

»DETAILSALGET«

Den moderne Detailhandels Principper og Praksis.
Af Professor, Dr. *Max Kjær Hansen* i Forbindelse med
Specialister og Fagfolk. (828 Sider, Kulturhistorisk For-
lag, Odense, November 1937. Pris indb. i Hellærred Kr.
32.—, paa Ratebetaling Kr. 36.—).

Medens man i Udlandet, særlig i Tyskland, Amerika og — i noget mindre Grad — Sverige og England, længe har søgt Detailhandelens Problemer al-
sidigt belyst, har der herhjemme kun været spredte Tilløb til en virkelig
indgaaende Behandling af Detailhandelens Forhold. Eksporthandel og
Bankvæsen saavel som Landbrugets og Industriens driftsøkonomiske Pro-
blemer har været de foretrukne Hovedemner i den hjemlige handelsviden-
skabelige Litteratur.

Det synes dog nu, som om den senere Tids økonomiske Udvikling, der
som bekendt har bragt Afsætningens Problemer frem i Forgrunden, er ved
at bevirke en Ændring i dette Forhold. Det her foreliggende Værk yder
saaledes et væsentligt Bidrag til Belysning af dette for vor og den kom-
mende Tid maaske mest betydningsfulde økonomiske Spørgsmaal.

Værket indledes med et Forord af Professor, Dr. *Max Kjær Hansen*, hvori
han gør Rede for dets Tilblivelse og for de Medarbejdere, der — foruden
Professoren selv — har skrevet de forskellige Afsnit af Bogen, for hvis
Tilrettelæggelse, Terminologi, Problemstilling og øvrige Form han oplyser
selv at have Ansvar. Professorens udtrykker som sin Opfattelse, at »hele
Grundlaget for en Opretholdelse og Videreførsel af Velstanden indenfor vort
moderne Samfund« findes i de to Ord: »Sælg mere!« For at opnaa en
rentabel Udnyttelse af den moderne Masseproduktion, maa der ved en ny
Teknik skabes en rentabel Masseafsætning. Af Detailhandelens Evne til at
løse dette Problem, afhænger i sidste Instans hele Erhvervslivets økono-
miske Eksistens og Fremgang. Udfra dette ganske vist ikke saa lidt ensi-
dige Synspunkt er det Værkets Formaal »at klarlægge de Principper og
den Salgsteknik, der gennem de sidste Aar er blevet bragt til Anvendelse
indenfor Storstørrelserne i vor Tids Detailhandel Verden over, og gøre
Rede for, hvorledes disse Principper kan tilpasses og anvendes i de almin-
delige danske Detailforretninger«.

En Anmeldelse af et saa omfattende Værk som dette maa af forskellige
Grunde begrænses til en kortere Oversigt over Indholdet af de enkelte
Hovedafsnit, med en mere indgaaende Omtale af de Afsnit, der maa for-
modes at være af størst Interesse for dette Tidsskrifts Læsere, herunder
særligt Afsnittene om Detailhandelens Regnskabsvæsen.

Afsnit I, Detailhandelens Udvikling (Siderne 17—184, af Redak-
tør *Ejler Alkjær*, H. A., og Professor, Dr. *Max Kjær Hansen*).

Forfatterne begynder med at definere Begrebet »Detailhandel« som »den
økonomiske Virksomhed, hvis Formaal er at afsætte forbrugsfærdige Varer
til den endelige Forbruger«¹⁾. Væsentlig ved denne Definition er ikke

¹⁾ Om de forskellige Opfattelser af Begrebet »Detailhandel«, se Prof., Dr. *Julius Hirsch's* Artikel i *Handelsvidenskabeligt Tidsskrift* 1937, Nr. 4.

»DETAILSALGET«

Den moderne Detailhandels Principper og Praksis.
Af Professor, Dr. *Max Kjær Hansen* i Forbindelse med
Specialister og Fagfolk. (828 Sider, Kulturhistorisk For-
lag, Odense, November 1937. Pris indb. i Hellærred Kr.
32.—, paa Ratebetaling Kr. 36.—).

Medens man i Udlandet, særlig i Tyskland, Amerika og — i noget mindre Grad — Sverige og England, længe har søgt Detailhandelens Problemer alsidigt belyst, har der herhjemme kun været spredte Tilløb til en virkelig indgaaende Behandling af Detailhandelens Forhold. Eksporthandel og Bankvæsen saavel som Landbrugets og Industriens driftsøkonomiske Problemer har været de foretrukne Hovedemner i den hjemlige handelsvidenskabelige Litteratur.

Det synes dog nu, som om den senere Tids økonomiske Udvikling, der som bekendt har bragt Afsætningens Problemer frem i Forgrunden, er ved at bevirke en Ændring i dette Forhold. Det her foreliggende Værk yder saaledes et væsentligt Bidrag til Belysning af dette for vor og den kommende Tid maaske mest betydningsfulde økonomiske Spørgsmaal.

Værket indledes med et Forord af Professor, Dr. *Max Kjær Hansen*, hvori han gør Rede for dets Tilblivelse og for de Medarbejdere, der — foruden Professoren selv — har skrevet de forskellige Afsnit af Bogen, for hvis Tilrettelæggelse, Terminologi, Problemstilling og øvrige Form han oplyser selv at have Ansvar. Professoren udtrykker som sin Opfattelse, at »hele Grundlaget for en Opretholdelse og Videreførsel af Velstanden indenfor vort moderne Samfund« findes i de to Ord: »Sælg mere!« For at opnaa en rentabel Udnyttelse af den moderne Masseproduktion, maa der ved en ny Teknik skabes en rentabel Masseafsætning. Af Detailhandelens Evne til at løse dette Problem, afhænger i sidste Instans hele Erhvervslivets økonomiske Eksistens og Fremgang. Udfra dette ganske vist ikke saa lidt ensidige Synspunkt er det Værkets Formaal »at klarlægge de Principper og den Salgsteknik, der gennem de sidste Aar er blevet bragt til Anvendelse indenfor Storvirksomhederne i vor Tids Detailhandel Verden over, og gøre Rede for, hvorledes disse Principper kan tilpasses og anvendes i de almindelige danske Detailforretninger«.

En Anmeldelse af et saa omfattende Værk som dette maa af forskellige Grunde begrænses til en kortere Oversigt over Indholdet af de enkelte Hovedafsnit, med en mere indgaaende Omtale af de Afsnit, der maa formodes at være af størst Interesse for dette Tidsskrifts Læsere, herunder særligt Afsnittene om Detailhandelens Regnskabsvæsen.

Afsnit I, Detailhandelens Udvikling (Siderne 17—184, af Redaktør *Ejler Alkjær*, H. A., og Professor, Dr. *Max Kjær Hansen*).

Forfatterne begynder med at definere Begrebet »Detailhandel« som »den økonomiske Virksomhed, hvis Formaal er at afsætte forbrugsfærdige Varer til den endelige Forbruger«¹⁾. Væsentlig ved denne Definition er ikke

¹⁾ Om de forskellige Opfattelser af Begrebet »Detailhandel«, se Prof., Dr. *Julius Hirsch's* Artikel i *Handelsvidenskabeligt Tidsskrift* 1937, Nr. 4.

alene, at den naturligvis skarpt skiller Detailhandelen fra Produktion og Engroshandel, men tillige, at den opfatter Detailhandelsbegrebet som en *samfundsøkonomisk* Funktion og ikke alene som et *privatøkonomisk* Erhverv. Derved udvides Begrebet til at omfatte ogsaa den Afsætning, der, som f. Eks. Brugsforeningernes, hævdes at finde Sted uden det Formaal at opnaa en Handelsavance, og — hvad Forfatterne ikke nævner, men som dog maa følge deraf — det Offentliges Detailhandelsvirksomhed, uanset om den tilsigter en Fortjeneste eller ikke.

Efter en historisk Udvikling af Detailhandelens Funktioner under de skiftende økonomiske Perioder fra Kundeproduktionens Tid til den nuværende Markedsproduktion paapeger Forfatterne Mærkevarernes Fremtrængen som en af de Former for Masseafsætning, som den moderne Masseproduktion, støttet af Reklamen, har fremkaldt. Det paavises, hvorledes Masseproduktionen ad denne og andre Veje, som f. Eks. Agentsalg, Postordresalg og Salg ved Hjælp af Filialbutiks-Systemer, dels har fortrængt den selvstændige Detailhandel, dels givet den andre Virkefelter end hidtil, og det hævdes, at den videre Udvikling af denne Produktionens Indblanding i Afsætningen vil blive bestemt af den selvstændige Detailhandels Evne og Vilje til, hurtigt og effektivt nok, at tilpasse sine Forretningsformer til de nye Markedsvilkaar. Der er i hele denne Udredning adskilligt Stof til Diskussion. De divergerende Opfattelser om denne Udvikling vil være kendt fra Lovgivningens Omraade og fra talrige Indlæg paa Møder, i Aviser og Fagblade, og skal derfor ikke nærmere uddybes. Den, der har Skoen paa, ved som bekendt bedst selv, hvor den trykker. At adskillige Handlende ikke vil være enige med Forfatterne, formindsker jo imidlertid ikke Problemets Betydning.

Forfatterne beskriver herefter de moderne Detailhandelsformer og klassificerer og afgrænser indbyrdes de Forretningsformer, der er typiske for vor Tids Detailhandel. Dette Afsnit støttes af en Række udmærket valgte Fotografier og Beskrivelser af kendte Forretninger, deres Organisation, Salgsteknik og Varesammensætning, som Eksempler paa de her og i Udlandet eksisterende Detailhandelsformer.

Første Afsnit afsluttes med en interessant statistisk Belysning af Detailhandelens Forhold, tildels baseret paa endnu ikke offentliggjort Materiale fra *Statistisk Departements* Erhvervstælling i 1935. Forfatterne paapeger dog med Rette Manglerne ved dette Materiale, der dels ikke er færdigbehandlet, dels, paa Grund af Prisniveauets Forskydning, ikke umiddelbart tillader en Sammenligning med Resultaterne fra den foregaaende Erhvervstælling i 1925¹⁾.

Afsnit II, Grundlaget for Detailforretningens Opbygning. (Siderne 187—319).

Professor, Dr. Max Kjær Hansen belyser i første Kapitel af dette Afsnit: »Detailforretningens finansielle Grundlag« Finansieringens Opgaver og forskellige Former, med særligt Henblik paa de for Detailhandelen typiske kapitalkrævende Faktorer: Varelageret og Kundekreditten. Forfatteren forudser en tiltagende Indskrænkning af den hidtil mest betydende Form for Finansiering af Detailhandelen, nemlig Leverandørkreditten, som i adskillige Tilfælde viser sig at være en for kostbar Finansieringsform. Bedre og billigere Finansiering burde efter Forfatterens Mening kunne opnaas gennem Bankerne. Som Grundlag herfor kræver Forfatteren en Omlægning af Detailhandelens Regnskabsvæsen i Retning af hurtigere og mere

¹⁾ Nærmere Oplysning om disse Forhold findes i *Meddelelse* Nr. 2 (November 1937) fra *Det handelsvidenskabelige Forskningsinstitut* ved Professor, Dr. Julius Hirsch, ligesom der maaske her bør henvises til Prof. Hirsch's i 1935 udgivne Bog *Den moderne Handels Omkostninger*, der indgaaende gør Rede for hele det System af Normtal, der efterhaanden overalt anerkendes som Maalestok for Detailhandelens Ydelser og Rentabilitet.

paalidelige Oplysninger, Haand i Haand med en Omlægning og Specialisering af Bankernes Udlaansvirksomhed paa dette Omraade. Om Udviklingen vil give Forfatteren Medhold, vil formentlig afhænge af, om Bankerne i daarlige Tider vil være villige til at yde Detailhandelen samme Støtte, som den hidtil har kunnet opnaa hos de Leverandører, til hvem Kreditforholdet har været baseret paa personlig Tillid og lang Tids Samhandel.

I Kapitlet »Beliggenhedsproblemet i Detailhandelen« illustrerer Redaktør *Ejler Alkjær*, H. A., ved Hjælp af en Række Skitser og statistiske Optællinger, foretaget af forskellige Institutioner og Enkeltpersoner, hvilke Forhold der almindeligvis paavirker Valget af Detailhandelens Beliggenhed. Dette, der naturligvis er nøje knyttet til Spørgsmaalet om Lokaleomkostningerne, er selvsagt i høj Grad branchebestemt og kan med det hidtil foreliggende hjemlige Materiale vel næppe endnu siges at være tilstrækkeligt belyst. Vanskeligheden ligger, som Forfatteren paapeger, ikke saa meget i at konstatere de øjeblikkelige Forhold, som i at følge og forudse den videre Udvikling.

De afsluttende to Kapitler i andet Afsnit: »Forretningsarkitektur og Butiksmontering« af Arkitekt *Preben Geismar*, og »Belysningen af den moderne Detailforretning« af Inspektør i Københavns Belysningsvæsen *Georg Asbjørn*, bringer en Oversigt over Udviklingen paa disse Omraader. Der vises adskillige Eksempler paa god og daarlige Indretning og Belysning, og opstilles en Række Minimumskrav, som vil være af stor Interesse for den Forretningsmand, der staar overfor Indretning af nye eller Modernisering af gamle Lokaler. Ved at følge Forfatternes Vejledning vil sikkert de alvorligste Fejltagelser, der hidtil er begaaet paa dette Felt, fremtidig kunne undgaas.

Afsnit III, Forretningens indre Organisation. (Siderne 321—452, af Fuldmægtig *Rudolf Jørgensen*, H. A.).

De første Kapitler af dette Afsnit omhandler Arbejdsdelingens Betydning og Personalets Ansættelse og Vilkaar, herunder en Omtale af Personaleuddannelsen og de forskellige Former for Lønberegninger, der kan anvendes indenfor Detailhandelen. Grundet paa det ringe Antal Virksomheder indenfor dansk Detailhandel, der er store nok til at udnytte disse Principper, turde en nærmere Omtale heraf imidlertid være overflødig.

Stor Interesse har derimod Kapitlet »Driftskontrollen og Statistikken«. Forfatteren begynder med at fastslaa, at »det eneste System for Bogføring, der kan faa nogen Betydning for Opstillingen af en Detailforretnings Regnskab, er det, der bygger paa det dobbelte Bogholderis Principper«. Dette er naturligvis principielt rigtigt. Retfærdigvis maa det dog indrømmes, at der i smaa Forretninger kan opnaas en udmærket Oversigt ved Hjælp af enkelt Bogholderi tilrettelagt specielt for hver Branche. At dette ikke er uden Betydning, fremgaar af, at Antallet af Detailforretninger med en aarlig Omsætning paa *under* 50.000 Kr. udgjorde over 80 pCt. af det samlede Antal Detailvirksomheder ved Erhvervstællingen i 1935.

For middelstore og større Forretninger er det dobbelte Bogholderi imidlertid uomgængeligt nødvendigt. Med Forfatterens ovenfor citerede principielle Indstilling som Baggrund, kunde man have ventet at finde Eksempler paa Kontoplaner for Forretninger af forskellig Struktur eller med forskelligt Virksomhedsomraade, jævnfør Afsnittet om Detailhandelens forskellige Driftsformer (selvstændige Detailforretninger af forskelligt Omfang, med eller uden Hjælpeproduktion, Filialsystemer, Brugsforeninger o. s. v.). En saadan samlet Oversigt over Bogholderiets systematiske Opbygning og Tilpasning efter forskellige Forhold findes imidlertid ikke.

Under Gennemgangen af Detailhandelens Regnskabsvæsen forklarer Forfatteren Benyttelsen af det saakaldte »*Detailpris-System*« — en Regnskabsmetode, hvorved man ved Hjælp af Varernes Detailpriser konstaterer Vær-

dien af Varelageret og tillige opnaar en Række vigtige Data til Støtte for Varepositioner og -kontrol. Forfatteren gennemgaar et Eksempel paa Detailpris-Regnskabs Opstilling uden dog at komme nærmere ind paa en Række Forhold, der har væsentlig Betydning for at opnaa et rigtigt Resultat. Desuden er der Grund til at paapege, at selv om Detailpris-Systemet i mange Brancher betyder et enestaaende Fremskridt paa Regnskabsvæsenets Omraade, gives der dog under visse Forhold ogsaa andre brugbare Metoder, som Forfatteren overhovedet ikke omtaler.

Da en kritikløs Anvendelse af Detailpris-Systemet kan føre til i høj Grad misvisende Resultater, skal jeg forsøge at gøre Rede for de til Grund liggende Principper og foretage en kritisk Vurdering af denne Metode i Sammenligning med de hidtil kendte.

De Krav, der maa stilles til et effektivt Vareregnskab for en Detailhandelsvirksomhed, kan formentlig formuleres saaledes:

- a) Vareregnskabet maa være baseret paa og være Midlet til at opnaa en korrekt Værdiansættelse af Varelageret i Overensstemmelse med det hævdvundne købmandsmæssige Princip: Erhvervspris eller Dagspris, hvis denne er lavere, under skyldig Hensyntagen til mulige Tab som Følge af Værdiforringelser.
- b) Vareregnskabet maa til enhver Tid kunne vise Værdien af det forhaandenværende Varelager og Værdien af de solgte Varer samt Bruttofortjenesten for en hvilken som helst Periode.
- c) Vareregnskabet maa være sikret mest muligt mod Fejl uden dog at blive for kompliceret eller kræve for meget Arbejde.

Hvorledes opfylder de forhaandenværende Regnskabsmetoder disse Krav?

Stort set kan Vareregnskabet føres ved Hjælp af tre forskellige Former for Varekonti:

- 1) Den blandede Varekonto.
- 2) Den rene Varebeholdningskonto med *Erhvervsprisen* som Grundlag.
- 3) Den rene Varebeholdningskonto med *Detailprisen* som Grundlag. (»Detailpris-Systemet«).

1) *Vareregnskab ved Hjælp af blandet Varekonto.*

Ved denne Metode, der er den ældste og utvivlsomt endnu den mest benyttede, anvendes den velkendte »blandede« Varekonto, der dog nogle Steder deles i en Varekøbs- og en Varesalgskonto. Paa *Debetsiden* (resp. Varekøbskontoen) staar opført Statusværdien af Beholdningen ved Regnskabsperiodens Begyndelse plus Erhvervsprisen for de siden da indgaaede Varer. Paa *Kreditsiden* (resp. Varesalgskontoen) staar opført Beløbet for de solgte Varer. Disse Tal kan imidlertid ikke sammenstilles paa en Maade, som viser Indkøbsværdien af det tiloversværende Lager og dermed heller ikke Indkøbsværdien af de solgte Varer og den opnaaede Bruttofortjeneste, uden at der foretages en Lageropgørelse paa Grundlag af Varernes Erhvervspriser eller Dagspriser.

Denne Form for Vareregnskab har betydelige Mangler, hvoraf de væsentligste er følgende:

Opgørelsen af Varelagerets Værdi er langsom, besværlig og usikker. Opgørelsen af Varelageret under denne Metode forudsætter, at det for hver enkelt Vare er muligt at fastslaa den oprindelige Erhvervspris. Denne kan enten være anført paa Prismærkerne — hvor den da som Regel er angivet i Kode — eller være registreret i en Priskartotek, et Priskartotek eller lignende. Tages Prisen fra Prismærket, maa Koden dechifreres, hvilket for det første indebærer en stor Fejlrisiko, og for det andet kræver et nøje Kendskab til Koden, som maaske ikke findes hos hele Personalet. Tages Prisen fra Priskartoteket, staar man i alle Tilfælde, hvor den samme Vare er indgaaet i flere Sendinger til forskellige Priser, overfor at skulle udfinde, hvilke Pri-

ser der passer med de resterende Varer. I begge Tilfælde forsinkes Prisansættelsen betydeligt.

Hovedindvendingen gælder imidlertid ikke den rent tekniske Gennemførlighed, men *Nytten* af denne Opgørelse. Det Resultat, man kommer til, er jo nemlig kun Varelagerets oprindelige Erhvervspris, et Tal, der i mange Brancher kun har ringe Interesse, og som absolut ikke er Udtryk for, hvad Værdien er *i Dag*. Mode- og Konjunktursvingninger kan have vendt op og ned paa Priserne. En Del af de Varer, man har paa Lager, vilde man maaske slet ikke købe *i Dag*, de har maaske slet ingen Salgsværdi mere for Forretningen. I Status kan man ikke bruge Beløbet for Beholdningen, opgjort til Erhvervspris, men maa korrigere denne i Overensstemmelse med Dagsprisen, hvis denne ligger lavere, og under Hensyntagen til mulige Værdiforringelser. I en Detailforretning af et blot nogenlunde Omfang er en saadan Vurdering af en Mangfoldighed af forskelligartede Varer en langsom, besværlig og utilfredsstillende Metode.

Regnskabet giver ingen Oplysning om Tab paa Grund af Svind og Prisnedsættelser. Ved Lageroptagelsen konstateres det, hvor mange Varer der forefindes, men Regnskabet kan ikke vise, om dette stemmer med, hvad der skulde være. Det Beløb, man under denne Metode beregner og betegner som »Værdi af solgte Varer«, dækker i Virkeligheden over tre Poster, som ikke kan udskilles fra hverandre, nemlig:

- a) De solgte Varers oprindelige Erhvervspris.
- b) Tab ved naturligt Svind saavel som ved Tyveri o. l.
- c) Tab paa Grund af Prisnedsættelser baade paa solgte Varer og paa Varer, der endnu er paa Lager.

Metoden er utilfredsstillende som Dispositionsgrundlag. Løbende Underretning om Lagerets Størrelse, opnaaet Fortjeneste o. s. v. er af Vigtighed som Grundlag for en Bedømmelse af, hvilke Fejl der er begaaet i Fortiden, hvorledes Stillingen er *i Dag*, og hvilke Dispositioner der er nødvendige i Fremtiden. Denne Støtte mangler imidlertid, da de nødvendige Oplysninger kun kan fremskaffes ved Hjælp af en Lageropgørelse, der paa Grund af den dermed forbundne Ulejlighed og Forstyrrelse af den daglige Forretningsgang som Regel kun foretages en Gang om Aaret. I den mellemliggende Tid haves ingen paalidelige Oplysninger om Forretningens Gang.

Trods de nævnte Indvendinger er et Vareregnskab, ført ved Hjælp af en blandet Varekonto, under visse Omstændigheder ikke alene *brugbart*, men *det eneste mulige*. Det gælder alle saadanne Detailforretninger, hvor Varelagerets Omsætningshastighed er meget stor (15—20 Gange eller mere aarligt), hvilket er Tilfældet i adskillige Levnedsmiddelforretninger (Viktualieforretninger, Grøntforretninger og Fiskeforretninger, Bageriudsalg m. fl.). Ved en saa lille Lagerbeholdning i Forhold til Omsætningen, som der her er Tale om, er det baade hurtigere, nøjagtigere og billigere at gøre Lageret op end at regne sig til det paa en af de i det efterfølgende forklarede Maader.

2) Vareregnskab ved Hjælp af ren Varebeholdningskonto med Erhvervsprisen som Grundlag.

Ved denne Metode er den blandede Varekonto delt i en Varebeholdningskonto og en Varesalgskonto. Den sidste føres paa ganske samme Vis som ved den foregaaende Metode, og det samme gælder Debetsiden af Varebeholdningskontoen. *Paa Kreditsiden af Varebeholdningskontoen krediteres derimod tillige Erhvervsprisen af alle solgte Varer.* Naar dette gøres dagligt, viser Saldoen paa Varebeholdningskontoen til enhver Tid den tilstedeværende Beholdnings Anskaffelsespris.

Metoden har altsaa den Fordel fremfor den første, at Varelagerets Anskaffelsesværdi kan beregnes uden Lageroptælling. Da den imidlertid, ligesom den forrige, er baseret paa Erhvervsprisen, kan der iøvrigt rettes de

samme Indvendinger imod den med den Undtagelse, at Tab paa Grund af Svind og Tyveri kan konstateres.

Den daglige Registrering af Erhvervsprisen for de solgte Varer betyder imidlertid et meget stort Arbejde, og Muligheden for Fejltagelser er lige saa stor som ved Lageropgørelsen, idet Erhvervsprisen (Kodeprisen paa Prismærket) først maa dechifreres eller sættes til paa Salgssedlerne bagefter ved Hjælp af en Prisbog eller lignende.

Praktisk anvendelig er Metoden dog i alle Forretninger, hvor Værdien af den enkelte Vare er forholdsvis stor, og Antallet af Salgsposter forholdsvis ringe, som f. Eks. i Automobilforretninger, Møbelforretninger, Pelsvareforretninger, Kunsthandeler m. fl. — Tillige maa det tilføjes, at i Forretninger, der sælger Varer, som indkøbes til faste Detailpriser med Fradrag af ganske bestemte Forhandlerrabatter (f. Eks. Automobilreservedele o. l.) kan Erhvervsprisen af de solgte Varer dog naturligvis nemt beregnes paa Grundlag af Salgsbeløbet. Det samme gælder Forretninger, der altid kalkulerer indkøbte Varer med det samme faste Avancetillæg, som det f. Eks. er Tilfældet i visse saakaldte billige »Partivareudsalg« o. fl. a.

3) Vareregnskab ved Hjælp af ren Varebeholdningskonto med Detailprisen (Udsalgsprisen) som Grundlag (»Detailpris-Systemet«).

I Forretninger, hvor de to foregaaende Metoder paa Grund af de omtalte Mangler ikke er tilfredsstillende, er »Detailpris-Systemet« den naturlige Løsning. Rigtigt anvendt vil det under egnede Forhold give et nøjagtigere Resultat og langt bedre Oversigt end noget andet System.

Ved Detailpris-Systemet føres der, ligesom i den foregaaende Metode, en Varebeholdningskonto og en Varesalgskonto paa sædvanlig Vis. Tillige føres der imidlertid — deraf Navnet¹⁾ — Regnskab med alle Varebevægelser til *Detailpris* (d. v. s. den faktiske Udsalgspris). Dette gøres enten i Form af en med Bogføringen sideløbende Statistik eller i Kontoform, som et organisk Led af Bogføringen. Da den sidste Form kræver visse bogføringstekniske Forudsætninger, der som Regel kun findes i forholdsvis store Forretninger, er den statistiske Form den almindeligste og derfor den, der er lagt til Grund for det følgende.

I Detailpris-Statistiken registreres Begyndelseslager plus Tilgang minus Fragang — alle til Detailværdi. Deraf faas naturligvis Restlagerets Detailværdi. Denne er ubestrideligt det bedst egnede Grundlag for alle *Vareddispositioner*, idet den staar i et direkte maaleligt Forhold til Omsætningen. I *Status og Driftsregnskab* kan dette Tal ikke benyttes, før det omregnes til

¹⁾ »Detailpris-Systemet« er Forfatterens Oversættelse af den oprindelige amerikanske Benævnelse: »The Retail Method of Inventory«. — En træffende Oversættelse heraf er vanskelig, idet det drejer sig om andet og mere end en Lageropgørelses-Metode. Detailprisens Anvendelighed som Grundlag for Vareregnskab og Varekontrol er i Virkeligheden Udtryk for en ret ny Indstilling i Detailhandelens Indkøbs- og Salgspolitik. Den hidtidige Praksis var — og er endnu mange Steder — at placere sine Indkøb i mere eller mindre tilfældige Mængder — mere udfra almindelige Betragtninger over Varnes Udseende og Kvalitet, sammenlignet med Indkøbspriser og Betalingsbetingelser, end efter en forud lagt Plan — for saa, naar Varerne kom hjem, at fastsætte Detailpriserne efter, hvad man mente at kunne faa. Moderne Detailhandel disponerer efter det modsatte Princip, idet man paa Forhaand planlægger Salget og forsøger at udfinde den Pris, som Kunderne vil betale for en given Vare, for derefter at beregne de Mængder og den Indkøbspris, til hvilken Varerne skal købes, for at man kan opnaa en rimelig Fortjeneste. — Som Følge heraf er en Oversættelse til »Detaillageropgørelse« for snæver. Man benytter da ogsaa nu Udtryk som »Retail Method« alene eller, bedre, »Retail Accounting«, i tysk Litteratur »Verkaufswertrechnung«. Paa Grund af mange Forretningsfolks Modvilje mod Ordet »System« vilde en Betegnelse som f. Eks. »Detailpris-Regnskab« maaske være mere heldig.

Statusværdi, d. v. s. Erhvervspris eller Dagspris, hvis denne er lavere, med Fradrag af mulig anden Værdiforringelse.

Ved denne Omregning gaar man ud fra den Forudsætning, at *Detailværdien af det forhaandenværende Varelager forholder sig til Statusværdien, som den oprindelige Detailpris forholder sig til den oprindelige Erhvervspris*. Varelagerets Detailværdi kan derfor naar som helst omregnes til Statusværdi ved at fratække den ved Varernes Hjemkomst indkalkulerede gennemsnitlige Bruttofortjeneste. Denne er Forskellen mellem den samlede Erhvervspris og den samlede Detailpris af alle indgaaede Varer, udtrykt i Procent af Detailprisen.

I sin Helhed omfatter Detailpris-Systemet da følgende Poster og Beregninger:

- a) Ved Aarets Begyndelse opgøres Varelageret baade til Erhvervspris og til Detailpris. — Derefter tillægges alle Varekøb, efterhaanden som de indgaar, ligeledes baade til Erhvervspris og til Detailpris. Til Detailværdien af Lager og Tilgang lægges Prisforhøjelser, der forhøjer den oprindelige Detailværdi.
- b) Sammenlagt fremkommer der saaledes to Tal, der viser den samlede Erhvervspris og den samlede Detailpris af alle Varer, der har været til Raadighed for Salg i det paagældende Tidsrum. — Forskellen mellem disse to Tal repræsenterer den Bruttofortjeneste, der oprindeligt blev indkalkuleret i Detailpriserne. Denne kalkulatoriske Bruttofortjenestes Størrelse udregnes i Procent af den samlede Detailværdi.
- c) Fra den samlede Varemængdes Detailværdi trækkes Salgsbeløbet samt alle Prisnedsættelser, der har formindsket den oprindelige Detailværdi. Det tiloversblevne Beløb repræsenterer den bogførte Detailværdi af det Varelager, der skal forefindes.
- d) Ved Aarets Slutning foretages en haandgribelig Lageropgørelse efter de paa Varernes Prismærker anførte Detailpriser. Den Forskel, der maatte være mellem Restbeholdningens virkelige Detailværdi og dens bogførte Detailværdi, er et Lagerunderskud eller -overskud.
- e) Ved at fratække den indkalkulerede Bruttofortjeneste fra det virkelig konstaterede Varelagers Detailværdi fremkommer Lagerets Statusværdi.

I Detailpris-Systemet indgaar, som det vil ses, to Talstørrelser, som ikke benyttes ved de foregaaende Metoder og derfor skal omtales nærmere. Det drejer sig om de *Prisforhøjelser* og de *Prisnedsættelser*, der foretages, efter at Varernes oprindelige Priser blev fastsat og bogført. Summen heraf maa nøje registreres. Enhver Prisforhøjelse betyder en Tilgang, enhver Prisnedsættelse en Fragang, i Varelagerets Detailværdi. Da denne Detailværdi er Udgangspunktet for Beregningen af Statusværdien, er Behandlingen af Prisændringerne i Regnskabet af afgørende Betydning for at naa til en korrekt Statusværdi.

At Varernes Detailpris forhøjes maa nemlig ikke faa til Følge, at de i Status optages til højere Priser end Erhvervspriserne. Dette vilde jo være i Modstrid med Princippet, at Varelageret bør vurderes til, hvad det er værd paa Opgørelsesdagen, *men aldrig over Anskaffelsesprisen*, og betyde, at der regnes med en Fortjeneste, der endnu ikke er virkeliggjort. Naar Varernes Detailpriser derimod nedsættes, bør dette medføre en tilsvarende lavere Vurdering til Status.

Dette er Grunden til, at de to Arter af Prisændringer — som vist ovenfor — maa behandles forskelligt: Prisforhøjelserne maa lægges til Summen af de oprindelige Detailpriser for de indgaaede Varer; derved forhøjes den indkalkulerede Bruttofortjenestes-Procent. *Naar denne forhøjede Procent trækkes fra den forhøjede Detailværdi, bliver Resultatet: den oprindelige Erhvervspris.*

Anderledes derimod med Prisnedsættelserne. Disse maa ikke paavirke den indkalkulerede Bruttofortjeneste; *Følgen heraf er, at der ved Omreg-*

ningen fra Detailværdi til Statusværdi fratrækkes en uforandret Bruttofortjeneste-Procent fra en lavere Detailværdi og Resultatet bliver en Statusværdi, der er lavere end Erhvervsprisen.

Det vil formentlig nu være klart, at netop i dette Forhold ligger en af Detailpris-Systemets afgørende Fordele fremfor andre Metoder. Mens der ved disse ikke finder nogen Afskrivning Sted paa Varelageret før ved den aarlige Status, bevirker en Prisnedsættelse under Detailpris-Systemet *straks* en tilsvarende Formindskelse af Statusværdien. Mens Regnskabet ved andre Metoder hele Aaret igennem fra Status til Status kun opviser fiktive Værdier og en formentlig opnaaet Bruttofortjeneste, som ved Statusvurderingen kan vise sig at have ligget betydeligt under, hvad man havde troet, viser Regnskabet ved Detailpris-Systemets Benyttelse hele Aaret igennem Varelagerets virkelige Værdi og den virkeligt opnaaede Bruttofortjeneste — forudsat at de fornødne Prisnedsættelser er foretaget.

Ved Benyttelsen af Detailpris-Systemet forsvinder de fleste af de Vanskeligheder, der er forbundet med en Statusvurdering efter Erhvervsprisen eller Dagsprisen, hvis denne er lavere. Lageret opgøres efter de paa Varerne klart og tydeligt anførte Detailpriser; disse er ikke alene bestemt af Erhvervsprisen efter en mere eller mindre tilfældig Kalkulation eller et personligt Skøn, men tillige i høj Grad af Kundernes Efterspørgsel, Konkurrenternes Priser o. m. a. Forhold. Summen deraf er derfor et temmeligt sikkert Udtryk for, hvad Forretningen kan opnaa for sit Varelager og lader sig nemt kontrollere. Naar denne Sum formindskes med den Bruttofortjeneste, der normalt indkalkuleres i Varernes Detailpriser, og som normalt er nødvendig for at drive Forretning med en rimelig Nettofortjeneste, repræsenterer Restbeløbet Lagerets virkelige Værdi for Forretningen, opgjort under størst mulig Udelukkelse af en personlig Vurderings Tilfældigheder.

Forfatteren berører hverken de ovenfor fremstillede Forhold eller en Række andre, der maa tages Hensyn til ved Detailpris-Systemets Benyttelse. Det vil føre for vidt her at udrede alle disse Enkeltheder, men en kort Omtale deraf vil vise, hvilke Spørgsmaal det drejer sig om.

Saaledes gør Forfatteren ganske vist opmærksom paa, at man ved Detailpris-Systemet maa inddele Regnskabet i Varegrupper, men giver ingen anden Begrundelse herfor end den at opnaa bedre Oversigt. Det havde dog været rimeligt at paapege, at da Detailpris-Systemet hviler paa en Gennemsnitsberegning, er det en uomgængelig *Nødvendighed*, at Regnskabet inddeles i Varegrupper med en nogenlunde ensartet Avance, da man i modsat Fald vil kunne komme til ganske misvisende Resultater. I Forbindelse med dette Forhold, der vedrører Beregningen af den indkalkulerede Bruttofortjeneste-Procent, burde Forfatteren vel tillige have paavist, at man kommer til forskellige Resultater, alt efter Længden af den Regnskabsperiode man lægger til Grund for Beregningen af Kalkulationsprocenten (f. Eks. maanedlig, eller fortløbende opsummeret Basis), et Spørgsmaal, der maa afgøres efter Varelagerets Omsætningshastighed. At der endvidere er Problemer i Forbindelse med Overgangen til Detailpris-Systemet fra andre Regnskabsmetoder, omtaler Forfatteren ikke.

Trods alle de omtalte Fordele har Detailpris-Systemet ligesom de to andre Regnskabsmetoder sin Begrænsning og lader sig ikke, som Forfatteren giver det Indtryk af, med Fordel anvende overalt. Udfra det forud anførte, vil man efter min Mening kunne sammenfatte de forskellige Regnskabsmetoders Anvendelighed under forskellige Forhold indenfor Detailhandelen saaledes:

- 1) *Vareregnskab ved Hjælp af den blandede Varekonto* er den mest hensigtsmæssige Metode i Forretninger, hvor Varelagerets ringe Størrelse og hurtige Omsætning gør det urimeligt (og maaske ogsaa umuligt) at føre mere detailleret Regnskab, da Varelagerets Værdi, og dermed den opnaaede Bruttofortjeneste, til enhver Tid kan konstateres hurtigt og nøjagtigt ved en Lageropgørelse.
- 2) *Vareregnskab ved Hjælp af ren Beholdningskonto med Erhvervsprisen som Grundlag* er den mest hensigtsmæssige Metode i Forretninger, hvor

Omsætningen og Varelageret er sammensat af forholdsvis faa, ret kostbare, Vareenheder, hvis bogførte Værdi og dermed den ved Salg opnaaede Bruttofortjeneste nemt lader sig konstatere ved Hjælp af en Lagerbog, et Lagerkartotek ell. lign., og en mere detailleret Regnskabsførelse derfor er overflødig. Bedst vil det under denne Metode være, hvis Tab paa Varelageret som Følge af Værdiforringelse afskrives straks, naar det konstateres, i Stedet for at udskydes til den aarlige Statusopgørelse.

- 3) *Vareregnskab ved Hjælp af Detailpris-Systemet* er den mest hensigtsmæssige Metode i Forretninger, hvor Varelageret er sammensat af et forholdsvis stort Antal ikke for kostbare Vareenheder, hvor Omsætnings-hastigheden ikke overskrider eller ligger under en vis Grænse, og hvor tillige Risikoen for Tab paa Varelageret som Følge af Konkurrence, Modesvingninger o. l. spiller en væsentlig Rolle, hvorfor det er af afgørende Betydning at kunne konstatere Varelagerets Værdi og dermed den opnaaede Bruttofortjeneste uden at skulle foretage en haandgribelig Lageropgørelse.

I sin videre Omtale af Regnskabsvæsenet giver Forfatteren en Oversigt over de i Detailhandelen forekommende *Hjælperegnskaber*, d. v. s. Regnskaber for Syster, Værksteder o. l. Der skelnes imidlertid ikke klart mellem *produktive og hjælpende* Afdelinger og gøres ikke Rede for det typiske ved disse sidste: at de opretholdes for at fremme eller muliggøre Salget (Eksempel: Forandringsystemer for Konfektion o. l.), hvorfor de ikke, eller kun i ringe Udstrækning, modtager Betaling for deres Arbejde, og at deres Underskud derfor maa betragtes som en Afsætningsomkostning. Det er for disse Afdelingsresultaters Vedkommende absolut urigtigt, naar Forfatteren (S. 383) hævder: »Hvis det drejer sig om et Underskud, maa Beløbet lægges til den øvrige Kostværdi af de solgte Varer, fordi det i Virkeligheden burde have været medtaget allerede i det Varekøbs-Beløb, der er opført i Kolonne 1«¹⁾. Nej, det burde det ikke, thi derved vilde den (S. 381, Kolonne 7) viste Beregning blive ganske forkert.

Et lille Afsnit: »Tekniske Hjælpebidler« er saa selvfølgeligt, at det burde være udeladt. Forfatteren gennemgaar meget nøje *Omkostningsregnskabs Betydning*. Denne maa naturligvis ikke underkendes, men paa den anden Side maa man ikke undervurdere den købmandsmæssige Side af Sagen, som Forfatteren synes at gøre, naar han udtaler (S. 393): »Som omtalt i Afsnittet om Varebehandlingen kan Købmandens større eller mindre Dygtighed faa Indflydelse paa de Summer, der maa betales for de købte Varer, men i det store og hele vil der ikke kunne opnaas væsentlige Besparelser paa dette Omraade. Til en vis Omsætning svarer et vist Varekøb«¹⁾.

Naar det tages i Betragtning, at der i Vareudvalgets Sammensætning, Pri-sernes Forenkling, rationel Planlægning o. s. v. er et formeligt Væld af Muligheder for en Begrænsning af Indkøbsrisikoen ved systematisk Arbejde, kan man ikke dele Forfatterens Mening.

Som Grundlag for sin Fremstilling af Omkostningsregnskabet gengiver Forfatteren den af den amerikanske Detailhandels-Sammenslutning »National Retail Dry Goods Association« opstillede Normal-Kontoplan med dens Inddeling af Omkostningerne i Grupper efter *Art og Funktion*. Det vil ikke her være muligt at omtale Planens Enkeltheder, men det skal fremhæves, at den er et Mønster paa en Kontoplan. De Grundprincipper, den hviler paa, maa være Grundlaget for ethvert velordnet Omkostningsregnskab for Detailhandelen. Terminologien og Systematikken bør imidlertid tillempes efter hjemlige Begreber og Forhold, hvad Forfatteren ikke gør Forsøg paa. Et Omkostningsregnskab i det af Forfatteren foreslaaede Omfang, med Om-lægning af Omkostningerne paa enkelte Varegrupper selv for mindre Forretninger, er en smuk Teori, men paa Grund af det overvældende Antal smaa og mindre Forretninger uigennemførlig som almindelig Praksis her-

¹⁾ Fremhævet af Anmelderen.

hjemme. At man selv i Amerika trækker en Grænse for, hvor langt en saadan Fordeling er praktisk gennemførlig, viser Forordet til en af den førnævnte Sammenslutning iaar udgivet »Kontoplan for mindre Detailforretninger« (»Smaller Store Accounting Manual«), hvori det udtales, at mindre Forretninger ikke vil have nogen praktisk Nytte af at forsøge paa at beregne en Nettofortjeneste eller -tab per Varegruppe. Det hedder ordret: »Personalets Arbejdsdeling er i mindre Detailforretninger saa sammensat, at det er umuligt at fordele Lønningerne paa forskellige Funktioner undtagen efter et vilkaarligt Skøn. Adskillige Udgiftsposter i en mindre Forretning er endvidere saa smaa, at en nøjere Undersøgelse med Henblik paa at foretage en Fordeling paa Varegrupper ikke vil lønne sig«.

Forfatteren afslutter sin Redegørelse for Detailhandelens Regnskabsvæsen med en Fremstilling af Budget-Planlægningen og Budget-Kontrollen. Det er utvivlsomt rigtigt, at selv mindre Forretninger kan have stor Nytte af Udarbejdelsen af et Varebudget, derimod maa det betvivles, at andre end meget store Virksomheder har nogen Nytte af og er i Stand til at opstille saa omfangsrige Omkostnings- og Finansbudgetter, som Forfatteren giver Eksempler paa. Der gælder her det samme, som anført under Omkostningsregnskabet: Omfang og Form maa afpasses efter de hjemlige Forhold.

Afsnit IV, Varerne og deres Behandling. (Siderne 453—555, af Direktør *Arthur Jensen*, H. D.).

Dette Afsnit omhandler Varekundskab samt Varernes Fremskaffelse, Modtagelse og Anbringelse — for en stor Del Forhold af mere eller mindre teknisk Art, som forsaavidt er en organisk Del af Vareregnskabet og -statistikken. Iøvrigt indeholder Afsnittet en Række Betragtninger om Indkøbs- og Salgspolitik. Forfatteren omtaler, hvorledes Tendensen mere og mere gaar i Retning af at indkøbe Varer til Salg i bestemte, forud fastsatte Prislag fremfor at foretage Indkøb til tilfældige Priser og raader til Forenkling af Priser og Udvalg paa Grundlag af de i Udlandet formulerede Principper herfor. Der er en hel Del betydningsfuldt heri, der imidlertid som alt andet, der kommer udefra, omhyggeligt bør sigtes og prøves gradvis, inden man med Sikkerhed kan udtale sig om dets Anvendelighed.

Afsnit V, Salget. (Siderne 557—755).

Professor, Dr. *Max Kjær Hansen* skriver heri om Salgsfunktionen og dens Udførelse, Detailhandelens Salgspolitik, Salgsarbejdets Forberedelse, Tilrettelæggelse og Gennemførelse, udfra Principper, som for en stor Del vil være kendt fra Professorens tidligere Arbejder.

Det siger sig selv, at en udtømmende Redegørelse for Indholdet af dette omfattende Afsnit ikke lader sig give i en forholdsvis kort Form. Adskillige af de herhen hørende Forhold (det gælder eksempelvis Reklamens Virkemidler) unddrager sig i mange Tilfælde en konkret Vurdering. Den opmærksomme Læser vil imidlertid finde mangt og meget af Interesse for det praktiske Arbejde i Detailhandelen, som det i Reglen — særligt i mindre Forretninger — vil være vanskeligt og kostbart at forskaffe sig ad Erfaringens Vej.

Der er hertil knyttet et mindre Afsnit betitlet »Det psykologiske Grundlag for Detailhandelen« af Sekretær *Poul B. Christensen*, H. A. og H. D., af overvejende teoretisk Art samt et interessant Kapitel »Retningslinier for moderne Vinduesdekoration« af Chefdekoratør *Kaj Caspersen*.

Afsnit VI, Detailsalgets Retsstilling. (Siderne 757—817, af Landsretssagfører *Erik Petri*).

Bogens sidste Afsnit indeholder en Oversigt over de for Detailhandelen vigtigere Love med Kommentarer af Forfatteren og kortfattede Henvi-ninger til Domstolenes Afgørelser i forskellige Retssager. Det er naturligt, at dette Emne paa sagkyndig Vis behandles i en samlet Fremstilling af Detailhandelens Vilkaar.

Skal der til Afslutning gives en sammenfattende Vurdering af Værket, maa det omtrent blive denne:

Værket er den første samlede Fremstilling herhjemme af Detailhandelens Principper og Praxis og alene af den Grund bemærkelsesværdigt.

De Forbilleder paa moderne Forretningsmetoder, det opstiller — ligesom de Slutninger, det kommer til m. H. t. Detailhandelens videre Udvikling — er i vid Udstrækning bygget paa udenlandsk, særlig amerikansk Materiale. Man kunde paa flere Punkter ønske, at Bearbejdelsen heraf var sket med større Hensyntagen til de snævrere Grænser, som vort Erhvervslivs særlige Struktur trækker for Detailhandelens Virksomhed.

Uanset de Indvendinger, der maatte kunne rejses mod Form og Indhold, vil et Værk som dette naturligvis vække til Eftertanke hos enhver, der søger at sætte sig ind i Detailhandelens Forhold. Den omfattende Litteraturliste, der afslutter hvert Hovedafsnit, vil være til Nytte for den, der maatte ønske yderligere Oplysning om et særligt Emne.

Tage Sørensen.
