

MUSIKINSTRUMENTER

PRISKURANT

GRATIS

KUN FØRSTE

KLASSES VARER

Violiner, Celloer og alle Slags Strygeinstrumenter, Trompeter, Harmonikaer, Banjoer, Mandoliner, Guitarer, Luther. — Streng og Noder for alle Instrumenter af bedste Kvalitet til de billigste Priser faas hos

ARMIN E. VOIGT
Musikhandel og Nybygning af Violiner og alle Strygeinstrumenter.
MARKNEUKIRCHEN
(SACHSEN)

Galvaniseradør takplatur
keypast billigst frá **Poul Hansens** Heilsolu, Tórshavn.
Telefon 65. Telegramadresse VERITAS.

HANDEL

AF KNUD KORST

II Fordelingsomkostningerne.

I de sidste Aartier har en steds større Del af Befolkningen funde Beskæftigelse ved Handel; Land brugsbefolkningen er som bekendt blevet forholdsvis mindre, paa Grund af den større Anvendelse af Maskiner og som Følge af Tilbagegangen i Husflid, Bibeskæftigelse etc. i Landbrugsvirksomhederne og Industriebefolkningen er egentlig ikke steget synlig mere i Tal end hvad der svarer til hele Befolkningens Tilvækst. Med andre Ord Landbrugets naturlige Befolknings-tilvækst er hovedsagelig mundet ud i en forøget Tilgang til Handel Transport og immaterielle Erhverv.

Nu kan den offentlige Mening temmelig let forlige sig med, at Transporten sluger en Mængde Arbejdskraft (og Kapital); enhver indser umiddelbart Nødvendigheden af at der transporteres Fødemidler til Byerne eller til Udlandet, varer til Landet osv. Men Handel staar for de fleste som noget fuldkomment uproduktivt; man synes Handelsuproduktivt; man synes Handelsmanden faar Værdien stuktet lige ind ad Døren, og at hans Bestilling kun er at række den over Disken; skulde det virkelig være nødvendigt at anvende en Ottendedel eller saa af Byernes Arbejdskraft ved dette eller andre Omraader af Handelsvirksomhed (paa Landet vilde et saadant Handelsapparat naturligvis være ganske urimelig stort, bl. a. fordi Bønderne i ikke ringe Udstrækning forsyner sig selv med Levnedsmidler). Og endnu mere ondt Blod sætter det, at Handelselshvervet gennemsnitlig giver sin Mand adskillig større Indtægt end noget af de andre Hovederhverv.

At dette sidste i hvert Fald er ganske urimeligt, skulde synes umiddelbart indlysende; hvilken Adkomst har en Handelsmand egentlig til at faa større Udbytte af Samfundets store Husholdning end andre dødelige? Dette er én Ting. Men naturligvis kan man ikke benægte, at Handelen udfører en nødvendig og uundværlig Funktion; en Byfamilie vilde sidde net i det, hvis der ikke fandtes mere end nogle faa Butiker i hvert Kvarter; lange Køer, Tidspilde, Surhed og Ærgrelse vilde blive Følgen. Hvis ikke hele den tilvante Husførelse i Byerne skal bryde sammen, maa der derfor løbe Omkostninger paa ved Værens Fordeling. Spørgsmaalet er blot, hvor store de nødvendige Omkostninger ved denne Virksomhed er.

Til Belysning heraf kan man maaske bedst tage sit Udgangspunkt i de Afdelinger af Hovedstadens Brugsforening, hvor Omsætningen er størst (nemlig omkring 400,000 Kr. aarlig); her viser det sig, at man maa regne med følgende Beløb: ca. 8 pCt. af Omsætningen gaar til Lønninger til Personalet, ca. 3 pCt. til Husleje og ca. 2 pCt. til andre Omkostninger (Indformat — fandt Brismen i Papir og Boghandel samt i Isenkram.

Det er saaledes i høj Grad det store Lager, der man holdes i Forhold til den daglige Omsætning, som gør Omkostningerne i disse Brancher saa høje; man vil forstaa hvad dette betyder, naar man erindrer, at en Kolonialhandel gennemgaende omsætter sit Lager 7 Gange, en Konfektionsforretning kun 2 Gange (kun to Gange i et Aar faar den altsaa Lageret tømt og fyldt paany); de faste Omkostninger maa da i sidstnævnte Tilfælde

sistpris og sælger til almindelig Butikspris, kun kan have til Dagen og Vejen. Vil han tjene noget ekstra, det der giver den virkelige Fortjeneste, maa han klemme en større Bonus ud af Grossisten eller — hvis dette er ualmagt — gaa helt uden om denne og lige til Fabrikken.

I hvert Fald i Danmark er den Del af Omsætningen, der gaar ud af pakningsmateriale, Lys, Brænds etc.), tilsammen omkring 13 pCt. af Omsætningen. Billigere kan Varer under lignende Omsætningsforhold kun fordeles ud af tryk Lønningerne til Handelspersonalet eller hvis Huslejen af en eller anden Grund er lavere. Bemærkelsesværdigt er det dog, at Omkostningsprocenten i svenske Brugsføreninger af samme Størrelse kun er 7½ pCt.

Nu er Forholdet imidlertid det at Omkostningerne maa falde for skelling; thi selv om de skal aflevere nogle Procenter af deres Salg til Foreningen, betyder det ikke ret meget, naar blot Kunde kredsen vokser.

Paa den anden Side kan man og saa heraf begribe noget af hvorfor Stormagasinerne ikke sælger billigere end andre og paa denne Maa de knuser alle Konkurrenter; et saadant Magasin er jo ikke andet end en Samling Smaabutiker under samme Tag — Smaabutiker med hver sit i Forhold til Salget betydelige Lager. Et saadant Magasin kan derimod yde sine Kunder for dele i Retning af Forsendelse (er saadan kan jo organiseres i centraliseret Form), Tidsparelse (mat behøver ikke at løbe fra Søbebu til til Hatteforretning, derfra til Skotjsforretning osv. — gor de dog ofte alligevel), endvidere en vis ubetalelig Duft fra den fornemste Verden osv.

Man kommer altsaa ikke uden om, at Handelsomkostningerne det moderne Byliv nødvendigvis maa blive høje. Alligevel er der næppe Tvivl om, at Avancerne sædvanlig er for høje —, thi dér hvor Omsætningen er stor, bliver både Indehaveren og Husejeren i Almindelighed en velhavende Mand. Med andre Ord en vellystet Brugsforening med en betydelig Omsætning er alene af denne Grund sikker paa at opsamle en betydelig Formue og endda at give Medlemmerne Udbytte svarende til, hvad én eller to Aktier giver deres Ejere i Indtægt, og maaske endogaa til at gaa foran med Prisnedsættelser, og dermed tvinge Prisniveauet ned over hele Linjen.

paa at forsyne Butikerne, temmelig kaotisk og formodentlig lige saa kostbar for Samfundet (alias Forbrugerne) som selve Varefordelingen fra Butik til Kunde. Dett hænger maaske sammen med, a Importen af udenlandske Værel nødvendigvis maa være temmelig fordeles paa en langt mindre Mængde Varer end i førstnævnte Tilfælde.

Heraf ser man da, hvilken afgørende Betydning den hurtige Omsætning har for en Butik; det gælder med andre Ord om at faa koncentreret Omsætningen paa færre Virksomheder; man udnytter det ved tillige Arbejdskraften bedre som det nu er er det mange Gang en Ynk at følge en Handelsmand Dagsværk — det meste er oft Pavser.

Og heraf forstaa man ogsaa det kan betale sig for de Handlen at blive Leverandør til en Raadforretning; thi selv om de skal aflevere nogle Procenter af deres Salg til Foreningen, betyder det ikke ret meget, naar blot Kunde kredsen vokser.

Paa den anden Side kan man og saa heraf begribe noget af hvorfor Stormagasinerne ikke sælger billigere end andre og paa denne Maa de knuser alle Konkurrenter; et saadant Magasin er jo ikke andet end en Samling Smaabutiker under samme Tag — Smaabutiker med hver sit i Forhold til Salget betydelige Lager. Et saadant Magasin kan derimod yde sine Kunder for dele i Retning af Forsendelse (er saadan kan jo organiseres i centraliseret Form), Tidsparelse (mat behøver ikke at løbe fra Søbebu til til Hatteforretning, derfra til Skotjsforretning osv. — gor de dog ofte alligevel), endvidere en vis ubetalelig Duft fra den fornemste Verden osv.

Man kommer altsaa ikke uden om, at Handelsomkostningerne det moderne Byliv nødvendigvis maa blive høje. Alligevel er der næppe Tvivl om, at Avancerne sædvanlig er for høje —, thi dér hvor Omsætningen er stor, bliver både Indehaveren og Husejeren i Almindelighed en velhavende Mand. Med andre Ord en vellystet Brugsforening med en betydelig Omsætning er alene af denne Grund sikker paa at opsamle en betydelig Formue og endda at give Medlemmerne Udbytte svarende til, hvad én eller to Aktier giver deres Ejere i Indtægt, og maaske endogaa til at gaa foran med Prisnedsættelser, og dermed tvinge Prisniveauet ned over hele Linjen.

Men hertil kommer et andet Forhold af største Betydning for Omsætnings-Omkostningerne, nemlig Vareindkøbet til Butikerne. Der er et gammelt Købmands-Mundheld som siger: Vil du være rig, skal du blive det paa dine Indkøb.

Herved menes, at den Købmand der køber ind til sædvanlig Gros-

stor for et lille, ensidigt udvikle Land som Danmark; og da det ofte er vanskeligt og dyrt for den enkelte Detailhandler at optræde som Importør af de forskellige Ting han forhandler (han forstaa maa ske saaledes ikke fremmede Sprog) faar en Mellemand, en Agent derved Mulighed for at klemme sig ind og skære sin Del af Profiten. Tilmeld fra disse Agenter for fremmede Eksporture i flere Brancher lavet Prisaftaler, som ingen Detailhandler kan komme uden om (f. Eks. med H. t. Rør- og Sanitetsvarer, Cyklegummi, Radiodele etc.), hvorved Profiten bliver ganske minimal.

Men den lette Adgang til Import virker tilbage paa de danske Fabrikker, der maa give Grossisterne samme Bonus eller Rabat som de fremmede Fabrikker — og saaledes formaar Handelsmanden at spille Producenterne ud mod hinanden. Man skulde tro, at Fabrikkerne kunde sælge direkte til Detailhandlerne, og dette er i nogle Tilfælde ogsaa saaledes (f. Eks. Bomuldsvarer, forskellige Næringsmidler, Öl, Tobaksvarer); men Resultatet er blot, at Grossisten dukker op i ny Skikkelse, enten som Handelsrejsende eller omvandrende Agent. Heller ikke Cigarfabrikerne eller Skotjsfabrikerne Forsøg med at sælge fra aabne Udsalg har Køberne haft nogen videre Fornøjelse af.

I et Land som Tyskland, hvor Storindustrien er saa overvægtig og for en stor Del arbejder sammen i Karteller, og hvor Importen dels er mindre nødvendig og dels hindret af en betydelig Beskyltelsestold, — dér taber Grossisten som Mellemand i Omsætningen mere og mere i Betydning, for det indenlandske Marked i hvert Fald. Fabrikkerne sælger direkte til Butikerne eller til de Handelsende Indkøbsforeninger.

Herved forenkles ganske vist hele Omsætningsmekanik, men om dette bliver til Fordel for Forbrugerne er vel tvivlsomt; mere sandsynligt er det, at Kartellerne inkasserer Grossistfortjenesten. Nationaløkonomisk kan det lyde meget bestikende, at Værdien skal afsættes saa direkte som muligt fra Producent til Forbruger; men hvor Producenten har dannet Trust eller Kartel, kommer Forbrugerne dog sikkert under slige Forhold fra Dynen i Halmen. I Tyskland lyder der allerede mange Klager over den affejende bureaukratiske Maade, hvorpaa slige Karteller optræder overfor Detailhandelen og derigennem overfor Forbrugerne.

Knud Korst.

Givet af av socialdemokratisk folium. Bladstjær: M. S. Viðstein. Prentsmidja «Føroya Social-Demokrates, Tórshavn.

Kongelig belgisk Visit i København.



Vor lille Ven, Jens Amager, hører jo, som bekendt ikke til de største, og den Dag, da den belgiske Konge kom, havde han fundet sig en god, omend ikke særlig mægtig Plads, hængende i det øverste af en Lygtepæl. Heldigvis stod der, lige under ham, en loyal Borger, der i Dagens Anledning havde høj Hat paa. Da det er behageligere at staa paa noget, end at hænge i en Lygtepæl, stillede vor Ven sig naturligvis paa Hatten, — Manden kunde ikke røre sig i Trængslen, og var altsaa nødt til at finde sig i den noget usædvanlige Behandling. Da Mængden spredtes, var vor Jens Amager over alle Bjerger, for Manden fik Hatten vristet op over Øjnene igen! Gaa aldrig med høj Hat!