemmes av verdensmarkedet. Det synes ikke å foreligge noen for- ventning fra engrosselskapet om å få kjøpt kornet billigere av hve- tepollen fordi det er et samvirketiltak, eller fra hvetepoolens si- de om å få bedre betaling av det engelske engrosselskap. Når så man- ge forsøk på en sådan forbindelse mellom produsent og forbruker ikke har hatt held med sig, skyldes det at de to grupper ikke har vært organisert på en sund og forretningsmessig måte. Derved er det op- stått vanskeligheter med hensyn til priser, kvaliteter og betaling. Ofte har forbrukerne ventet at de skulde billigere av de kooperative salgsorganisasjoner, og produsentene har ventet å få overpris på si- ne varer. Videre har forbrukerne, når de har hatt med små produsent- grupper å gjøre, ikke alltid fått produkter av ensartet, jevn kva- litet. Produsentene på sin side har hatt en unødig økonomisk risiko ved å innlate sig med løst organiserte forbruksgrupper. Økonomisk ansvar hos forbrukerne og tilbud av en kvalitet en kan stole på, er de viktigste betingelser for at et slik samarbeide skal lykkes. Det er også bra hvis de to grupper har litt sympati for hverandre. Bøn- derne trenger å studere og forstå forbrukernes interesse, og forbruk- ernes bør få mere kjennskap til jordbrukets salgsorganisasjoner. Beg- ge parter bør kjenne hverandres problemer. Hvis produsentene for- står samvirket og dets mål, vil dette hjelpe til å frigjøre dem fra den tendens de har til å betrakte sig som et ledd i det kapitalistiske profittsystem. Og hvis forbrukerne får et gløtt inn i jordbrukets stilling, vil det fjerne den opfatning at landbrukets salgsorganisa- sjoner 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 bring- es på markedet. Jo større foredling produktene må gjennomgå, og jo mere arbeide og omhu dette krever, dess sterkere blir den samvirke- messige omsetnings stilling. Omvendt: jo kortere veien er fra pro- dusent til forbruker, dess mindre plass får samvirkets salgsorganisa- sjoner. I slike høve har samvirkeorganisasjonene vanskelig for å kon- kurere. I sin almindelighet gjelder den regel at i nærheten av de sto- re markeder er det størst konkurranse mellom de private handlende, så det er lettere for produsentene å få solgt sine produkter. Der er det mindre behov for landbrukssamvirket enn lengere borte. Men også nær markedet kan det medføre fordeler for produsentene å organisere om- setningen samvirkemessig. Det må således gjøres når man vil regulere tilførslene og prisene.

Et eksempel på hvordan avstanden fremmer den samvirke- messige omsetning har vi i de danske og irske salgsorganisasjoner

for det engelske marked, og i de kaliforniske fruktsalgslag som har sitt marked i de vestlige stater. Store distrikter med overskuddsproduksjon og fjerntliggende markeder er i de nevnte høve en meget vesentlig årsak til den sterke stilling disse salgsgeselskaper inntar. Av samme grunn er eggomsetningen i U.S.A. meget sterkt organisert i Stillehavsstatene som må søke marked for sine egg i og omkring New-York; mens eggomsetnings-samvirket er lite utviklet i Øststatene.

2. 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 sunde 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 sig leverandører av og kunder for varene. Den private handelsmål er at handelsfortjenesten skal bli størst mulig. Produsenten og den private forretningsmann har her motsatte interesser. Den ene ønsker så høie priser som mulig, den annen 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 bevisst eller ubevisst til å trykke de priser produsentene burde opnå. Dette skyldes vesentlig fordelingen av handelsrisikoen. I det øieblikk salgskontrakten er avsluttet har produsenten sikret sig dagpris og ført all risiko for fremtidig prisnedgang over på salgsgeselskapet. 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 skulde tilsi, men oftest løser laget sig fra risikoen ved å selge snarest mulig. På denne måte blir nok produsentene løst for risiko for prisnedgang efter at levering har funnet sted, men salgsgeselskapet blir ute av stand til å løse en av sine viktigste oppgaver: å utjevne de tilfeldige prisforandring-er.

Den viktigste fordel ved 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 efter deres mening usikre oppgjør ved kommisjonssalg eller pooling. I det tilfelle kan organisasjonene bli nødt til å optre som faste kjøpere for å sikre sig de nødvendige varekvanta å for å legge en basis for de priser de private opkjøpere må betale, idet laget søker å betale så høi pris som det er mulig. Bøndernes salgslag i Trondheim kjøper såvel levende krøtter som andre produkter i fast regning.

Kommisjonshandel gir med hensyn til forholdet mellom produsent og organisasjon visse fordeler. Produsenten gir salgsgeselskapet fullmakt til å selge produktene på den beste måte. Derved skapes et tillidsforhold 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 opnår. 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, opnår produsenten bare en lav pris. Parti nr. 2 blir stående usolgt. Neste dag kommer det frost, prisene stiger, og produsent av parti nr. 2 opnår en pris som ligger adskillig 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 salgsløp av de produkter som blir solgt i en periode (poolperioden) blir samlet i en kasse og fordelt mellom leverandørene i forhold til produktmengden og produktens 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 annen, uaktet potetene forutsattes å være av samme beskaffenhet og var sendt samme dag. Selv om den første vilde være tilfreds, vilde ikke den annen være det, og såvel han som andre vilde ha følelse av at laget behandlet medlemmene forskjellig. Det undgås ved benyttelsen av pooling, og derfor står poolene organisasjonsmessig sterkere enn salgslag organisert etter noen av de andre organisasjonsformer. Alle som leverer likevektig vare innen samme tidsrum, får samme pris, gjennomsnittsprisen i den periode, uten hensyn til hvor meget 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 senkning av kvaliteten av de produkter laget omsetter. De produsenter som vil fortsette å fremstille kvalitetsvarer vil forlate laget, og dette vil litt etter litt bli et salgsted 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 samvirkeslakterier anvendes en avregningsmetode som står pooling nær. Prisene fastsettes på forhånd etter markedsutsiktene og tilførselene og forandres 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 fastsettes etter poolperiodens utløp. 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 øieblikket.

Poolperiodens lengde veksler sterkt, fra en dag til ett år. Jo mere 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. Ofte må det utbetales forskudd før poolen har mottatt oppgjør. Dermed blir organisasjonens behov for driftskapital større, og hvis denne må skaffes tilveie ved lån, kan drift- en bli dyr.

For enkelte produkter er det store variasjoner i efterspørsel og tilbud i de forskjellige årstider, og dette må man ta hensyn 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 tilførselene. For produkter som produseres noenlunde jevnt hele året og har jevn efterspørsel, vil det være hensiktsmessig å bruke perioder fra en måned til en hel årstid (høst, vinter, vår).

Poolingsystemet tvinger salgsorganisasjonene 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 sig slik at et lite tap på et produkt veies op av vinning på et annet. Dette er produsentene ikke tjent med. En som selger sine produkter gjennom et salgslag som arbeider på distriktsbasis, har ingen interesse av å være med å betale det salgslaget har tapt på sin omsetning av høi fordi kalkulasjonene var feilaktige, eller fordi omsetningsapparatet klikket på en eller annen måte. Gjennom poolingsystemet skapes det klare forhold, salgsorganisasjonen har ikke høve til å dekke sine tap på et produkt ved å beregne sig høiere omsetningsmargin på andre produkter som er mere prisstabile.

Anvendt 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.
- 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: Eggboken. Oslo 1925.
---"--- Fjærfe til slakt. Oslo 1928.
- Gebhard, Hannes: Co-operation in Finland. London 1916.
- Gebhard, Hedvig: Översikt 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.
ved
- Innstilling til lov om Samvirkelag fra den kongelige resolusjon av 10. feb. 1922 opnevnte komite. Oslo 1925.
- Jesness, O. B: 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: Samvirkeboken. 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 10 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.

T i l l e g g t i l F o r e l e s n i n g e r

o v e r

L a n d b r u k s s a m v i r k e t .

av

Paul Borgedal.

M e i e r i b r u k e t .

Innhold.

A. Det norske meieribruks utvikling.

1. Oversikt.
2. Meierienes produksjonsretning.
3. Melkens avregning.

B. Eiendoms- og organisasjonsform.

C. Eldre videregående organisasjoner.

D. Melkesentralene.

1. Markeds- og prisforholdenes utvikling.
2. Melkesentralenes organisasjon.
3. Østlandets melkesentral.
 - a) Organisasjon.
 - b) Prisutjevningen.
4. De øvrige melkesentraler.

E. Regulering av tilførselen av meieriprodukter. Norske meieriers eksportlag.

A. Det norske meieribruks utvikling.

1. Oversikt.

Allerede omkring 1850 var det efter mønster fra danske herregårdsmeierier anlagt meierier ved enkelte storgårder. De første meierier av denne type er antagelig meieriene ved Sundnes på Inderøy i Nord-Trøndelag, Nesheim i Hå på Jæren og Tomb i Östfold. Disse meierier var imidlertid bare beregnet på å behandle gårdens egen melk, og da vi hadde få store gårder, kunde slike meierier ikke få nevneverdig betydning. Det var hos oss mere naturlig at flere gårder gikk sammen om felles behandling av melken. Derfor blev det også hos oss opprettet fellesmeierier tidligere enn i de fleste andre land. Det første meieri blev opprettet i Tolga i 1855 (Rausjödalen meieri). I Danmark blev det første meieri for fellesbehandling av melken fra flere gårder opprettet i 1863 i Marslev på Fyn. Men dette var et privatmeieri. Det første samvirkemeieri i Danmark blev opprettet i 1875 av 7 gårdbrukere i Kaslunde nær Odense. Hvert medlem hadde en stemme, og over- eller underskudd blev fordelt mellom de enkelte medlemmer i forhold til det belöp hver hadde levert melk for. Da eksemplet fra Kaslunde ikke blev påaktet, kan man si at de danske samvirkemeieriers historie først begynner i 1882 med opprettelsen av Hjedding meieri i Ribe amt. Dette meieri blev opprettet uten at stifterne hadde kjennskap til Kaslunde meieri som var opprettet etter samme prinsipp 7 år tidligere. Hjedding meieri blev brukt som forbillede for en rekke nye meierier som blev opprettet i årene nærmest etter 1882.

Fellesbehandling av melk er ellers ikke noe nytt fra det 19. århundre. Helt fra det 13. århundre har det vært sedvane i Sveits at et visst antall nabogårder turvis overløt hverandre sin melk, så man hver gang kunde yste av en større melkemengde. Allerede i 1815 blev det anlagt et fellesystem i kantonen Bern. I Nord-Amerika blev det første samvirkemeieri anlagt i 1851 og i England i 1889.

Rausjödalen meieri kan således sies å være det første samvirkemeieri i Norden. Det er i vedtektene betegnet som aksjeselskap, men etter sitt formål var det et samvirkemeieri, idet de økonomiske fordeler og ansvaret skulde deles etter den nytte hver enkelt hadde av laget, nemlig etter den melkemengde hver enkelt hadde levert. Meieriet blev opprettet av 30 gårdbrukere som kjøpte inn en større havnestrekning i Rausjödalen, tilstrekkelig til å fø 100 kyr. Selskapets kapital var delt på 100 aksjer, hver aksje gav rett til å delta med en ku. Selskapet for Norges Vel gav lån til driften og hjalp til med å få innkalt yster fra Sveits. Meieriet fikk flere vanskeligheter å kjempe med, og det blev nedlagt etter to somrers drift.

Eksemplet fra Rausjödalen smittet dog, og det blev i årene nærmest etter anlagt flere nye meierier på Östlandet. Formelt var disse for det meste rene aksjemeierier, da man ved deres opprettelse enda ikke hadde nogen juridisk anerkjent andelsform. I virkeligheten blev dog de fleste aksjemeierier drevet etter samvirkeprinsippene, idet driften ikke har vært anlagt på å bringe fortjeneste på kapitalen, men på å betale ut mest mulig for den mottatte melk.

I 70-årene får meieridriften for alvor fotfeste i Trøndelag. Den rettslige organisasjon blev her bragt i samhøve med samvirkeprinsippene. Kapitalen var vistnok oftest begrenset, men den blev skaffet tilveie ved lån mot medlemmenes solidariske ansvar. Avdrag og renter skulde utlignes på matrikkelskylden, men utbytte blev fordelt i forhold til den leverte melkemengde.

Til Vestlandet kom meieridriften i 1880-90 årene. Her blev samvirkeprinsippene gjennomført helt ut. I vedtektene heter

det i almindelighet at medlemmene skal være leverandører, og hvert medlem skal tegne så mange "korettheter" (andeler) som det antal kyr som gården kan fø år om annet. Overskuddet blev fordelt i forhold til levert melk. Det blev også innført leveringsrett og leveringsplikt.

Sist kom meieribevegelsen til Nord-Norge, hvor det første meieri blev anlagt i Steigen 1885; størsteparten av meieriene i denne landsdel er anlagt i årene 1898-1900.

Oprettelsen av nye meierier henger naturligvis sammen med konjunkturbevegelsen for meieriproduktene. Den store nybygning over Östlandet og i Trøndelag kulminerte i midten av 80-årene, og det kom nu en periode da mange meierier blev nedlagt. Årsaken til dette var at både smør- og osteprisene holdt sig svært lave. Da meieridriften igjen i begynnelsen av 90-årene fikk en ny opgangssperiode, var det Vestlandet som gikk i spissen. Efter dansk mønster blev det opprettet smørmeierier som var beregnet på smørlagning med hjemsendelse av skummetmelken. Særlig sterk var nybygningen i distrikter hvor meieridriften tidligere var ukjent. Som eksempel kan nevnes at i Romsdalen var det før 1890 bare 6 meierier, men i løpet av noen få år blev det anlagt så mange nye meierier at antallet i 1898 var steget til 166. En stor del av disse meierier er dog senere nedlagt. I det samme tidsrum blev det også anlagt ca. 60 nye meierier i Nordland fylke. I alt øket antallet av meierier i 10-årsperioden 1890-1900 med 533 anlegg, og de fleste nye anlegg var smørmeierier. En stor del av disse anlegg var ikke levedyktige. I 1925 var det bare 49 smørmeierier igjen, resten var enten gått inn eller gått over til mere allsidig drift.

Tabell 1. Antall meierier og innveiet melkemengde.

År	Antall anlegg.	Innveiet melke mengde, tonn.	Innveiet melkemengde pr. meieri, tonn
1875	106	16 739	158
1890	307	77 278	250
1900	845	184 024	220
1910	742	277 765	370
1915	698	304 807	430
1920	552	281 434	510
1925	602	351 869	580
1926	619	368 323	600
1927	614	380 375	620
1928	645	393 457	610
1929	650	408 900	630
1930	643	427 676	670
1931			
1932			
1933			
1934			
1935			

Tilbakegangen av antall meieranlegg i perioden 1900-1915 betyr ikke at meieridriften gikk tilbake - tvertimot. En stor del av de nedlagte meierier var små anlegg som hadde for liten melkemengde til å kunne opnå rasjonell drift. Mange av disse anlegg blev slått sammen med andre meierier. I virkeligheten foregikk det en meget sterk konsentrasjon av meieridriften i disse år. Melkemengden pr. meieri steg fra 220 til 430 tonn. Siden er den fortsatt å stige så den i 1930 var 670 tonn. Denne bevegelse har i høi grad styrket meieridriftens stilling. Det fremgår nærmere av avsnitt C. kap. IV. at meieriernes melkemengde er av avgjørende betydning for

det økonomiske resultat av meieridriften. Driftsutgiftene pr. kg. melk avtar med stigende melkemengde, og den utbetalte melkepris til leverandørene øker. Tabell 2 viser nærmere hvordan forskyvningen i meierienes størrelse er foregått.

Tabell 2. Meierienes størrelse.

År	Antall meierier med innveiet tonn melk pr. år					
	under 100	100-200	200-500	500-1000	1000-2000	over 2000
1900	310	247	207	47	7	7
1910	225	196	203	65	28	15
1915	178	173	198	85	32	21
1920	116	106	187	86	34	23
1925	105	114	185	123	40	35
1926	112	126	185	118	42	36
1927	106	111	197	116	48	36
1928	125	111	198	128	42	41
1929	137	108	188	121	52	44
1930	129	100	188	128	53	44
1931						
1932						
1933						
1934						
1935						

Mens antallet av små meierier går tilbake øker antallet av store. Når antallet av meierier med under 100 tonn innveiet melk viser stigning i de siste år, skyldes dette at det i den senere tid er opprettet mange nye setermeierier som alle kommer i denne gruppe. Stort sett har antallet av meierier med under 1/2 mill. kg. melk vært i tilbakegang, mens antallet av meierier med over 1/2 mill. kg. har vokset. Men vi har fremdeles for mange små anlegg som har store driftsutgifter og som derfor opnår en lav avregningspris for leverandørens melk. Med de forholdsvis gode samferdselsforhold som vi nu har, er det betingelser for å gjennomføre en langt sterkere konsentrasjon av meieridriften, og en sådan konsentrasjon vil komme den tilgode i form av mere rasjonell drift.

Sammenlignet med våre naboland har vi liten melkemengde pr. meieri. Etter siste opgave var den innveiede melkemengde pr. meieri:

Danmark	1930	3490	tonn
Sverige	1929	1200	"
Finnland	1928	870	"
Norge	1930	670	"

2. Meierienes produksjonsretning.

Uaktet meieribruket i de siste årtier har gått meget sterkt frem, er det kun ca. 35% av den samlede melkeproduksjon som omsettes gjennom meieriene. Med utgangspunkt i Statistisk Centralbyrås beregninger over melkeproduksjonens størrelse kan vi sette op følgende oversikt over melkeproduksjonens anvendelse i 1930.

Melkeproduksjonen i alt	1236	millioner kg.
Svinn 5%	62	- " - " -
Nyttbar produksjon	1174	millioner kg.
Til for	160	mill.
Anvendt ved meieriene	428	"
	587	- " - " -
Forbruk og salg på gårdene	587	millioner kg.

Ved beregningen av dette forbruk er det gått ut fra at der brukes 60 kg. pr. spedkalv, 350 kg. pr. livkalv, 500 kg. pr. gjøkalv og 20 kg. pr. smågris. Av den melk som levertes til meieriene anventes i 1930 46.5% til direkte salg, mens der av resten blev benyttet like meget til smør og fetostysting, nemlig henholdsvis 26.8% og 26.7%. Efterfølgende tabell 3 viser nærmere hvordan melkeanvendelsen ved meieriene har utviklet sig. Man vil legge merke til at før krigen gikk utviklingen i den retning at mer og mer av den innveiede melk blev anvent til direkte salg, mens smørproduksjonen i prosent av i alt innveiet melk gikk tilbake. Med tilbakegangen i melkeproduksjonen under krigen foregikk den utvikling i forsterket tempo, slik at direkte salg gikk op til ca. 70% og smørproduksjonen falt til ca. 12% av den innveiede melkemengde. Efter krigen har melkesalgets relative betydning vært i tilbakegang, mens forholdsvis mer av melken etterhvert anvendes til smør og ost. I de to siste år er forbruket av magermelk til før øket betraktelig der ved at meieriene er blitt tvunget til å returnere betydelig mere magermelk enn tidligere.

Tabell 3. Melkens anvendelse utenom kondenseringen prosentvis fordelt.

År	Prosent anvendt til		
	smørproduk- sjon	fetostyst- ing	direkte salg.
1875	66.2	8.8	25.0
1890	63.6	6.4	30.0
1900	53.9	7.5	38.6
1910	38.7	7.1	54.2
1915	28.4	9.7	61.9
1920	12.2	18.0	69.8
1925	23.4	25.5	51.1
1926	27.8	22.8	49.4
1927	25.2	24.2	50.6
1928	24.7	24.9	50.4
1929	26.5	24.6	48.9
1930	26.8	26.7	46.5
1931			
1932			
1933			
1934			
1935			

Utviklingen i vår meieridrift har ellers gått mot mere allsidig drift. Det fremgår av tabell 4. I denne er meieriene fordelt i produksjonsgrupper. For å kunne komme i en spesialgruppe, må minst 90% av melken være brukt til vedkommende gruppes hovedproduksjon. Det fremgår av tabellen at antallet av meierier med blandet drift i 1920 var 100 stk. eller 18.2% av alle meierier, i 1930 var antallet steget til 191 stk. eller 27.9% av alle anlegg. Samtidig er antallet av produksjonsmeierier med ensidig drift gått tilbake. I 1920 var det 137 smørmeierier, komb. smør- og ostemeierier og fetostysterier, tilsammen 24.9% av alle meierier. I 1930 var det i alt 93 slike anlegg eller 14.5% av alle meierier. Men enkelte nye meierityper for spesialproduksjon er tiltatt i antall. Dette er tilfelle både med setermeieriene, gammelostysteriene og mysostkokeriene.

Tabell 4. Meierienes fordeling efter produktionsretning.

	1920	1925	1930	1931
Melkesalgsmeierier.....	65	51	63	
Mottagelsesstasjoner.....	219	244	208	
Smörmeierier.....	44	49	59	
Setermeierier.....	-	6	34	
Komb. smör- og ostemeierier.....	46	63	20	
Gammelostysterier.....	6	14	13	
Fetostysterier.....	47	39	14	
Mysostkokerier.....	18	35	37	
Meierier med blandet drift.....	100	96	191	
Kondenseringsfabrikker.....	5	5	4	
I alt antall meierier	550	602	643	

Produksjonen av meieriprodukter har vært i jevn stigning. Tabell 5 viser utviklingen i produksjonen av de viktigste meieriprodukter efter 1875.

Tabell 5. Meierienes samlede produksjon i tonn.

År.	Smör	Magerost	Fetost	gøit- og flöte- mysost	mager mysost og prim
1875	298	370	158	-	-
1890	1440	1569	515	-	-
1900	3580	1341	1256	-	1716
1910	3707	3044	1772	-	2981
1915	3070	1818	2541	-	2640
1920	1157	2427	4465	-	4201
1925	2668	3324	5097	2502	3867
1926	3355	3716	4293	2526	2895
1927	3246	4076	4737	3409	2919
1928	3299	3796	5092	3337	2946
1929	3768	4086	4930	3718	2575
1930	3945	3795	5964	3734	2408
1931					
1932					
1933					
1934					
1935					

3. Melkens avregning.

Som nevnt under avsnitt C. kap. V forutsetter den avregningsmetode som meieriene anvender (pooling) at man tar det nødvendige hensyn til kvaliteten. For det ene er det som regel dyrere å fremstille et produkt av høi kvalitet, og for det annet betinger det en høiere pris. Det er klart nok for så vidt den anvendes til f. eks. smörlavning. Men den vil også betinge en høiere pris til konsum fordi den stimulerer forbruket, mens en dårlig melk virker hemmende på forbruket.

Vi har tidligere nevnt at melkesalget er vårt meieribruks viktigste melkeanvendelse. Vi skal også se at melkesalget har vært betydelig fordelaktigere i økonomisk henseende enn å forodde melken til smör og ost. I 1931 var således indeksen for utsalgsprisen på helmelk i byene 159 når 1914 settes lik 100, mens indeksen for meieriprodukter i driftsåret 1931-32 var 107 når 1913-

1914 settes lik 100. Av meieriernes inntekter ved melkesalget kommer over 40% fra salg av flöte og skummetmelk. Hvis man regner med de utsalgspriser som Statistisk Centralbyrå opgir for melk i våre byer, fordeler inntektene av melkesalget sig som følgende tabell viser:

Tabell 6. Melkesalgsinntektenes opprinnelse, prosentisk fordelt.

År	Helmelk	Flöte	Skummetmelk
1928	60	31	9
1929	59	33	8
1930	58	34	8

Hvis man regner at man ved et meieri kan få solgt 2/3 av den melk som går til konsum som helmelk og resten som flöte og skummetmelk, blir melkesalgsinntektene pr. 100 kg. ved forskjellig fettprosent i melken og med en utsalgspris på 26 öre for helmelk, 7 öre for skummetmelk og 130 öre for flöte (II prisgruppe, våren 1932):

3.0% fettkr.	26.17
3.5" " "	27.30
4.0" " "	28.44.

Det fremgår av dette at en fetere melk bidrar til å öke inntekten av melkesalget, idet flötemengden blir større. Da melkesalget er av vesentlig betydning for meieribruket's økonomi, vil dette forhold gi meieriene den aller største oppfordring til å arbeide for å få fetere melk.

Fet melk gir større utbytte av produksjonen og større inntekter av melkesalget enn magre melk. Det er også billigere å produsere en bestemt produktmengde av en liten melkemengde enn av en større. Dermed kan man også bringe produksjonskostningene nedover. Men skal meieriene kunne kreve at leverandörene skal levere fet melk, må de også betale melken efter dens fettinnhold. Til tross for den overordentlig store betydning som melkens fettinnhold og kvalitet forövrig har for meieridriftens økonomiske resultat, har det dog til for noen år siden gått temmelig smått med å få innført kvalitetsbetaling for melken. I mange meierier har man overhodet ikke foretatt regelmessig bestemmelse av melkens fettinnhold. I 1925 var det således bare 63% av meieriene som foretok regelmessig fettbestemmelse og 2.5% som foretok reduktasepröve.

Tabell 7. Avregningsform og kvalitetsundersökelse.

Antall meierier med:	1925	1930
Regelmessig fettbestemmelse	379	544
Reduktasepröve	15	152
Avregning efter fettinnhold	289	499
" " fast pris	155	144

Bare 289 meierier av de 444 som gav opplysning om avregningsform opgav at de betalte efter melkens fettinnhold. Dette var bare 48% av alle meierier eller 65% av de meierier som gav opplysning om avregningsform. Man har grunn til å tro at de fleste av de meierier som ikke gav slike opplysninger betalte efter fast pris, og 48% er antagelig nærmere det riktige forhold enn 65%.

I de siste år har dog fremgangen vært betydelig større. I 1930 foretok 85% av meieriene regelmessig fettbestemmelse og

23% reduktaseprøve. Antallet av meierier som avregnet melken efter fettinnholdet var øket til 77.8%. Dette er en betydelig fremgang i løpet av 5 år. Men det er enda 1/5 av meieriene som ikke tar hensyn til melkens kvalitet, men betaler en fast pris uten hensyn til om melken inneholder 4% fett og derved betinger et forbruk av 21.3 kg. melk pr. kg. smør, eller om den inneholder bare 3% fett, hvorved det vil gå med 28.6 kg. melk til 1 kg. smør.

B. Eiendoms- og organisasjonsform.

Det er karakteristisk for den norske meieridrift at leverandørene helt siden ~~kraksiden~~ meieribruket fikk fotfeste i landet, har eiet og drevet de fleste meierier selv. Vi har hatt lite av privat meieridrift og forholdsvis få av fellesmeieriene har vært bortforpaktet.

Ved den første fullstendige telling over eiendomsformen i 1900, eiet leverandørene 83% av alle meieranlegg, mens 17% var private anlegg. Dette forhold holdt sig uforandret helt til 1920. Siden den tid er stadig flere av meieriene kommet over på leverandørenes hender, slik at leverandørene de siste år har eiet omkring 90% av alle anlegg. Det er neppe noe land hvor andelsmeieriformen er mere almindelig. Til sammenligning skal anføres at i Sverige var antallet av andelsmeierier i 1929 43% av alle meierier, i Finland i 1930 36% og i Danmark 1914 80%.

De fleste andelsmeierier drives hos oss for andelshavernes regning. Før krigen og utover til 1920 var ca. 12-15 % av meieriene bortforpaktet. Siden er antallet gått ned så det i 1930 bare utgjorde 7.9% eller 45 meierier. Forpaktningssystemet passer bra under forhold hvor det gjensidige tillidsforhold og den økonomiske modenhet som er nødvendig i det økonomiske samvirke, er lite utviklet. Men når den større erfaring og innsikt kommer, vil drift for leverandørenes regning være å foretrekke. Særlig vil det gjøre sig gjeldende nu da sentralene regulerer og ordner såvel salget av konsummelk som produkter, hvorved bestyreren og styret i høiere grad enn før kan konsentrere sig om den tekniske side av meieridriften.

Da meieridriften begynte her i landet var samvirke som bedriftsform lite kjent og lite prøvet. Det var derfor naturlig at de første fellesmeierier blev organisert som aksjeselskaper, som da var den eneste kjente form for økonomisk sammenslutning. I realiteten var dog de fleste aksjemeierier å regne som andelsmeierier. Særlig tydelig kommer andelskarakteren frem i det forhold at de aller fleste aksjemeierier ikke blev anlagt for å gi aksjonærene kapitalprofitt, men for å gi den best mulige betaling for leverandørenes melk. Dette gjelder både for de meierier hvor alle aksjonærene var leverandører, og for de meierier som blev opprettet på initiativ av jordbruksinteresserte menn og med disse som hovedaksjonærer. Da samvirket som bedriftsform blev kjent og efterhvert vant fremgang, blev de fleste nye meierier organisert som andelsmeierier. I den senere tid har også endel av de gamle aksjemeierier forandret organisasjonsformen, slik at de nu også formelt er andelsmeierier. Denne omorganisasjon har budt på betydelige formelle vanskeligheter, og det er derfor enda en del av meieriene som i navnet er aksjeselskaper. I virkeligheten står dog de fleste av disse meierier så nær andelsformen i organisasjon at det knapt er noen reell skilnad mellem disse og de rene andelsmeierier. En nærmere undersøkelse vilde antagelig vise at det også finnes aksjemeierier som er mere samvirksmessig innstillet enn enkelte andelsmeierier.

I denne oversikt er derfor aksjemeierier som drives av leverandørene regnet som andelsmeierier.

Det er flere ting som gjør at aksjeselskapet som organisasjonsform er uheldig og vil bli til hinder for en sund utvikling i meieridriften. I aksjeselskapet er formålet å få størst mulig utbytte på kapitalen ved å kjøpe inn råstoffer, i dette tilfelle melk, som foredles og omsettes for egen regning og risiko. Produzentene blir derved bare selgere av melken til en kontraktmessig bestemt pris og får ingen innflydelse på anleggets drift. Uten en gjennomført kvalitetsbetaling av melken, vil den melk som de rene aksjemeierier mottar, ofte bli av dårlig kvalitet. Det er anderledes når leverandørene selv blir økonomisk interessert i meieriets drift. Da melken blev levert til et aksjemeieri, lukket man øinene hvis melken fra naboenes gård ikke var så ren og frisk som den burde være; "men da både Per og Pål kom til å eie meieriet selv, da skulde nok Per holde øie med Pål og hans kyr og hans melkespand", skriver professor Bøggild om andelsmeieriene i Danmark, og det samme kan også sies om forholdene i Norge.

Aksjeselskapsformen er uhensiktsmessig fordi leverandørene ikke blir gjort interessert i å levere god melk til meieriet, og god melk er hovedbetingelsen for et godt resultat av meieridriften. Det gikk heller ikke lenge før man blev klar over at det var nødvendig å gjøre leverandørene økonomisk interessert i driften. Derved opstod en organisasjonsform som formelt var et aksjeselskap, men som i realiteten var en mellomting mellom et aksjeselskap og et samvirkelag. I enkelte eldre meierier finner man inntil 3 forskjellige interessegrupper samlet i en organisasjon, nemlig (1) aksjeeiere som ikke leverte melk til meieriet og som derfor hadde interesse av at innkjøpsprisen på melk blev lavest mulig, (2) aksjeeiere som også var leverandører, og som efter forholdet mellem tegnet aksjekapital og levert melkemengde dels var interessert i størst mulig utbytte på aksjekapitalen, dels i størst mulig melkepris, og (3) leverandører som ikke var aksjonærer og som derfor bare var interessert i at melkeprisen blev høiest mulig. Dette er en organisasjonsform som i sig selv innbyr til interessestrid. Når det likevel er gått forholdsvis bra, kommer det av at det har vært forholdsvis få aksjonærer som ikke var leverandører og at aksjene var fordelt nogenlunde i forhold til antallet av melkekyr. Med hensyn til driften var forskjellen mellom aksjemeieriene og samvirkemeieriene ikke så stor. Oftest hadde aksjemeieriene det samme formål som samvirkemeieriene: å omsette melken slik at leverandørene fikk størst mulig utbytte.

Som et eksempel på hvordan samvirkeprinsippet har skjult sig i aksjeselskapets organisasjonsform, kan vi nevne vedtektene for vårt første samvirkemeieri, Rausjødalens meieri, dattert Tolga Hytteplass 1856. Her står det blandt annet:

"§ 2. På nævnte eiendom (Rausjødalen) skal havnes med 100 melkekyr.

§3. Eiendommen med besetning og mere som til denne er nødvendig, inndeles i 10 hoveddele og 100 aktier.

§4. Hver hoveddel består av 10 aktier og på hver av disse skal havnes med en ko"

Det er ikke tvil om at dette er et samvirkelag. Riktignok er ikke medlemskapet åpent, men det er ofte at man av praktiske grunner er nødt til å begrense åpenheten i meieriene. De andre bestemmelser i vedtektene fører automatisk til anvendelse av de andre samvirkoprinsipper.

I vedtektene for Bröttum meieri som blev anlagt 1861 og som har vært forbillede for mange meierier på Östlandet, heter det:

ved

"§1. Ysteriet opprettes for/ysting og tildels ved kjerning og ysting på en for aktionærene fordelaktig måte at skaffe avsætning for den fra husholdningene overflödige melk i Bröttum.

§2. Ysteriets kapital söges bragt til 6000 Spd. hvorav 4000 Spd. ved aktietegning à 100 Spd. pr. aktie og 2000 Spd. ved lån på billigst mulige vilkår.

§3. Aktiebrevene lyder på navn,.....

I tilfælde av transport kan denne kun skje med bestyrelsens samtykke.

§8.I enhver generalforsamling tilkommer eierne 1 stemme pr. aktie, dog således at ingen aktionærer må have over 4 stemmer, ligesom han må være personlig tilstede.

§10. For det i § 2 nevnte lån bliver af bestyrelsen at utstode de nödvendige gjeldsdokumenter på interessentskabets vegne og hefter enhvers andel i ysteriet, med inventarium og beholdninger som pant i det samlede interessentskab. Med hensyn til ansvar utgjör interessentskabet en juridisk enhed. Ingen interessent kan med rettsgyldighet særlig behefte sin andel med pant, ligesom ingen indførsel i samme skal kunne ske for hver enkelt interessent."

Da meieridriften kom til Tröndelag i 70-årene, trær samvirkeprinsippene noe sterkere frem i meierienes vedtekter. Som et typisk eksempel kan nevnes vedtektene for Steinkjer meieri fra 1876.

"§1. Meieriets formål er at tilgodegjöre den av interessentene til meieriet leverede melk ved tilberedning av smör og ost samt ved salg av flöde. Interessenter i meieriet er enhver, der tegner sig for fast leveranse av den melk som kan avsees fra husholdningen, og som deltaget i omkostningene ved meieriets istandbringelse.

§2. Til meieribygningens og inventariets istandbringelse og anskaffelse optages et lån, der forrentes og avdraget av interessentene efter udligning på matrikkelskylden av deres gårde.

Som sikkerhet for lånet står först og fremst meierilokalene og inventaret, hvorhos hvor enkelt interessent personlig hefter for den del av lånet der i fölge udligningen på matrikkelskylden falder på hans part.

§3. Efterhånden som den nödvendige driftskapital ved salg av melk- og meieriprodukter eller på andre måter er tilveiebragt, betales interessentene for den til meieriet leverede melk efter en pris, der ikke settes höiere end at meieriet sandsynligvis vil give et overskud, der ved årets udgang efter fradrag av omkostninger og drift fordeles på interessentene i forhold til det leverede melkekvantum.

§7.Salg av melk fra interessentene er forbudt undtagen til fortæring på gården eller til egne arbeidsfolk.

§9. Skulde meieriets drift besluttes nedlagt og sammes eiendeler realiseres, bliver verdien av beholdningen og udestående fordringer at fordele efter den leverede melkemengde regnet et år tilbage fra nedleggelsen, hvorimod verdien av bygningen og inventar bliver at fordele efter enhvers innskud heri".

Mens disse vedtekter fra Östlandet og delvis også fra Trøndelag formelt står på overgangen mellem aksjeselskapet og samvirkelaget, er samvirkekarakteren helt fra begynnelsen mere tydelig på Vestlandet. I vedtektene for det første meieri på Vestlandet, Stavanger Meieribolag som blev oprettet i 1876, er meieriet betegnet som andelsmeieri. Mange meierier på Vestlandet er opbygget efter J. Grudes mønstervedtekter, hvorav enkelte punkter skal nevnes.

§1. N.N. meieri er et på korettigheter grundet uansvarlig andelsinteressentskab.

§2. Enhver andelshaver må tegne så mange korettigheter som hans gård efter generalforsamlingens skjøn med rimelighed kan underholde kjör - folgekjör*iberegnet - året rundt.

§3. Anlægskapitalen tilveiebringes ved lige store innskud på hver korettighet (aktie).....For den til enhver tid av andelshaverne innbetalte anlægskapital betales av driftskassen 5% årlig rente.

§4. Påtager nogen enkelt eller enkelte andelshavere sig kautionsansvar for lån til anlegget, er samtlige andelshavere, hver for sine korettigheter, forpliktet til straks at dække det av kautionistene påførte tab eller utlæg.

§7. Alle driftsindtæker og driftsudgifter, hvorunder også fornyelse av udslidte sager og vedligeholdelse av anlegget med inventar, fordeles efter værdien av den av enhver andelshaver i regnskabsterminen leverede melk.

§10. I alle spørsmål der vedkommer andlægskapitalen og dens anvendelse, såvel som i spørsmål om interessentskabets opløsning, stemmes efter antall korettigheter.

§16. Til den tid som bestyrelsen bestemmer, er andelshaverne pliktige at levere til meieriet den melk de ikke trenger til husbehov. Ingen andelshaver må selge nysilet melk eller derav tilvirket smör uden gjennom meieriet. Dog skal det være tilladt at levere melk til personer der bor på andelshavernes eiendom eller som forretter arbeide for ham på eller udenom gården".

Organisasjonsmessig sett betyr de sist nevnte vedtekter et betydelig fremskritt i forhold til de vedtekter som blev brukt på Östlandet i 60-årene. Juridisk var de fleste eldre meierier aksjeselskaper selv om formålet var av samvirkemessig natur. De manglet bestemmelser om tegning av andeler i forhold til melkemengden eller gårdens størrelse, og i mange höve var det uklart hvordan overskuddet skulde fordeles. Som regel var det ikke solidarisk ansvar. Vedtektene for Steinkjer viser et meieri som rettslig står på overgangen mellem samvirke-meieri og aksjemeieri. Vi finner en rekke viktige bestemmelser som er karakteristiske for andelsmeieriene. Medlemskapet er åpent for alle som tegner sig for fast leveranse av hele sin melkeproduksjon for salg utenfor gården. Andelene blev tegnet i forhold til matrikkelskylden. Selv om dette er et uheldig tegningsgrunnlag, er det likevel bedre enn at hver kunde tegne et vilkårlig antall andeler eller aksjer. Det blir også innført solidarisk ansvar for alle andelshavere i forhold til matrikkelskylden. Overskuddet blir fordelt efter melkemengden og det samme er tilfelle med verdien av beholdninger og utestående fordringer,

*Kyr som tilhører gårdens föderådsfolk.

mens verdien av faste eiendommer blir fordelt efter matrikkelskylden. Det fjerde eksempel av vedtekter viser en forbausende korrekt utformning av samvirkeprinsippene for det foreliggende formål.

Stemmeretten kan det diskuteres om. Det må ansees riktigst å gjennomføre samvirkeprinsippet - ett medlem, en stemme - helt ut. Absolutt sett har eieren av en stor gård større interesse i meieriet enn eieren av småbruk, men hans personlige følelse av interesse behøver ingentunde å være større. En femtedels öres forskjell i melkeprisen har forholdsvis like stor betydning for den siste som for den første. Og da det i meieribruket i særlig grad gjelder å vekke den personlige interesse og forståelse av samarbeidet, bør stemmeretten tillegges personene og ikke andelene.

Må man imidlertid, for i det hele tatt å få organisasjonen i stand, fravike prinsippet, synes Grudes mønstervedtekter å ha funnet en god mellemsvei når de gir medlemmene innflydelse i forhold til andelene når det gjelder spørsmål som angår andelskapitalen. Forutsetningen må dog være at de ikke får så stor innflydelse at noen få medlemmer kan beslutte meieriet oppløst eller hindre berettiget utvidelse.

Ut fra disse synspunkter kan de mønstervedtekter som nu (1932) anvendes ikke betegnes som noe fremskritt, da de konsekvent gjennomfører gradering av stemmeretten efter andelenes antall, så at ett medlem kan ha inntil 3 stemmer.

Disse mønstervedtekter er inntatt i Benterud og Morks meieridriftslære. De fås videre tilsendt ved henvendelse til Norske Melkeproducenters Landsforbund, Meieriinspektøren, samvirke- og meierikonsulentene.

Angående vedtektenes utarbeidelse henvises til avsnitt C. kap. II.

Nedskrivning. Under meieriets drift vil de forskjellige driftsmidler som hus og maskiner forringes i verdi. Denne forringelse skyldes dels slitasje og "tidens tand", dels foreldelse, d. v. s. at nye og bedre driftsmidler kommer i handelen og er så fordelaktige at det lønner sig å anskaffe dem til utbytning av de eldre fordi disse er utslitt. Dels kan jo også forringelsen i den bokførte verdi skyldes forandring i pengeverdien. Følgelig må alle varigere men forgjengelige driftsmidler nedskrives i verdi fra år til år, og de pengebeløp som disse driftsmidler er anskaffet for og som står opført i bøkene som lån og andeler, må nedskrives i samme forhold. Når anleggsgjelden er betalt kan nedskrivningsbeløpene f. eks. avsettes til ett fornyelsesfond, som kan benyttes til faktisk nyanskaffelse eller til avløsning av andeler. Hovedsaken er at man sørger for at andelskapitalen ikke blir stående med høiere nominelt beløp enn som svarer til anleggets reelle verdi plus de fornyelsesfond som er avsatt. Gjøres ikke det vil andelskapitalen litt efter litt bli utdelt i form av litt høiere melkepris enn leverandørene har krav på. Det vil for det ene medføre at meieriet en vakker dag står med en større andelskapital enn den som svarer til anleggets reelle verdi, og skal man foreta fornyelse må de gamle andeler nedskrives og nye innbetalinger finne sted. For det annet vil såvel leverandørene som andre i den tid som er gått, hatt inntrykk av at betingelsene for meieridriften har vært bedre enn de som svarer til virkeligheten.

For å få det mest mulig nøkterne inntrykk av meieridriftens stilling, bør videre rentekravet av andelskapitalen ved

hvert månedsopgjør betraktes som driftsutgift. Vil man ikke avsette rentekravet som fond, bør det utbetales ved det endelige årsopgjør som rentekrav og ikke som melkepris. En del eldre velstående meierier viser nu et bedre driftsresultat enn det som svarer til driftens stilling, fordi den utbetalte melkepris innbefatter rentekravet av anleggskapitalen.

C. Eldre videregående sammenslutninger.

Det har vært nogenlunde lett å samle de enkelte produsenter til å opprette et meieri i fellesskap. Men som regel er man blitt stående med en hel del uavhengige meierier som hver for sig søkte å utkonkurere hverandre. Under slike forhold har det vært vanskelig å få istand videregående forretningsmessig samvirke mellom meieriene, om det enn har vært gjort mange prisverdige tiltak i den retning. Den første videregående organisasjon var Den Norske Meieriforening som blev stiftet 1881 av K. K. Heje. Dens oppgave skulde være å arbeide for bedre salgsforhold for norske meieriprodukter. Til å begynne med var det en sammenslutning både av enkeltmedlemmer og av meierier og lokale meieriforeninger. I 1910 blev vedtektene forandret så foreningen i høiere grad enn før blev en landsforening oppbygget av lokale foreninger, men dog slik at enkelte personer fremdeles kunde være medlemmer. I 1920 blev navnet forandret til Norske Melkeprodusenters Landsforbund. Vedtektene blev samtidig forandret, idet personlig medlemskap blev ophevet.

Siden 1889 har denne organisasjon holdt landsutstilling for meieriprodukter. Samme år nedsatte den et noteringsutvalg med representanter fra meieriene og grosserere for å notere priser på meierismør. I 1895 begynte noteringsutvalget å notere ostepriiser, og siden 1920 er det foretatt notering av utsalgspriser for melk. Denne notering er dog delvis foretatt av et eget og større utvalg. Videre har N.M.L. arbeidet for ensartete forskrifter for ysting, standardiserte ostetyper, kvalitetsmerkning av smør og truf-fet bestemmelse om fløtens fettinnhold og smørrets vanninnhold m.m.

Med melkesentralenes opprettelse blev det nødvendig å få en landssammenslutning for disse, og det var da naturlig å la N.M.L. overta denne sentralorganisasjons funksjoner. I 1931 blev N.M.L.'s vedtekter forandret i overensstemmelse hermed, så N.M.L.'s medlemmer nu er melkesentralene, eller hvor sådanne ikke er kommet istand, de lokale meieriforeninger forutsatt vedtektene godkjennes av forbundet.

I begynnelsen av dette århundre blev det videre stiftet noen smøreksporthforeninger. Trøndelagens smøreksporthforening blev stiftet i 1903 av 11 meierier i de to Trøndelagsfylkene. Samme år blev også Nord-Møres smøreksporthforening stiftet. Stavanger amts smøreksporthforening blev stiftet av 10 meierier i Rogaland i 1906. Men da smøreksporthen sluttet ved verdenskrigens utbrudd, ophørte disse foreningers virksomhet. Efter krigen har Rogaland eksportlag utført endel ost. I enkelte distrikter med et typisk sentrum for omsetningen av konsummelk, har meieriene til dels sluttet sig sammen i et sentralmeieri med hovedanlegg i konsummelkmarkedet og samlestasjoner utover bygdene. Den største og eldste av disse er Oslo Melkeforsyning med ca. 80 meierier og mottagelsesstasjoner. De fleste meierier tjener som samlestasjoner for melken som avkjøles og sendes til Oslo, mens noen av de største og beste anlegg benyttes som produksjonsmeierier når det er større tilførsel enn det kan omsettes i Oslo. Lignende sentralmeierier er opprettet i de fleste

større byer. Trondhjem Melkeforsyning i Trondheim består av 26 meierier i Sør-Trøndelag. I Bergen er det 3 store sentralmeierier, nemlig Bergens Meieribolag, Hordaland meieri og Manger meieri. Nordmøre meieri i Kristiansund er opprettet av 21 smørmeierier i Nordmøre i 1912 som aksjemeieri, forandret til andelsmeieri i 1921. Mysostkokeriene i Gudbrandsdalen blev sammensluttet i Gudbrandsdalsysterienes salgssentral. Den gikk i 1932 inn i Eksportlaget.

Salget av melk til kondenseringsfabrikkene førte til dannelsen av Østlandets melkeprodusentforbund som opprettet kontrakter med De Norske Melkefabrikker om priser og leveringsvilkår for den melk melkefabrikkene kunde avta.

Det første forsøk etter krigen på en mere omfattende organisasjon av salget av melkeprodukter blev gjort i 1921, idet man da drøftet dannelsen av en salgssentral, men man blev ikke enige om planene. Først efter flere gjentagne forsøk blev man i 1928 enige om opprettelsen av Meierienes eksportlag. Året efter tok man også op arbeidet for opprettelse av melkesentraler i de forskjellige distrikter.

D. Melkesentralene.

1. Markeds- og prisforholdenes utvikling efter krigen.

Bakgrunnen for de foran nevnte organisasjonsbestrebelse var at den innbyrdes konkurranse ved såvel melk- som produktomsetningen blev mere og mere tilspisset. Jo større de enkelte meierier blev, jo sterkere blev konkurransen, og på den måte fikk produsentene ikke den nytte av utbygningen av større anlegg som tilsiktet. Driftsutgiftene blev nok redusert, men driftsinntektene kunde ikke holdes oppe under fri konkurranse mellem meieriene. Den foreslåtte salgssentral hadde heller ikke noe botemiddel mot innbyrdes konkurranse om melkesalget - bare fellesoptreden ved salg av smør og ost. Det var vel også dette som var hovedgrunnen til at planen ikke fikk tilstrekkelig tilslutning av meieriene.

Det er først når dette spørsmål for alvor blir drøftet av de interesserte parter at interessen for en utvidet fellesoptreden kommer til syne. Det blev efter hvert helt klart at uten fellesoptreden vilde prisen på konsummelken stort sett følge prisen på smør og ost og ikke pris- og lønnsnivået ellers i landet. Ved fellesoptreden kunde denne situasjon utnyttes til å holde høyere pris på konsummelken enn på produksjonsmelken, og da dette forhold blev tilrettelagt gjennom innstillingen fra felleskomiteen, vant det med en gang en enestående tilslutning fra landsende til landsende.

Overalt var forholdene blitt mere og mere uholdbare. Enkelte steder var det allerede blitt store avslag i prisen på konsummelk, og andre steder hadde man usund konkurranse i form av rabatter, fet flöte, godmål, konsesjoner o.s.v., og utbyttet for produsentene blev borte. Det blev chauffører og melkemadammer som hadde fordelen av melkeprisen og ikke produsentene. For å forebygge en videre utglidning på dette felt og for å tilføre jordbruket en del av det høyere inntektsnivå i byene og industrisentrene, samt for å beskytte produsentgrupper mot hverandre, var det at planen om melkeomsetningens ordning gjennom melkesentraler blev foreslått. Det var ikke først og fremst for å opnå en høy melkepris, men først og fremst for å nytte helt ut de priser som var, slik at inntekten av disse kom den samlede melkeproduksjon tilgode.

Uten å gripe inn i de enkelte meieriers eiendomsforhold skulde det efter planen bli mest mulig rettfærdig fordeling av den beskyttelse et samarbeide medførte, og det skulde også hindres at fordelene gikk med i overflødige omsetningsutgifter.

De nye norske organisasjoner for regulering av melkeomsetningen har således to hovedformål: (1) å regulere omsetningen av konsummelk så prisen på denne kan holdes på en for produksjonen tilfredsstillende høide, (2) å regulere produksjonen av meieriprodukter og ordne omsetningen av disse, eventuelt ved å foreta eksport så tollene til enhver tid kan bli effektive. Den første av disse oppgaver løses av melkesentralene, den annen av sentralene og Norske meieriers eksportlag i fellesskap. Forøvrig har disse organisasjoner også fått statens støtte i omsetningsloven av 6/6 1930 med tilleggsslov av 24/6 1931. Som det offentliges organ til å gjennomføre de foranstaltninger omsetningsloven gir adgang til, har landbruksdepartementet opnevnt Omsetningsrådet.

Før krigen var stillingen på det norske melkemarkedet den at prisen på konsummelk blev bestemt av den pris som produksjonsmelken kunde bringes ut i. Efter krigen er dette forhold delvis forandret derved at det har vært mulig å holde en høiere pris på konsummelken enn den pris man opnådde for produksjonsmelken. I gjennomsnitt for årene 1925 - 30 var de utbetalte melkepriser ved forskjellige meierityper efter Statistisk Centralbyrås opgaver:

	öre pr. kg.	relativtall
Melkesalgsmeierier	22.8	100
Fetostysterier	15.7	69
Kombinererte meierier	15.4	68
Smörmeierier	12.2	54

Samtidig har den utbetalte melkepris ved meieriene og prisene på meieriprodukter i de siste år gått ned betydelig sterkere enn utsalgsprisen for melk i byene.

År	Utsalgspris for melk i byene, 1914 = 100 ¹⁾	Utbetalt melkepris ved meieriene, 1913 = 100 ¹⁾	Prisindeks for meieriprodukter, 1913-14 = 100 ²⁾ (driftsårene = 1/4 - 31/3)
1920	329	-	374
1921	317	-	318
1922	241	244	229
1923	229	254	256
1924	253	297	299
1925	271	269	248
1926	206	186	183
1927	176	163	168
1928	171	161	163
1929	159	149	143
1930	159	145	132
1931	159	-	107
1932			
1933			
1934			
1935			

Med de raskt synkende produktpriser i slutten av 20-årene var det naturligt at flest mulig vilde dra nytte av de forholdsvis høie priser på konsummelk. Dette førte til to ting: (1) ut-

1) Statistisk Centralbyrå. 2) Institutt for driftslære og Landbruksøkonomi. Basisprisene er stipulert efter de faktisk utbetalte melkepriser før krigen og i årene 1922-29.

glidning fra omsetningsorganene, idet enkelte produsenter meldte sig ut av sitt meieri og tok opp konkurransen om melkesalget, (2) bymeieriernes hegemoni med hensyn til melkesalg til byene truet med å bryte sammen, da det fjerne opland fant ut at det var mest lønnsomt å søke mest mulig av melken avsatt til konsum, selv om de gikk noe under de noterte priser. På flere steder brøt det ut melkekrig, meieriene tevlet om hvem som kunde slå ned prisen mest. Men på enda flere steder foregikk det en skjult krig med illoyal konkurranse i form av godmål, rabatter, fetere flöte enn reglene tillot, o.s.v. Denne form for krig var neppe mindre effektiv enn den første.

Samtidig iakttar vi det almindelige deflasjonsfenomenet at produsentene får mindre del av detaljprisene enn før. Følgende tabell viser det.

År	Utsalgspris for melk i byene, öre pr. kg.	Utbetalt ved melkesalgsmeieriene	
		öre pr. kg.	i % av utsalgspris i byene.
1920	56	46.8	84
1921	54	42.3	78
1922	41	31.6	77
1923	39	31.5	81
1924	43	35.7	83
1925	46	35.3	77
1926	35	25.3	72
1927	30	20.6	69
1928	29	19.1	66
1929	27	18.2	67
1930	27	18.5	69
1931	27		
1932			
1933			
1934			
1935			

Dette øket naturligvis fristelsen for meieriernes leverandører til å gå ut av meieriet og søke andre avsetningsmåter. Det blev efterhvert klart at noe måtte skje. Enten vilde konsummelkprisen av sig selv gå ned på samme nivå som produksjonsmelken, eller så måtte det organisasjonsmessig sørges for at produksjonsmelken kom til å nyde noen fordel av den relativt høie pris på konsummelken; leverandørene av produksjonsmelk måtte ydes erstatning for ikke å trenge sig inn på konsummelkmarkedet. Fristelsen til å mardedsføre så meget konsummelk at prisene blev trykket vilde derved bortfalle. Hösten 1929 blev en komite nedsatt for å utarbeide planen til den fremtidige organisasjon. Komiteens formann var statsråd Sundby, og dens sekretær var dosent Mork. Komiteen pekte på at hel driftssammenslutning i meierisentral vilde være å foretrekke. Men da en sådan sammenslutning er vanskelig å få gjennomført uten 100% tilslutning, foreslo komiteen en enklere form uten driftsmessig sammenslutning, men med begrenset økonomisk fellesskap, kalt melkesentral. Melkesentralens oppgave er å sørge for å utjevne melkeprisen slik at alle får samme grunnpris, uten hensyn til hvordan melken anvendes. Komiteens forslag gikk ut på å opprette lokale organisasjoner av melkeprodusenter over hele landet, slik at det blev en for hvert naturlig melkeomsetningsområde, nemlig:

1. Östlandets 6 fylker
2. Telemark

3. Agder - fylkene }
4. Vestlandet, omfattende Rogaland, Hordaland, Sogn og Fjordane
5. Möre
6. Tröndelag
7. Nord - Norge.

I disse distrikter blev det i 1930 og 1931 oprettet melkesentraler, Aust-Agder først fra 1. januar 1932. Disse sentraler er sammensluttet i en felles landsorganisasjon, Norske Melkeprodu-senters Landsforbund, som för var en sammenslutning av distriktenes meieriforeninger og enkeltmeierier.

2. Melkesentralenes organisasjon.

Hovedbestemmelsene i organisasjonen er: (1) Medlem-mene binder sig til å levere all sin melk til den mottager som melkesentralen bestemmer; den tekniske behandling av melken befat-ter sentralen sig ikke med. (2) Melkesentralen får inntektene ved alt salg til fordeling mellem medlemmene efter de gjeldene regler. For produsenter som er leverandörer til et meieri, blir produsentens grunnpris beregningsmessig bestemt av sentralen, og denne grunnpris er prinsipielt den samme for all melk enten den er gått til konsum, smör- eller osteproduksjon. Den endelige melkepris som produsentene får utbetalt, avhenger dels av beliggenheten, dels av driftsresultatet ved vedkommende meieri. Efter som meieriets drift er god eller dårlig, vil det kunne betale sine medlemmer en höiere eller lavere pris enn den av sentralen beregnede pris betinger. Melkeprodusenter som leverer sin melk direkte til forbrukerne, kan vanskelig delta i prisutjevningen på denne måte. Disse betaler en avgift pr. liter solgt melk eller pr. ku. Denne avgift var forut-satt å svare til den utjevningsavgift som pålegges konsummelk solgt gjennom meieri.

I enkelte distrikter har det vært vanskelig å få nødvendig tilslutning til melkesentralene, særlig har det vært van-skellig å få varmmelkeleverandörene med. Stortinget vedtok derfor 24/6 1931 et tillegg til omsetningsloven av 6/6 1930 efter hvilket der på all konsummelk kan pålegges en tvungen utjevningsavgift uten hensyn til om vedkommende produsent er medlem av distriktets melke-sentral eller ikke. For å kunne beregne denne avgifts størrelse, er de likeledes forpliktet til å avgi de nødvendige opgaver til Omsetningsrådet. Vilkårene for at dette kan skje er dog at distrik-tet har en organisasjon av melkeprodusenter og meierier som repre-senterer storparten av melkeprodusentene i distriktet, og at denne organisasjon har pålagt sine medlemmer utjevningsavgift. Omset-ningsrådet fastsetter utjevningsavgiftens størrelse i hvert til-felle. Avgiften opkreves av distriktets melkesentral uten hensyn til om melken er produsert i vedkommende sentrals distrikt eller ikke. Derved opnår man at den omsatte melkemengde i et distrikt også får bære omkostningene ved reguleringsarbeidet. Avgiften skal beregnes pr. kg. levert konsummelk; men efter avtale med de avgiftspliktige kan omsetningsrådet også anvende andre beregningsmåter. Avgiften fastsettes til det belöp vedkommende melkesentral selv anvender for sine medlemmer. Utjevningsavgiften for konsummelk som omsettes gjen-nem meieri, melkeutsalg eller annen forretning, opkreves hos ved-kommende omsetningsledd, som igjen trekker det fra ved avregning med produsentene. Avgiften for melk som selges direkte fra produ-sent til forbruker, opkreves hos produsenten. Man skal være opmerk-som på at melkesentralens befatning med den tvungne utjevningsav-gift er av rent forretningsmessig art. Det er Omsetningsrådet efter omsetningsloven som kan gjennomføre de nødvendige forføininger til

å inndrive pengene om det er nødvendig. Sentralene ~~opptar~~ opkrevnings-
er og fordelinger, fordi man her har de administrative organer som
er skikket til å utføre dette arbeide.

De nærmere bestemmelser for utjevningsavgiftens stør-
relse og hvordan fordelingen på produksjonsmelken foregår i forskjel-
lige distrikter vil bli gjennomgått for hver enkelt sentral.

Omsetningsavgiften må ikke forveksles med utjev-
ningsavgiften. I henhold til omsetningsloven kan kongen bestemme
at det skal pålegges en avgift på de omsatte produktmengder til
fremme av omsetningen (omsetningsavgift). Omsetningsrådet avgir
innstilling om de tiltak som bør settes i gang for å fremme omset-
ningen, og på grunnlag av denne kan kongen for 1 år ad gangen på-
legge en omsetningsavgift. For tiden er omsetningsavgiften pr.
liter melk som omsettes til konsum eller produksjon 0.25 öre som
betales til Omsetningsrådet. Det belöp som derved kommer inn, an-
vendes til fremme av omsetningen av smör og ost og melk i sin al-
mindelighet. Pengene forvaltes av Omsetningsrådet i forbindelse
med Norske Melkeprodusenters Landsforbund.

Sentralene søker også å regulere osteproduksjonen
ved å arbeide for öket hjemsending av skummet melk, og ved å yde
tilskudd til å nedsette prisen på returnmelk. Det arbeides også for
å regulere osteproduksjonen ved å tildele hvert meieri et visst
kvantum ost som det har lov til å produsere, og for å spesialisere
hvert enkelt meieris produksjon av ost.

3. Östlandets Melkesentral.

Östlandets Melkesentral er stiftet 19. juni 1930 av
melkeprodusenter i de 6 östlandsfylker, Östfold, Akershus, Hedmark,
Opland, Buskerud og Vestfold. I likhet med de andre melkesentraler
er den et samvirkelag med begrenset ansvar. Sentralens formål er å
omsette medlemmenes melk, rasjonalisere omsetningen av melk og
melkeprodukter og regulere og stabilisere prisene.

a. Organisasjon.

Medlemskap. Östlandets melkesentral har direkte med-
lemskap av melkeprodusentene. Men produsenter som er tilsluttet et
meieri eller en annen organisasjon med leveringsplikt, må også inn-
meldes kollektivt gjennom vedkommende organisasjon. Herved har de
tilsluttede meierier forpliktet sig til å holde sentralens vedtek-
ter og bestemmelser uten å ha direkte representasjonsrett i sentra-
len. Indirekte er de jo representert ved at alle medlemmer i meie-
riene har stemmerett på sentralens lokale valgmöter. I Östlandets
Melkesentral er det nu (1932) tilsluttet 243 meierier med ca. 24000
leverandörer, ca. 200 kjøpmenn med ca. 2000 leverandörer og ca. 1500
husleverandörer. Utenfor organisasjonen står ca. 1500 produsenter.

Medlemskapets varighet er 3 år regnet fra 1. januar
etter at det konstituerende möte blev holdt. Senere kan utmelding
skje hvert år med minst 3 måneders varsel. Medlemmer som går ut av
sentralen får ikke utbetalt noen andel i sentralens eiendom. Blir
sentralen opplöst, skal formuen deles på medlemmene i forhold til
levert melk i de siste 5 år.

Indre organisasjon. Melkesentralens medlemmer er
delt inn i lokalforeninger etter styrets bestemmelser. I alminde-
lighet omfatter lokalforeningene en bygd eller et leveranseområde.
Lokalforeningene skal utføre de pålegg som gis av melkesentralens
styre.

Melkesentralen ledes av et årsmöte, et representantskap og et styre. Den översäte myndighet er årsmöte som består av styre, representantskap og utsendinger fra de lokale produsentforeninger. Det velges for tiden (1932) 1 utsending for hver fylt million kg. melk som blev lovert fra medlemmene i det siste år. Hver utsending samt medlemmene av styre og representantskap har en stemme.

Representantskapet består av 25 medlemmer som velges fylkevis, slik at de også danner styre i vedkommende fylkes organisasjon av melkeprodusenter. Funksjonstiden er 2 år. Representantskapet er beslutningsdyktig når minst 15 medlemmer er tilstede. Det har möte minst to ganger årlig.

Styret består av 6 medlemmer - ett fra hvert fylke - og sentralens driftsleder. Formannen velges hvert år ved særskilt valg av årsmötet, de andre 5 har 2 års funksjonstid. Styrets godtgjölrelse fastsettes av årsmötet.

Medlemmenes plikter og rettigheter. Sentralens medlemmer er pliktige til å levere sin melk til melkesentralen eller den mottager denne bestemmer. I störst mulig utstrekning søker sentralen å la medlemmene oprettholde de samme leveranser som de hadde tidligere. Driften ved de tilsluttede meierier og melkeforretninger fortsetter som för for meieriernes regning.

Alt salg av melk skal foregå til de priser og leveranse-vilkår som fastsettes av sentralen.

Melkeprodusenter som har leveranse direkte til forbruker, er pliktige til å sende sentralen opgave over sitt melkesalg, og de må holde de minstepriser som melkesentralen fastsetter for salg direkte til forbruker. Til gjengjeld sørger sentralen for avsetning for den overskuddsmelk som disse leverandörer måtte ha. I Oslo er det opprettet en særskilt mottagerstasjon for slik melk. I de andre byer har meieriene overtatt å foredle den.

Kjöpennene er tilknyttet sentralen ved årskontrakter. Efter disse kontrakter er kjøperen pliktig til å motta all den melk som de i kontrakten angitte leverandörer vil levere. Leverandörene er på sin side pliktig til å levere all sin melk til kjøpennene. Videre er kjøperen pliktig til å motta melk bare av melkesentralens medlemmer. Kjøpennenes avanse fastsettes av sentralen.

b. Prisutjevningen.

Selve grunnlaget^{*)} for prisutjevningen er at det ved denne skal gis produksjonsmeieriene og i det hele tatt de melkeprodusenter som ikke optrer på konsummelkmarkedet, en godtgjölrelse for å holde sig borte fra dette. Det belöp som er nödvendig til dette avkreves de melkesalgsmeierier og produsenter som deltar aktivt i konsummelksalg. Prisutjevningens opgave blir derfor i prinsippet den å avkreve konsummelken så stor avgift og tildele produksjonsmelken så stort tilskudd at leverandörene av denne ikke får noen ökonomisk grunn til å trenge sig inn på markedet for konsummelken. Her er dog å bemerke at man bare regner den produksjonsmelk som er levert til og foredlet ved meieriene som tilskuddsberettiget. Dette medförer at all form for hjemmeforedling, herunder seterproduksjon,

^{*)} Den teoretiske begrunnelse er hentet fra en utredning av do-sent Mork.

samt tap på overskuddsmelk hos direkte melkeleverandører og kjøp-
meansleverandører er melkesentralen uvedkommende. Dette prinsipp
har vakt noen motstand, særlig fra seterystier i Gudbrandsdalen,
men styret har ikke funnet å kunne fravike det. For prisutjev-
ningen spiller dette prinsipp inn forsåvidt som man straks får
skilt ut to grupper av melkeleverandører, nemlig konsummelkleveran-
dører og direkte husleverandører som utelukkende avgiftspliktige
og uten rett til tilskudd på den overskuddsmelk de fra tid til an-
nen måtte få. For disse to grupper blev avgiften ved sentralens
start satt til 2 öre pr. liter eller kr. 50.00 pr. ku, en avgift
som var riktig ut fra de dengang herskende prisforhold, men som
senere blev for lav efter fallet i smør- og osteprisene i 1930 og
-31. Avgiftsberegningen blev for kjøpmennsleverandørene endret ved
avslutningen av de nye kontrakter hösten 1931, således at disse nu
gjennemgående betaler de samme avgifter av konsummelken som meieri-
ene. Her er dog å bemerke at hvor der ved konsummelkleveranse bevi-
selig foreligger overskuddsmelk som ikke kan skaffes annen pläsering
og som derfor må foredles hos kjøpmannen, så har man i visse tilfel-
ler tatt hensyn til dette ved å tilstå en öket omsetningsmargin, da
man ikke har villet innlate sig på noe tilskuddssystem som ved mei-
eriene. 2-öre satsen for de direkte husleverandører vil derimot
gjelde til september 1933.

Ved beregningen av avgiften må man först gjøre sig
klar over det spørsmål hvilke priser det er som skal utjevnes.
Skal man ta samtlige meieriers faktiske inntekter og utgifter og
utjevne de faktisk opnådde melkepriser hvorved melkesentralen i
realiteten kommer til å inkassere de driftsøkonomiske fordeler de
gode meierier har arbeidet sig frem til, samtidig med at den blir
skadelidende ved de dårlige meieriers driftsresultater, eller skal
man gå andre veier? For den komité som utarbeidet reglene for pris-
utjevningen, var der ingen dissens om at man ikke kunne basere
prisutjevningen på de faktiske priser meieriene opnådde, idet dette
vilde være å straffe de gode meierier og belønne de dårlige. En
sådan fremgangsmåte vilde bære undergangen i sig selv. Man var eni-
ge om at de enkelte meierier fortsatt måtte beholde fordelene ved
sine gunstige driftsforhold (billig drift, god stoffutnyttelse,
höie produktkvaliteter, liten gjeld o.s.v.) mens de dårlige meieri-
er fortsatt måtte bære tapene ved en dårlig drift. Fölgen herav blev
at utjevning måtte baseres på normalpriser, det vil si de priser
som man under normale utbyttes- og driftsforhold og under forelig-
gende prisforhold kan vente å utbringe melken i netto ved de for-
skjellige melkeanvendelser. Man må da först fastslå hvilken netto-
pris meieriene under normale driftsforhold skal kunne utbetale
melkeprodusentene for melk som anvendes til konsummelksalg når pri-
sene for konsummelken er den og den. Videre må man fastslå de melke-
priser som meieriene under normale driftsforhold skal kunne utbe-
tale for produksjonsmelken, når prisene på de ferdige produkter
(smør, ost o.s.v.) er gitt. Denne utregning av de riktige normal-
priser for de enkelte melkeanvendelser er et rent teknisk-økonomisk
spørsmål som ikke må blandes sammen med de opfatninger man ellers
måtte ha angående prisutjevningen.

I arbeidet med dette spørsmål hadde man et meget godt
forbillede i en av de amerikanske melkeprodusentorganisasjoner som
har hatt innflydelse på den organisasjonsmessige utformning av våre
melkesentraler, nemlig Dairymen's League i New York. Her har man
sondret mellem i alt 6 forskjellige melkeanvendelser, nemlig (1) hel-
melk, (2) flöte, (3) iskrem og kondensert melk, (4) törmelk og ca-
membert, (5) smør og (6) ost. For hver av disse melkeanvendelser
fastsettes der for hver måned en av markedsforholdene avhengig net-

toppris, og med denne nettoppris avregnes melken overfor topporgani-
sasjonen. For juli 1932 var melkeprisen for disse grupper regnet
med $3\frac{1}{2}\%$ fett i avstand av 1 til 10 miles fra New York omregnet
etter en kurs av 5.50 kr. pr. dollar, for konsummelk 40 öre, for
flöte 21 öre + magermelk, for melk anvendt til iskrem og konden-
sert 24 öre, for melk anvendt til törmelk og camembert $14\frac{1}{2}$ öre,
for melk anvendt til smörlagning $7\frac{1}{2}$ öre + magermelk, og for melk
anvendt til ysting 9.2 öre + magermelk. Magermelken hadde en verdi
av 3 öre pr. liter. I Östlandets Melkesentral blev man også stå-
ende ved i alt 6 grupper, nemlig (1) helmelk, (2) flöte, (3) krem-
flöte, (4) magermelk, (5) smör- og ostproduksjonen, og (6) kondense-
ringsmelk. For de 4 første grupper bestemmes nettoprisen ved fra
utsalgsprisen å trekke den av styret fastsatte margin. Eksempelvis
kan utsalgspris, margin og nettopris være:

	utsalgspris	margin	nettopris
Helmelk	26 öre	6.4 öre	19.6 öre
Flöte	130 "	48.0 "	82.0 "
Kremflöte	260 "	116.0 "	144.0 "
Magermelk	6 "	3.0 "	3.0 "

For smör og ost beregnes den nettopris melken for-
utsettes å kunne utbringes til på grunnlag av det midlere produk-
sjonsutbytte og de ved meieriene i måneden opnådde gjennomsnitts-
priser. For goudaost H30 blev eksempelvis 100 kg. helmelk i juni
beregnet utbragt til:

	Pris pr. kg.	i alt
2.6 kg. smör	225 öre	585 öre
7.6 " H30	71 "	540 "
7.2 " mysost	31 "	223 "
	sum	13.48 kr.
	driftsutgifter	4.90 "
	netto	<u>8.58 kr. = 8.58 öre pr. l.</u>

På lignende måte utføres beregningene for de øvrige
foredlingsmåter. For juni 1932 blev melken pr. liter utbragt til,
når den anvendtes til helfet gouda 7.92 öre, gouda F45 8.50 öre, *p.k.*
gouda H30 8.58 öre, nøkkelost K20 8.70 öre, nøkkelost M10 8.09 öre,
B. G. 30 9.42 öre, smör med retur av helmelk 9.98 öre. Når de en-
kelte av disse produksjonsmåter blev veiet i forhold til hinannen
etter anvendelsen, fremkom en middelpriis for produksjonsmelken av
9.8 öre pr. liter.

Rent formelt går man nu frem på den måte at sentra-
len debiterer meieriene for all den melk som de har mottatt bereg-
net efter disse priser. Meieri X, 90 km. fra Oslo, mottok i juni
måned 522.693 liter melk. Meieriet blev efter følgende beregning
debitert for:

40592 l. helmelk	à 19.6 öre	- kr.	7956.03
5014 " flöte	" 82.0 "	- "	4111.48
384 " krem	" 144.0 "	- "	552.96
23128 " magermelk	" 3.0 "	- "	693.84
<u>69118 l.</u>			
2074 " svinn 3%		kr.	13.314.31
451501 " til produksjon à 9.8 öre		"	<u>44.247.10</u>
<u>Meieriet debitert for</u>			
Sentralen kreditert for			<u>kr. 57.561.41</u>

På grunnlag av lignende beregninger for de øvrige meierier debiteres disse for den melk de har mottatt i månedens løp. Disse debetbeløp utgjør sammen med avgiftene fra kjøpmenn og direkte leverandører sentralens samlede inntekter. Derfra trekkes 0.08 øre pr. liter i administrasjonsutgifter og 1% avsettes til fond. Omsetningsavgiften 0.25 øre pr. liter, holdes dessuten igjen. Resten er medlemmenes felleseiendom som fordeles på all melk levert i vedkommende måned efter de fastsatte regler.

Dermed er vi kommet til den annen del av prisutjevningen, nemlig de regler hvorefter sentralens inntekter skal fordeles til de enkelte medlemmer, altså på den melk som er levert i månedens løp. Her gjelder det å beregne de normalnettopriser som produsentene på de forskjellige steder skal ha krav på å få utbetalt og som de vil få utbetalt hvis meieriet driver med normalt driftsutbytte og normale driftsutgifter. Disse normalnettopriser betegnes som grunnpriser. Den som beregnes for Oslo kalles Oslo grunnpris, den som beregnes for hvert av de fjernere steder kalles stedets grunnpris. Sentralen krediterer nu de enkelte meierier for den melk de har omsatt efter disse grunnpriser. Hvis et meieri, ikke tilsluttet Oslo, driver helt normalt med normalt driftsutbytte og normale driftsutgifter, vil det faktisk også kunne utbetale denne pris til leverandørene, men driver det bedre vil det betale noe høyere priser, driver det dårligere vil det betale noe lavere priser. Den faktiske utbetalingspris vil altså som regel ligge noe over eller noe under stedets grunnpris. De meierier som er blitt kreditert efter Oslo grunnpris kan utbetale denne minus frakt og driftsutgifter.

Det første grunnprinsipp man går ut fra ved beregningen av disse grunnpriser er at de skal være uavhengige av hvad melken brukes til, men bestemmes av det sted hvor melken leveres. Det vil nærmere si at grunnprisene for et og det samme sted skal være uavhengige av om melken selges til konsum eller foredles til smør og ost eller kondenseres, men blir forskjellig fra sted til sted, idet utjevningen ikke går så langt at all melk får samme pris hvad enten den er nær eller langt borte fra markedet. Ved denne regel har man ophevet grunnlaget for den tidligere meget vanlige illoyale konkurranse mellem meieriene og søker å beholde uforandret den økonomiske forskjell mellem de markedsnære og markedsfjerne steder.

Det annet grunnprinsipp er at utgangspunktet for forskjellen i grunnprisen mellem de forskjellige steder skal være omkostningene ved markedsføringen. For å komme nærmere inn på dette spørsmål tør det være hensiktsmessig at man tenker sig et rent produksjonsmeieri av bestemt beliggenhet, og at man så søker å finne grunnlaget for en fastsettelse av hvor stor godtgjørelse dette meieri rettelig bør ha av et konsumsjonsmeieri for å undlate å optre som konkurrent på samme område. Man vil da straks bli klar over at der i første rekke må tas hensyn til meieriets avstand fra konsummelkmarkedet, idet dets utgifter ved å optre på dette naturligvis i høi grad må bero på avstanden. I mange, kanskje i de fleste tilfelle kan det være tvil om fra hvilket konsummelkmarked denne avstand bør regnes. Forretningsreglene bygger her på den kjennsgjering at østlandsområdet har et helt dominerende marked i Oslo, idet dette har halvparten av melkesentralens samlede salg av konsummelk. Ved siden av dette marked er det et betydelig sammenhengende marked for konsummelk i distriktet fra Moss til Halden og i Drammensdistriktet med kyst-stripen nedover Vestfold. Videre er der enkelte spredte markeder såsom Hamar, Lillehammer, Gjøvik og Hønefoss; men

alle disse småbymarkeder er hver for sig av mindre betydning og man har ikke funnet det praktisk å gå ut fra disse små markeder ved bedømmelsen av produksjonsmeierienes chanser til å tilrive sig konsummelkmarkeder. Tenker man sig forholdet mellem Lillehammer og Gudbrandsdalen vil dette bli innlysende. Lillehammer melkemarked betyr ikke noe som helst i forhold til de store produksjonsområder i Gudbrandsdalen. På samme måte er det med Hamarmarkedet og produksjonsområdet omkring dette. Derimot er Oslomarkedet av sådan størrelse og karakter at det danner en naturlig basis for avstandsberegningen, og de endelige prisutjevningsregler er derfor bygget på dette.

Man går altså ut fra det enkle prinsipp at de enkelte meieriers grunnpriser skal være de samme som om meieriene var tilknyttet et Oslomeieri omfattende hele Östlandet. Tankegangen er altså følgende: Oslomeieriene oppgjorde sig tidligere en Oslopris under hensyntagen til sine samlede inntekter ved konsummelksalg, smör- og ostelavning, kondensering o.s.v., hvorefter hver enkelt underavdelings utbetalingspris til leverandörene blev denne Oslopris ÷ faktisk frakt på melken til Oslo og faktiske driftsutgifter ved underavdelingen. På samme måte opgir nu melkesentralen månedsvis en Oslopris under hensyntagen til sine samtlige inntekter, hvorefter de enkelte meieriers grunnpriser avledes ved å fratrekke Osloprisen de normale fraktutgifter fra vedkommende sted til Oslo, samt de normale driftsutgifter ved en mottagelsesstasjon, (meierier som mottar melk til eventuell videreforsendelse til Oslo) beliggende på samme sted og av gjennomsnittlig størrelse. På denne måte vil stedets grunnpris bli stadig lavere eftersom man fjerner sig fra Oslo.

Vi får altså förest et grunnprisområde (a) hvor Oslo grunnpris benyttes, omfattende de produsenter og meierier som sender melk til Oslo. (b). När et produksjonsmeieri faktisk ikke er tilknyttet et Oslomeieri, får det et ekstra fratreck på sin produksjonsmelk, altså den del av melken som det kan være tale om å kaste inn på nye markeder. Dette fratreck var oprindelig satt til det halve av normalfrakten fra vedkommende sted til Oslo ut fra den betragtning at et meieris mulighet for å utnytte et konsummelkmarked er mindre jo lenger borte det er, men blev på siste årsmöte fastsatt til 0.7 öre pr. liter. Dette fratreck i grunnprisen skal representere de utgifter som er forbundet med å komme inn på Oslomarkedet, hvilket ikke koster så lite, hvad enten man vil velge å kjøpe sig inn i bestående firmaer eller trenge sig inn ved konkurranse. (c) Et meieri i et tilstrekkelig stort lokalt konsummelkmarked vil på den annen side ha avsetning for sin melk og behöver ikke å trenge sig inn på Oslomarkedet. For sådanne meierier reduseres fraktfradraget i forhold til den melk som faktisk selges på lokalkarkedet. Selges all melk på lokalkarkedet vil denne reduksjon (kompensasjonsfaktor) være lik fraktfradraget og meieriet vil kunne utbetale samme pris til leverandörene som Oslomeieriene, forutsatt at driften er nöiaktig den samme. Denne kompensasjonsfaktor beregnes dog ikke for enkelte meierier, men for grupper. Den er således den samme for alle Östfoldbyers meierier. Den er videre den samme for Vestfoldbyenes meierier og for Buskerudsbyenes undtatt Hönefoss. Skjematisk vil man ha følgende grunnprisområder hvor forskjellen mellem Oslo grunnprisen og de stedlige grunnpriser vil være:

(a) Oslo grunnpris.

Meieriet kreditert for:

102567 l. innveiet melk a 11.01 öre kr. 11292.63

Meieriet debitert for:

1900 l. helmelk	a 15 öre	kr. 285.00	
30 " kremflöte	"109 " "	32.70	
240 " magermelk	" 3 " "	7.20	
100332 " produksj.m.	" 9.8" "	9832.54	" 10157.44

Tilskudd fra sentralen kr. 1135.19

Detaljpriser og margin på konsummelken var her:

	Detaljpris	Margin	Nettopris
Helmelk	20 öre	5 öre	15 öre
Kremflöte	181 "	71 "	109 "
Magermelk	5 "	2 "	3 "

(b₂) Produksjonsmeieri i 331 km. avstand fra Oslo.

Grunnpris Oslo		14.5 öre
Enkel frakt	2.7 öre	
Frakttillegg	0.7 "	
Stasjonsutgift	1.1 "	<u>4.5 "</u>

Stedets grunnpris 10.0 öre

All melk blev anvendt til produksjon og produksjonsmelken for hele sentralens område var beregnet til en normalpris av 9.8 öre. Tilskuddet blev begrenset nedad til 0.5 öre. Derfor blev grunnprisen forhøiet med 0.3 öre til 10.3 öre.

Meieriet kreditert for:

19329 l. innveiet melk	a 10.3 öre	kr. 1990.89
2200 " returnmelk	" 1.0 "	" 22.00
	Tilsammen	<u>kr. 2012.89</u>

Meieriet debitert for:

19329 l. til produksjon a 9.8 öre " 1894.24

Tilskudd fra sentralen kr. 118.65

(c) For to meierier utenfor Oslo med betydelig salg av konsummelk:

(c₁) Stort salg av konsummelk.

Grunnpris Oslo		14.5 öre
Frakt	1.55 öre	
Stasjonshold	1.10 "	
	<u>2.65 öre</u>	
+kompensasjonsfakt.	0.46 "	<u>2.19 "</u>

Stedets grunnpris 12.31 öre

Meieriet kreditert for:

298574 l. innveiet melk	a 12.31 öre	kr. 36754.46
117332 " returnmelk	" 1.0 "	" <u>1173.32</u>

- Tilsammen kr. 37927.78

			transport	kr. 37927.78
Meieriet debitert for:				
77790	l.helmelk	a 19.6 öre	kr. 15246.84	
1765	" flöte	" 85.0 "	" 1500.25	
3946	" krem	" 146.0 "	" 6471.44	
10426	" magermelk	" 3.0 "	" 846.06	
<u>122129</u>	l.		<u>kr. 24481.63</u>	
3664	" svinn 3%			
172781	" produksjon"	9.8 "	<u>16932.54</u>	<u>41414.17</u>
	Å innbetale til sentralen			<u>kr. 3486.39</u>

(c2) Mindre salg av konsummelk:

Grunnpris Oslo		14.5 öre
Frakt	1.36 öre	
Stasjonsutgift	<u>1.10 "</u>	<u>2.46 "</u>
Stedets grunnpris		<u>12.04 öre</u>

Meieriet kreditert for:			
522693	l.innveiet melk	a 12.04 öre	kr. 62932.24
207327	" returmilk	" 1.00 "	" 2073.27
	Tilsammen		<u>kr. 65005.51</u>

Meieriet debitert for:			
	se beregninger for meieri X's salg s. 121		<u>" 57561.41</u>
	Tilskudd fra sentralen		<u>kr. 7444.10</u>

For det siste meieri er konsummelksalget så lite at kompensasjonsfaktoren beregnet i gjennomsnitt for den hele melkemengde bare såvidt ophever frakttillegget for produksjonsmelken under gruppe b. Hamar, Lillehammer, Hønefoss, Gjøvik og Kongsvinger behandles på denne måte.

Eftersom man vinner erfaring om hvordan utjevningen virker, kan det være at reglene blir endret. Såvel ved årsmötene 1931 som 1932 blev det foretatt forandringer, og der arbeides stadig på å undersøke om noe virker uheldig. Det man må påse er at den fordel organisasjonen medfører fordeles slik at inntektsforholdene mellom de enkelte produksjons-soner ikke forskyves. Herunder må man dog ta hensyn til at den enorme fremgang i kommunikationsmidlene stadig reduserer inntektsforskjellen mellom de markedsnære og markedsfjerne soner, og det vil kanskje føre til at forskjellen mellom Oslo grunnprisen og de fjernere steders grunnpriser reduseres. Sentralen har såvel en spesialkomité som en permanent sakkyndig komité som arbeider med disse spørsmål.

Tilslutt skal nevnes at sentralens inntekter og dermed grunnprisene ikke bare avhenger av konsummelkprisene og prisene på produktene. De beror i høi grad på forholdet mellom konsummelk og produksjonsmelk, da normalnottoprisen pr. liter melk alltid er høiere for konsummelk enn for produksjonsmelk. Forholdet mellom konsumsalg og produksjonsmelk varierer med årstidene og varierer også fra år til år.

Voldgift. Hvis det opstår tvist mellom sentralen og dens medlemmer, eller mellom sentralen og de tilsluttede forretninger, skal denne avgjøres ved en voldgiftsnevnd på 3 medlemmer. Hver av partene opnevner et medlem, det tredje opnevnes av Høiesterrets Justitiarius.

4. De øvrige melkesentraler.

Telemark Melkesentral blev konstituert 15. september 1931 og begynte sin virksomhet 1. desember samme år. Telemark Melkesentral er den av våre sentraler som sterkest nærmer sig fullt driftsfellesskap i en såkalt meierisentral.

Medlemskap. Telemark Melkesentral har indirekte medlemskap, de enkelte melkeprodusenter er innmeldt kollektivt gjennom sitt meieri eller melkelag. Sentralen omfatter bare de meierier og melkelag i fylket som tidligere leverte melk til bymarkedene; der- ved skiller denne organisasjon sig i høi grad fra Østlandets Melkesentral som omfatter alle meierier i sitt distrikt. Som følge av denne bestemmelse omfatter T. M. alle meierier og melkelag i fylket med undtak av to meierier i Kviteseid og Fyresdal, som tidligere ikke hadde melkeleveranse til bymarked. De tilsluttede meierier og melkelag hadde i 1932 ca. 2.700 medlemmer

Indre organisasjon. Telemark Melkesentral er den sentral som har størst bestemmelsesrett over driften ved de tilsluttede meierier. Styret i sentralen har rett til å gripe regulerende inn i de tilsluttede meieriers melkeomsetning, produksjon og salg, og i praksis kan sentralen virke som en organisasjon med fullt driftsfellesskap, en meierisentral. Melkesalget er rasjonalisert, og meieriene har fullmakt til å innskrenke utsalgernes antall i den utstrekning det er hensiktsmessig. Landsmeieriene er satt i stand til å fungere som produksjonsanlegg, og disse har ikke adgang til å selge melk på bymarkedene uten efter ordre fra sentralen om å levere suppleringsmelk. Det er også planer om å spesialisere produksjonen ved meieriene og gjennomføre fellessalg av produktene.

Prisutjevning. Beregningen av melkens grunnpris i Telemark Melkesentral bygger på det regnskapsmessige resultat ved de tilsluttede meierier for hver måned. Herved skiller den sig fra Østlandets Melkesentral hvor grunnprisen fastsettes på grunnlag av tidligere utregnede gjennomsnittstall for produktutbytte og driftsutgifter. Prisutjevningen er endel sterkere enn i Østlandets Melkesentral. Alle bymeierier står i samme prisgruppe. Landsmeieriene får samme grunnpris som bymeieriene med fradrag av fraktkostninger til nærmeste by for den del av melken som anvendes til produksjon. For varm melk som leveres til bymeierier om kvelden betales et tillegg på 2 øre pr. liter, dog ikke for mere enn $1/3$ av meieriets samlede salg av helmelk.

Forskjellen mellem utbetalingsprisen i by- og landsmeieriene blir ca. 1 øre pr. kg. under forutsetning av at begge meierier har utbragt sin konsum og produksjonsmelk til sentralens gjennomsnittspris.

Vest - Agder Melkesentral er stiftet 19/9 1930. Sentralen er oppbygget på samme måte som Telemark Melkesentral, med direkte medlemskap av meieri og melkelag. I alt har den tilsluttet 11 meierier og 6 melkelag, disse har tilsammen 2324 leverandører. Medlemskapets varighet er 5 år, mens det i de øvrige sentraler bare er 3 år.

Prisutjevningen foregår på følgende måte: Det settes en viss avgift på all konsummelk. De beløp som derved kommer inn med fradrag av administrasjonskostninger og avsetning til fond, deles på produksjonsmelken med fast tilskudd pr. liter. Avgiftens størrelse avhenger av prisene på meieriprodukter og utsalgsprisen

128
på konsummelk, og den fastsettes av styret for hver måned slik at det skal være like lønnsomt å foredle melken som å selge den som konsummelk.

Vestlandets Mjølkesentral har direkte medlemskap av melkeprodusentene, men slik at de rene andelsmeierier har meldt inn sine medlemmer kollektivt.

Prisutjevningen foregår på følgende måte: Av konsummelksalget svares en fast avgift på 8% av detaljprisen. De beløp som derved kommer inn, med de vanlige fradrag av administrasjonsomkostninger og avsetning til fond, deles på produksjonsmelken. Med hensyn til tilskudd, er meieriene delt inn i flere soner, slik at produksjonsmelk som er foredlet innen et konsummelkmarked får større tilskudd enn produksjonsmelk fra avsidesliggende bygder.

Møre Mjølkesentral er oppbygget på samme måte som Østlandets Melkesentral med direkte medlemskap av melkeprodusentene, men produsenter som er medlemmer av meieri eller annen organisasjon med leveringsplikt, skal meldes inn kollektivt av vedkommende organisasjons styre. Prisutjevningen foregår på følgende måte: Etter forslag av styret fastsetter representantskapet med godkjenning av omsetningsrådet en avgift pr. liter konsummelk. Avgiften veksler etter utsalgsprisen og etter årstidene. For 1932 er avgiften pr. liter for melk omsatt gjennom utsalg i månedene januar - april 4 öre, i mai, juni, november og desember 3 öre, i juli, august, september og oktober 2 öre. Disse avgifter forutsetter en utsalgspris på minst 23 öre pr. liter. Avgiften for husleverandörene er fastsatt til 12 - 25 kr. pr. årsku etter forholdene. Hvis produsenten önsker det, kan han istedenfor betale 3 öre pr. solgt liter melk. En årsku blir regnet avgiftsfri. Etter at administrasjonsutgifter og avsetning til fond er trukket fra, blir den innbetalte avgift delt ut på produksjonsmelken hver måned. Produksjonsmeieriene er delt inn i 3 grupper etter fraktutgiftene for melk til konsummelkmarkedet. Ved fordelingen får den melk som er foredlet nær eller ved et konsummelkmarked störst tilskudd, mens produksjonsmelken på et lengere bortliggende sted får et mindre tilskudd. Overalt skal det bli like lønnsomt å anvende melken til produksjon som til konsummelksalg.

Tröndelag Melkesentral er organisert på samme måte som Østlandets Melkesentral og prisutjevningen foregår efter lignende regler.

Nord-Norges Melkesentral er stiftet 14. april 1931. Sentralen omfatter fylkene Nordland og Troms. Det er direkte medlemskap for meierier og melkeprodusentforeninger på samme måte som i Telemark Melkesentral, men ellers er organisasjonen forskjellig både fra T. M. og Ö. M., idet Nord-Norges Melkesentral bare er et kontor som mottar rapporter over melkeanvendelse, og som fordeler tilskudd og avgift efter disse. Sentralen griper ikke inn i de enkelte meieriers drift, men innskrenker sig til å regulere bymarkedene ved konsesjoner. Sentralens administrasjonsutgifter og den nödvendige kapital til fondsoplegning dekkes av en avgift på 10 öre pr. 1000 liter melk og inntil 3% av den avgift som blir utlignet på konsummelken.

Prisutjevningen foregår efter fast avgift av 1.5 öre pr. liter konsummelk. For hvert öre noteringen på helmelk er under 30 öre redüseres avgiften med 0.1. öre; for hver 10 öre noteringen på helfet gouda er under kr. 2.00, öker avgiften med 0.2 öre. Den

samlede avgift på konsummelken fordeles på produksjonsmelken så tilskuddet blir jevnest mulig fra måned til måned.

E. Regulering av tilførselen av meieriprodukter.

Norske meieriers eksportlag.

Allerede før krigen blev det eksportert ikke så lite smør. Under krigen blev denne eksport innstillet på grunn av nedgang i produksjonen. Etter krigen er produksjonen øket jevnt, og til visse tider av året har det vært nødvendig å eksportere noe. Følgen av denne lille overskuddsproduksjon har vært at meieribruket ikke har kunnet nytte ut tollene på meieriprodukter. Man hadde da to veier å gå, enten å innstille produksjonen helt på verdensmarkedets prisnivå, eller å regulere tilbudet innenlands, dels ved å utjevne sesongsvingningene i tilbudet ved hjelp av kjølehuslagring, og dels ved å eksportere og fordele tapet på alle meierier.

Til belysning av Norges stilling med hensyn på eksport av meieriprodukter, skal nevnes noen få tall. Før krigen hadde Norge en betydelig overskuddsutførsel av smør, mens det var en liten nettoinnførsel av ost. Under krigen ophørte utførselen av smør, og etter krigen fikk vi en tallmessig omtrent like stor overskuddsinnførsel av smør som vår utførsel før krigen. Dette varte helt til 1931, da fikk vi en sikker overskuddsutførsel både av smør og ost. Hvordan Norges utenrikshandel med meieriprodukter har utviklet sig gjennom årene før krigen fremgår av følgende tabell.

Tabell C. Norges utenrikshandel med meieriprodukter. Tonn.

År	Smør			Ost		
	Utførsel	Innførsel	Nettutf.-+ :Nettoinnf.-÷:	Utførsel	Innf.	Nettutf. + :Nettoinnf. ÷
1909/13	1393	390	+1003	180	286	÷ 106
1926	153	1072	÷ 919	343	572	÷ 229
1927	11	1139	÷1128	405	659	÷ 254
1928	37	695	÷ 658	421	496	÷ 75
1929	542	613	÷ 71	612	382	+ 230
1930	113	694	÷ 581	626	340	+ 286
1931	739	172	+ 567	1288	255	+1033
1932						
1933						
1934						
1935						

Det har i denne forbindelse interesse å se hvordan stillingen på verdensmarkedet har utviklet sig. I sin almindelighet kan man si at omsetningen av meieriprodukter har øket meget sterkt etter krigen, mens prisene har gått nedover.

Relativtallet for verdenshandelen med meieriprodukter var, når perioden 1909/13 settes lik 100, for smør 163 og for ost 136. Som vi ser er Danmark det viktigste smøreksporterende land, det leverer 1/3 av alt det smør som kommer på verdensmarkedet. Men det har fått mange farlige konkurrenter. Særlig har Ny-Seland og Australia øket sin eksport sterkt.

Tabell 9. Utførsel av smør i 1000 tonn.

	1909-13	1928	1929	1930	1931	1932
Danmark	89	148	159	159	172	
Ny-Seland	18	74	84	96	100	
Australia	35	51	47	57	95	
Holland	34	47	47	42	33	
Irland	-	20	22	27	19	
Sverige	21	18	27	27	20	
Argentina	3	20	17	23	22	
Andre land	125	118	117	90	115	
I alt	325	504	526	531	576	

Tabell 10. Utførsel av ost i 1000 tonn.

	1909-13	1928	1929	1930	1931	1932
Holland	58	92	96	94		
Ny-Seland	25	80	90	92		
Italia	27	36	33	37		
Kanada	76	52	42	36		
Sveits	32	28	32	30		
Andre land	35	55	55	55		
I alt	253	343	348	344		

De viktigste innførselsland for meieriprodukter er Storbritania og Tyskland. I 1930 avtok disse to land tilsammen 90% av den samlede utførsel av smør. Storbritania innførte 65% og Tyskland 25%. Av ostutførselen gikk i det samme år 45% til Storbritania og 18% til Tyskland, tilsammen er disse to land avtager for omtrent $\frac{2}{3}$ av den samlede verdensomsetning av ost.

Det norske eksportproblem består i å sikre sig mot at en liten overskuddsproduksjon av smør og ost skal hindre meieribruket i å nyte godt av tollbeskyttelsen på meieriprodukter. Det har nemlig vist sig at i de tider da vi hadde overskuddsinnførsel, var prisene på meieriprodukter her i landet så meget høiere enn de danske noteringer som det kostet å innføre dansk smør og ost. Men det inntraff regelmessig at vi utover vårmånedene fikk et lite eksportoverskudd, og da blev tollene uvirksom. Denne variasjon i prisene er meget uheldig for produksjonens rolige utvikling. Dog er man ikke bare henvist til eksport. Hvis det bare gjelder å regulere de ulike tilførsler i de forskjellige årstider, kan man opnå det samme ved kjølehuslagring. Og samfundsmessig er denne fremgangsmåte å foretrekke. Imidlertid har vi ikke hatt tilstrekkelig kjølelagre, og har derfor måttet eksportere. Sådant kjølelager er nu (1932) besluttet bygget. I siste år vilde dog kjølehuslagring alene ikke klart sig da det har vært en absolutt nettoutførsel på 567 tonn. Dette kvantum har vi måttet eksportere om prisen innenlands ikke skulde trykkes ned på eksportprisbasis. Eksport av så små mengder blir dog dyr og vil være vanskelig å gjennomføre om det ikke står en sterk organisasjon bak. En sådan har vi fått i

Norske meieriers eksportlag.

Norske meieriers eksportlag er grunnlagt 10. november

1928 som samvirke­lag med vekslende kapital, vekslende medlemsantall og begrenset ansvar. Som medlemmer optas meierier og meierisammen­slutninger. Andelskapitalen er fordelt på like store andeler a kr. 30.00. Hvert medlem tegner en andel for hvert fylte 100 000 kg. melk som blev innveiet ved meieriet i 1927, og en andel for hver 100 000 kg. melk som er anvendt til produksjon av smør, ost, mys­ost og andre melkeprodukter i samme år. Andelene forrentes med 6%. Ved særskilt kontrakt er eksportlaget tilknyttet Norske Melkeprodu­senters Landsforbund.

Eksportlaget inngår avtale med et passende antall meierier om leveranse av den mengde smør, ost og andre meieriproduk­ter som skal eksporteres. Hvis disse meierier ikke kan skaffe nok til eksport, har medlemmene plikt til å levere "en så forholdsvis stor del av sin produksjon som styret bestemmer". Medlemmene har plikt til å levere til eksportlaget hele sin produksjon av det som skal eksporteres.

Eksportlaget skulde til å begynne med bare befatte sig med eksport. Siden er dets virksomhet utvidet til å omfatte regulering av den innenlandske omsetning av smør og ost i sin hel­het. Dette skjer dels ved eksport, dels ved å utjevne sesongsving­ningene i tilførselen ved kjølehuslagring.

Norske Melkeprodu­senters Landsforbund har ved kon­trakt forpliktet sig til å dekke eksportlagets driftsutgifter og andre omkostninger ved eksportlagets arbeide for å regulere det innenlandske marked for meieriprodukter. Så lenge det blir opkrevet omsetningsavgift på melk, skal utgiftene såvidt mulig dekkes av disse midler; strekker dette ikke til, skal landsforbundet skyte til resten. De produkter som leveres til eksportlaget, avregnes efter priser som bestemmes av styret efter meieriprisstatistikken. Dessuten støttes eksportlagets virksomhet dels av lovvedtak, dels av melkesentralene. I 1931 vedtok stortinget at margarinfabrikkene skulde være forpliktet til å blande inn visse mengder smør i marga­rinen. Derved avlastes smørmarkedet i vesentlig grad. For å regulere ostetilførselen så foredlingsverdien av melken kan holdes på samme høide ved osteproduksjonen som ved smørproduksjonen, pålegger melke­sentralene meieriene å sende magermelk tilbake til produsentene. For å gjøre produsentene mere villige til å ta hjem magermelk, gir Östlandets melkesentral et tilskudd av 1 öre pr. liter magermelk som sendes tilbake. Denne tilbakesendelse av magermelk og regule­ring av osteproduksjonen har i siste år vært gjennomført temmelig fullkomment, særlig i Östlandets melkesentrals område, så man har kunnet utnytte tollene på smør helt ut og holde en pris på ost som gir omtrent den samme verdi for melken som ved smørproduksjonen

Medlemskapet er bindende i 3 år fra innmeldelsen. Ved utløpet av denne periode og senere kan utmeldelse skje hvert år med minst 6 måneders varsel.

Eksportlaget ledes av et representantskap og et styre.

Representantskapet velges distriktsvis efter samme distriktsinndeling som for melkesentralene. Valget foregår under melkesentralens årsmöte med utsendinger fra de meierier som er til­sluttet eksportlaget. Det velges en representant for minst 100 an­deler, to for minst 300 andeler, tre for minst 600 andeler og videre en for hver fylte 300 andeler.

Styret består av 5 mann som velges av og på det ordinære representantmøte. Disponenten deltar i møtene men har ikke stemme. Landsforbundets styre og tre av eksportlagets styremedlemmer danner tilsammen et sentralstyre som avgjør alle saker av felles interesse for landsforbundet og eksportlaget. Samtidig representerer dette sentralstyre det samlede meieribruk overfor omsetningsrådet og avgir forslag til dette om anvendelse av de midler som kommer inn ved omsetningsavgiften på melk.

Alle tvistigheter mellom laget og dets medlemmer avgjøres med bindende virkning av en voldgiftsrett på 3 medlemmer, hvorav hver av partene velger en, mens det tredje medlem opnevnes av styret i Norske Melkeprodusenters landsforbund. Blir eksportlaget oppløst, skal formuen anvendes til å tilbakebetale det som er i behold av andelene. Blir det noe til overs, skal dette fordeles på medlemmene i forhold til den melk som er anvendt til produksjon i de siste 10 år.

Anvendt litteratur.

- Benterud, S. J.: Den Norske Meieriforening og Norske Melkeprodu-
senteres Landsforbund gjennom 50 år. Norsk Meieri-
tidende 1931.
- Benterud, S. J., Grude, J. og Wold, E. E.: Meieridriften i Norge
Inntil 1905. Kra. 1908.
- Benterud, S. J. og Mork, R.: Kortfattet meieridriftslære. Oslo 1925.
- Grude, J.: Stölsdriften på Vestlandet. Kra. 1891.
- Hertel. H.: Andelsbevegelsen i Danmark. Köbenhavn 1917.
- Innstilling fra Felleskomiteen for organisasjon for melkeomsetning-
en. Oslo 1930.
- Jensenius, G. H.: Meieriene i nordre Österdalen. Kra. 1862.
- Ljunggren, Carl Fr.: Hur Norges bönder organiserat mjölken.
Malmö 1932.
- Mork, R.: "Norway's New Milk Plan", i Year-book of Agricultural
Cooperation, London 1932.
- Norges offisielle Statistikk VIII. Meieribruket i Norge.
- Norske Melkeproducenters Landsforbunds beretninger.