

præsenteret i en nogenlunde fordøjelig form. Det er et hensyn, som danske historikere i vid udstrækning ignorerer, og som resulterer i, at dansk historie må savne den kreds af læge læsere, som det burde være en æressag at erhverve. Ellers kvæles den historiske interesse her i landet.

Jens Vibæk.

Ivar Abildhøj: Er Salgs-Omkostningerne for høje? J. H. Schultz Forlag. Kbh. 1948. 34 sider.

Salgskonsulent Ivar Abildhøj, HD, har på basis af sit foredrag: »Salgets betydning for Industrien og Samfundet« udgivet denne lille pjece under ovennævnte titel. Der er sikkert mere slagkraft i den valgte titel, men til gengæld synes den også at være lidt af en tilsnigelse, idet kun den første $\frac{1}{3}$ kan siges at falde ind under den, mens de sidste $\frac{2}{3}$ nærmest er en anvisning på, hvorledes salget bør tilrettelægges fra virksomhedens side og hvilke kvalifikationer og krav, man må stille til den moderne sælger.

Forfatteren definerer først salgsomkostningerne og viser med et eksempel, hvorledes de er opstået, og hvad de dækker. Det i titlen opstillede spørgsmål besvares med et nej, hvilket søges belyst i det følgende, bl. a. med det postulat, at det større salg medfører større og dermed billigere produktion. Herunder gør forfatteren sig bl. a. til talsmand for, at de rene ekspeditionsomkostninger bør pålægges med et fast beløb pr. ekspedition og ikke som nu med et procenttillæg til varens pris.

Forfatteren nævner også den meget omtalte mellemhandleravance og siger, at kun den del, der er mellemhandlernes egentlige nettoavance eventuelt kan spares, mens den anden og større del er omkostninger, som i alle tilfælde må afholdes, d. v. s. uden mellemhandlere af fabrikanten.

Bogens sidste del karakteriseres bedst ved at nævne nogle af forfatterens dispositionspunkter:

hvad skal man sælge,
 hvor skal man sælge,
 hvem skal man sælge til,
 til hvilke priser og betingelser,
 hvordan skal man sælge,
 hvorledes skal salget organiseres,
 hvorledes skal salget ledes
 o. s. v.

Bogen er populært skrevet, og de få sider, den spænder over, gør kun en meget kort og for virksomhederne naturligvis langt fra fyldestgørende omtale af problemerne mulig. Salgsfolk kan dog nok hente visse impulser, som de må søge uddybet andre steder, så måske hellere søge disse direkte.

T. W. Rasmussen.

P. Nyboe Andersen: Kortfattet Lærebog i Nationaløkonomi. Udgivet af Danmarks Sparekasseforening. Andr. Fred. Høst og Søns Forlag. Kbh. 1948. 143 sider.

Bogen har i nogle år, trykt som manuskript, været benyttet ved sparekasseskolens undervisning i nationaløkonomi, men foreligger først nu for almenheden, ført à jour.

Ved bedømmelsen af en lærebog er det vel rimeligt at lægge afgørende

præsenteret i en nogenlunde fordøjelig form. Det er et hensyn, som danske historikere i vid udstrækning ignorerer, og som resulterer i, at dansk historie må savne den kreds af læge læsere, som det burde være en æressag at erhverve. Ellers kvæles den historiske interesse her i landet.

Jens Vibæk.

Ivar Abildhøj: Er Salgs-Omkostningerne for høje? J. H. Schultz Forlag. Kbh. 1948. 34 sider.

Salgskonsulent Ivar Abildhøj, HD, har på basis af sit foredrag: »Salgets betydning for Industrien og Samfundet« udgivet denne lille pjece under ovennævnte titel. Der er sikkert mere slagkraft i den valgte titel, men til gengæld synes den også at være lidt af en tilsnigelse, idet kun den første $\frac{1}{3}$ kan siges at falde ind under den, mens de sidste $\frac{2}{3}$ nærmest er en anvisning på, hvorledes salget bør tilrettelægges fra virksomhedens side og hvilke kvalifikationer og krav, man må stille til den moderne sælger.

Forfatteren definerer først salgsomkostningerne og viser med et eksempel, hvorledes de er opstået, og hvad de dækker. Det i titlen opstillede spørgsmål besvares med et nej, hvilket søges belyst i det følgende, bl. a. med det postulat, at det større salg medfører større og dermed billigere produktion. Herunder gør forfatteren sig bl. a. til talsmand for, at de rene ekspeditionsomkostninger bør pålægges med et fast beløb pr. ekspedition og ikke som nu med et procenttillæg til varens pris.

Forfatteren nævner også den meget omtalte mellemhandleravance og siger, at kun den del, der er mellemhandlernes egentlige nettoavance eventuelt kan spares, mens den anden og større del er omkostninger, som i alle tilfælde må afholdes, d. v. s. uden mellemhandlere af fabrikanten.

Bogens sidste del karakteriseres bedst ved at nævne nogle af forfatterens dispositionspunkter:

hvad skal man sælge,
 hvor skal man sælge,
 hvem skal man sælge til,
 til hvilke priser og betingelser,
 hvordan skal man sælge,
 hvorledes skal salget organiseres,
 hvorledes skal salget ledes
 o. s. v.

Bogen er populært skrevet, og de få sider, den spænder over, gør kun en meget kort og for virksomhederne naturligvis langt fra fyldestgørende omtale af problemerne mulig. Salgsfolk kan dog nok hente visse impulser, som de må søge uddybet andre steder, så måske hellere søge disse direkte.

T. W. Rasmussen.

P. Nyboe Andersen: Kortfattet Lærebog i Nationaløkonomi. Udgivet af Danmarks Sparekasseforening. Andr. Fred. Høst og Søns Forlag. Kbh. 1948. 143 sider.

Bogen har i nogle år, trykt som manuskript, været benyttet ved sparekasseskolens undervisning i nationaløkonomi, men foreligger først nu for almenheden, ført à jour.

Ved bedømmelsen af en lærebog er det vel rimeligt at lægge afgørende

vægt på dens systematik; har den det med, den bør, og er det fornuftigt og klart ordnet? Nyboe Andersens bog udmærker sig her ved i sammenligning med andre lærebøger i samme fag på flere måder at søge nye veje.

Særlig iøjnefaldende er omfanget og indholdet af det indledende afsnit om det økonomiske livs forudsætninger. I ældre bøger var disse forudsætninger ting som behov, nytte, produktionsfaktorer, knaphed. Senere lærebogsforfattere har haft en tendens til at skære disse begrebers behandling ned, i hvert fald som indledning, fordi de følte noget kunstige og alligevel ikke var så anvendelige ved en senere behandling af mere komplicerede fænomener som rente, investering, indtægter. Nyboe Andersen har »regenereret« afsnittet om forudsætningerne ved heri at medtage adskillige ting, der ellers har været placeret som betydningsfulde dele af den egentlige teori. Foruden de materielle produktionsmidler og arbejdskraften omtales her sådanne forhold som arbejdsdelingen, betalingsmidlerne og bankvæsenet, prisdannelsen under mere og mindre fuldkommen konkurrence, forventningernes indflydelse, økonomiske samarbejdsformer og organisationer, arbejds-konflikter, retssamfundet og sociallovgivningen.

Betydningen af at ordne stoffet sådan er utvivlsomt, at de studerende lettere forstår meningen med, at de skal beskæftige sig med og lære disse forudsætninger, men tillige, at forudsætningerne begrænser og præciserer de former for økonomisk samfund og virksomhed, resten af bogen skal behandle. Begge dele er sikkert fordele. Sandsynligt er det også, at man ved undervisningen i de følgende afsnit om teori og politik står friere over for eleverne, idet disse er ret vel udstyret med et all-round grundlag fra det første afsnit.

Også lærebogens fremstilling af teorien, hvis opgave det er »at komme på spor af de kræfter, som bestemmer det økonomiske livs udfoldelse« og nationaløkonomiens politik, som vil »behandle virkningerne af bestemte indgreb eller ændringer i det økonomiske liv«, lettes af, at så mange grundbegreber er til side fra begyndelsen. Det er nemmere at holde en uafbrudt logisk linie.

Her indfører Nyboe Andersen imidlertid noget andet, som måske her og der kan gøre det vanskeligere for læseren at holde sig systematikken klar, nemlig et væld af eksempler fra det praktiske liv, fra danske økonomiske forhold i de senere år og fra dansk statistik. Værdien af disse illustrationer er dog så stor for den stadige forståelse af, at man taler om virkelighedsnære ting, at dette stof netop er noget af det, hvormed Nyboe Andersens bog udmærker sig frem for tidligere elementære nationaløkonomier. Bogen overflodiggør vel ikke en samfundsbeskrivelse, men den tvinger læseren til at tænke over og forstå, ikke blot lære, tal og andre kendsgerninger. Særlig afsnittet om politikken støttes helt igennem på konkrete eksempler.

Nyboe Andersens sjældne fremstillingsevne og klare sprog gør denne bog lige så let læselig og forståelig som hans tidligere populære økonomiske bøger, og anmelderen kan kun anbefale opfyldelse af forfatterens håb om, at bogen vil finde læsere udenfor kredsen af studerende ved sparekasseskolen. Adskillige skoler og undervisningsanstalter, hvor eleverne nu tumler med grundbøger, der er lidt for svære for den tid og kraft, de kan ofre økonomien, burde nok overveje at lade sig nøje med et pensum som dette og så få det arbejdet ordentligt igennem.

Clemens Pedersen.