

en ringe brøkdel af, hvad der er skrevet om produktionsomkostningerne, især industriens produktionsomkostninger. Hvad nu end årsagen kan være — de tilsyneladende større vanskeligheder, salgsomkostningerne byder på, det, at de gennemgående har relation til mindre bedrifter end fabriktionsomkostningerne, manglende forståelse af salgsomkostningernes betydning etc. — så er der grund til endnu en gang at pege på det utvivlsomme misforhold, der foreligger. Ikke mindst herhjemme har vi sikkert meget at lære, for vi er bare å jour med de mest fremskredne fremmede lande. Der skal i nærværende anmeldelse gøres opmærksom på nogle nyere amerikanske bøger o. l. om distributionsomkostningernes regnskabsmæssige behandling; alle de omtalte publikationer findes på Handelshøjskolens bibliotek.

*J. Brooks Heckert: The Analysis and Control of Distribution Costs. The Ronald Press Company, N. Y. 1946. 420 sider.*

Denne bog indeholder antagelig den mest grundige og pålidelige redegørelse for emnet, som endnu foreligger i litteraturen. Det er en bog, der synes at have betingelser for at blive en klassiker på sit felt.

Det siges indledningsvis: »The basic purpose of distribution cost analysis is to supply marketing executives with the information needed in the planning, direction, and control of distribution effort. Questions must be answered as to what, when, where, and how to sell, and at what prices«. Bogen gennemgår udførligt formål og metoder for salgsomkostningernes opdeling efter distrikter, varearter, afsætningskanaler, kunder, ordrestørrelser og afdelinger. Videre gennemgås standardomkostningskontrol for de forskellige salgsfunktioner, ligesom budgetkontrol og bogføring af salgsomkostningerne omtales.

*Charles H. Sevin: How Manufacturers Reduce Their Distribution Costs (U. S. Department of Commerce, Office of Domestic Commerce, Economic Series no. 72), Washington 1948, 151 sider.*

Denne pjece er — ligesom de følgende — en frugt af den grødefulde publiceringsvirksomhed, der udføres af United States Department of Commerce. Den bygger, som det er reglen med Department of Commerce's skrifter, på undersøgelser foretaget i praksis, og størstedelen af hvert afsnit er en gengivelse af oplysende praktiske eksempler (»cases«), af hvilke principielle konklusioner uddrages. Pjecen gennemgår omkostningsanalyse efter kunder, distributionskanaler, ordrer, salgsdistrikter m. v. og går til lige ind på undersøgelse af omkostningerne ved den fysiske behandling af ordrerne (lagring, ekspedition, udbringning m. v.), idet den stedse søger at anvise veje til indkredsning af de relativt urentable dele af omsætningen og påvise grundene til, at de er urentable, således at man kan overveje foranstaltninger til at gøre dem rentable.