

officielle Statistik og sammenarbejdet disse til et klart Helhedsbillede. Det store Talmateriale, der herved er fremkommet, bringes som Bilag til Bogen. Resultatet af denne Del af Undersøgelsen er i store Træk, at den direkte Eksport er langt den betydeligste, nemlig i 1934 67 pCt. af hele Eksporten. For den Del af Eksporten, der bestaar af danske Industriprodukter, altsaa bortset fra Transithandel, var den direkte Eksport endog 77 pCt. Henregner man yderligere de af Industrivirksomheder oprettede og kontrollerede, men særskilte Salgskontorer til Industrivirksomheden, stiger den direkte Eksports Andel til 86 pCt.

Den selvstændige Engroshandel effektuerer saaledes kun en mindre Del af vor samlede Industrieksport. Dette staar i Forbindelse med, at de store Industrivirksomheder i vidt Omfang selv varetager deres Eksportinteresser, og dette gælder i særlig Grad Virksomheder, der fremstiller Produktionsmidler. Den direkte Eksport var større til de fjernere Markeder end til vore Nabolande. Til oversøiske Lande skete Eksporten næsten uden Engroshandelens Medvirken baade for store og smaa Virksomheder; indenfor Eksporten til Skandinavien havde Engroshandelen derimod en ret stærk Position ved Afsætningen af en Række Industrivarer. Disse Forhold hænger sammen med, at der i Danmark, især paa Grund af Eksportvarernes specielle Natur, kun i ringe Omfang findes en Engroshandelsstand, der har specialiseret sig paa oversøisk Eksport, hvorfor Industrien har maattet skabe sig sin egen Eksportorganisation.

I et Tillæg til Afhandlingen har Forfatteren fremsat en teoretisk Fremstilling af Fordele og Ulemper ved direkte og indirekte Eksport. Han gennemgaar de forskellige Former for erhvervsspecialiseret Eksporthandel og paaviser Sammenhængen mellem Industriens Udviklingsstadium og Eksporthandelens Karakter, idet en bestemt industriel Organisation kræver en dertil afpasset Engroshandel. Ofte kommer de to Erhvervs Interesser i Konflikt med hinanden, idet Industrien ved at søge til det yderste at udnytte Stordriftens Fordele selv som en Forlængelse af sin produktive Virksomhed sørger for Afsætningen af sine Produkter, medens Eksportøren i højere Grad føler sig som Varetager af de udenlandske Køberes Interesser for at bevare disse som Kunder. Udviklingen har dog vist, at Grossisten stadig paa en Række Omraader kan klare sig i Konkurrencen som Eksportør, nemlig hvor han kan udnytte sine specielle Evner og sit Kendskab til Markedsforholdene. Naar den direkte Eksport for Danmarks Vedkommende spiller saa dominerende en Rolle, hænger det for en stor Del sammen med, at det for saa specialiserede Varer, som det her drejer sig om, Maskiner m. v., er naturligt, at Producent og Forbruger træder i direkte Forbindelse med hinanden, idet disse i langt højere Grad end den mellemkommende Engroshandler har Forudsætninger for at besidde det Detailkendskab, som er en nødvendig Betingelse for at kontrahere vedrørende disse stærkt forarbejdede og i mange Tilfælde komplicerede Eksportartikler.

*Johs. Nielsen.*

*Henry Stjernqvist: Statistikkens A B C.* Forlaget Fremad. København 1943. 189 Sider.

»At give samfundsinteresserede Læsere et Hjælpemiddel til den rette Forstaaelse og Behandling af statistiske Oplysninger« er Formaalet med

officielle Statistik og sammenarbejdet disse til et klart Helhedsbillede. Det store Talmateriale, der herved er fremkommet, bringes som Bilag til Bogen. Resultatet af denne Del af Undersøgelsen er i store Træk, at den direkte Eksport er langt den betydeligste, nemlig i 1934 67 pCt. af hele Eksporten. For den Del af Eksporten, der bestaar af danske Industriprodukter, altsaa bortset fra Transithandel, var den direkte Eksport endog 77 pCt. Henregner man yderligere de af Industrivirksomheder oprettede og kontrollerede, men særskilte Salgskontorer til Industrivirksomheden, stiger den direkte Eksports Andel til 86 pCt.

Den selvstændige Engroshandel effektuerer saaledes kun en mindre Del af vor samlede Industrieksport. Dette staar i Forbindelse med, at de store Industrivirksomheder i vidt Omfang selv varetager deres Eksportinteresser, og dette gælder i særlig Grad Virksomheder, der fremstiller Produktionsmidler. Den direkte Eksport var større til de fjernere Markeder end til vore Nabolande. Til oversøiske Lande skete Eksporten næsten uden Engroshandelens Medvirken baade for store og smaa Virksomheder; indenfor Eksporten til Skandinavien havde Engroshandelen derimod en ret stærk Position ved Afsætningen af en Række Industrivarer. Disse Forhold hænger sammen med, at der i Danmark, især paa Grund af Eksportvarernes specielle Natur, kun i ringe Omfang findes en Engroshandelsstand, der har specialiseret sig paa oversøisk Eksport, hvorfor Industrien har maattet skabe sig sin egen Eksportorganisation.

I et Tillæg til Afhandlingen har Forfatteren fremsat en teoretisk Fremstilling af Fordele og Ulemper ved direkte og indirekte Eksport. Han gennemgaar de forskellige Former for erhvervsspecialiseret Eksporthandel og paaviser Sammenhængen mellem Industriens Udviklingsstadium og Eksporthandelens Karakter, idet en bestemt industriel Organisation kræver en dertil afpasset Engroshandel. Ofte kommer de to Erhvervs Interesser i Konflikt med hinanden, idet Industrien ved at søge til det yderste at udnytte Stordriftens Fordele selv som en Forlængelse af sin produktive Virksomhed sørger for Afsætningen af sine Produkter, medens Eksportøren i højere Grad føler sig som Varetager af de udenlandske Køberes Interesser for at bevare disse som Kunder. Udviklingen har dog vist, at Grossisten stadig paa en Række Omraader kan klare sig i Konkurrencen som Eksportør, nemlig hvor han kan udnytte sine specielle Evner og sit Kendskab til Markedsforholdene. Naar den direkte Eksport for Danmarks Vedkommende spiller saa dominerende en Rolle, hænger det for en stor Del sammen med, at det for saa specialiserede Varer, som det her drejer sig om, Maskiner m. v., er naturligt, at Producent og Forbruger træder i direkte Forbindelse med hinanden, idet disse i langt højere Grad end den mellemkommende Engroshandler har Forudsætninger for at besidde det Detailkendskab, som er en nødvendig Betingelse for at kontrahere vedrørende disse stærkt forarbejdede og i mange Tilfælde komplicerede Eksportartikler.

*Johs. Nielsen.*

*Henry Stjernqvist: Statistikkens A B C.* Forlaget Fremad. København 1943. 189 Sider.

»At give samfundsinteresserede Læsere et Hjælpemiddel til den rette Forstaaelse og Behandling af statistiske Oplysninger« er Formaalet med

*Statistikens A B C* af Kontorchef i Det statistiske Departement Henry Stjernqvist.

Statistiske Oplysninger er i det moderne Samfund en Livsbetingelse saavel for offentlige og private Institutioner som for Erhvervslivets Organisationer og enkelte Virksomheder. Men det er ikke tilstrækkeligt, at Oplysningerne foreligger, de skal ogsaa forstaas og fortolkes rigtigt af alle, der anvender dem. I denne Henseende er der imidlertid stadig store Mangler hos den almindelige Læser, der ikke har faaet Specialuddannelse paa Universitetet eller er blevet vejledet paa de handelsvidenskabelige Læreanstalter, der nu alle har Faget Statistik som et fast Led i Undervisningen.

Statistikens A B C er udarbejdet til Anvendelse paa den 2-aarige Kontorskole, der er oprettet af Dansk Handels- og Kontormedhjælperforbunds Afdeling for statsansatte Medhjælpere, og kræver ikke Kendskab til Matematik.

For alle de mange, der efterhaanden betragter Danmarks vigtigste Samling af statistiske Oplysninger, Statistisk Aarvog, som et uundværligt Hjælpe-middel til Belysning af næsten et hvilket som helst Emne indenfor det danske Samfund, er Statistikens A B C at anbefale. Den giver en letfattelig Anvisning paa Forstaaelsen af statistiske Oversigter, og den viser ogsaa ved en Række Eksempler, hvilke Fejlslutninger en ukritisk Behandling af Tallene kan medføre.

*H. Colding-Jørgensen.*

*Hans Bjarne: Breve til en Aktionær om hans Selskabers Regnskaber.* Ejnar Munksgaards Forlag. København 1943. 69 Sider + 7 Bilag.

I Forordet skriver Forfatteren, at han i denne Bog har nedfældet en Del af de Erfaringer med Hensyn til at analysere Regnskaber, som han har indhøstet dels gennem sin Undervisningsvirksomhed ved Københavns Universitet og dels gennem sit Arbejde med Regnskaber fra Næringslivet. Forfatteren tilføjer beskedent, at det er med Ængstelse, han publicerer sine Erfaringer paa dette Felt, af Frygt for, at de endnu ikke er tilstrækkelige til et saadant Skridt.

Som det fremgaar af Bogens Titel, har Forfatteren valgt at anvende »Brevformen«. Bogen bestaar saaledes af nogle Breve om Regnskabsanalyse skrevet til »en Ven«.

I de første Breve redegør Forfatteren for Regnskabsanalysens Formaal samt for de Vanskeligheder, man møder, naar man analyserer eksternt. Det tredje — og længste — Brev omfatter en Vejledning i Fremgangsmaaden ved Udøvelse af extern Regnskabsanalyse, medens de efterfølgende Breve er helliget Beretninger m. v. til Analyser af konkrete Regnskaber. De egentlige Analyseopstillinger fremgaar af de vedføjede Bilag.

Endskønt Fremstillingen er lagt populært til Rette — idet »Vennen« betragtes som regnskabskyndig — vil selv regnskabskyndige ikke fortryde at læse den lille Publikation, der i Henhold til *Postscriptum* ikke bliver den sidste »Brevsamling« om Regnskabsanalyse fra Forfatterens Haand.

*Svend Jensen.*