

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