

BOGANMELDELSER

Jul. Hirsch: DEN MODERNE HANDELS OMKOSTNINGER. Det Schonbergske Forlag. København 1935. 204 S.

Som Nr. VII i Handelshøjskolens Række af handelsvidenskabelige Skrifter har Prof. Hirsch udgivet ovennævnte interessante Værk, som er en ret imponerende Samling Statistik over de Omkostninger, som de forskellige Salgsmetoder erfaringsmæssigt medfører for de forskellige Varer, idet Omkostningerne i hvert enkelt Tilfælde deles paa meget oplysende Maade.

Det er en stor Bog paa 204 Sider med 169 Tabeller, som er af saa omspændende Karakter, at enhver, der har at gøre med Engros- eller Detailhandel, vil kunne lære noget ved at studere Bogens tankevækkende Opstillinger. Og Bogen har egentlig Bud til alle, som har Lyst til at vide, hvorledes Udsalgsprisen for en Vare gennemsnitligt paavirkes af Handelens Omkostninger i forskellige Lande, i Virksomheder af forskellig Størrelse og af forskellig Art.

At det ikke er Smaasager, Bogen handler om, ses af Tabel 10, som oplyser, at Fordelingsomkostningerne i Tyskland i 1929 var 18 Milliarder RM og i U. S. A. 23 Milliarder \$, hvilket er henholdsvis ca. 23 pCt. og ca. 27 pCt. af Nationalindtægten. Det er da klart, at Fordelingen er en saa stor Faktor i Produktionen, ca. $\frac{1}{4}$ af det hele, at alle herhen hørende Problemer kræver den største Agtpaagivenhed fra Samfundets Side.

Den største Betydning af et statistisk Værk som det her foreliggende bliver derfor at give et nyttigt Overblik over Situationen, et Overblik, som kan være i høj Grad vejledende mod de Steder, hvor der er noget at gøre, og hvor det vil betyde mest at gøre noget, og dette Problem gælder baade Handelens Udøvere og Samfundets Ledere. At Fordelingsmaskineriet har faaet større og større Betydning samtidig med Arbejdsdelingens Udvikling ser man af Tabel 11, som f. Eks. viser, at i 1895 var i Tyskland 1 af hver 39 Indbyggere beskæftiget med Handel, medens det i 1925 var 1 af hver 19 Indbyggere, men Tabel 12 viser, at Omsætningen pr. beskæftiget Person fra 1903 til 1931 steg fra 14 121 RM til 40 182 Rm i Produktionen, men kun fra 23 788 til 28 572 ved Salget. (Jeg forstaar forresten ikke, at disse Tal for Produktionen er saa høje). Udviklingen fører da ogsaa til, at det mange Gange koster mere at afsætte en Vare end at fremstille den, og det kommer af, at Handelen har overtaget adskillige Funktioner, som sparer Konsumenternes Tid, men der er næppe nogen Tvivl om, at Rationaliseringen i den egentlige Produktion af Varerne er langt mere fremskreden end i Salgsmetoderne, og at der nu for Handelen foreligger store Rationaliseringsmuligheder, som dog vil støde paa Vanskeligheder af en hel anden Art end Tilfældet var i Industrien.

Det nævnes, hvorledes Statistik kan være nyttig til at bedømme Muligheden af Rationaliseringsprojecter, og hvorledes f. Eks. det store Sammenbrud af

BOGANMELDELSER

Jul. Hirsch: DEN MODERNE HANDELS OMKOSTNINGER. Det Schonbergske Forlag. København 1935. 204 S.

Som Nr. VII i Handelshøjskolens Række af handelsvidenskabelige Skrifter har Prof. Hirsch udgivet ovennævnte interessante Værk, som er en ret imponerende Samling Statistik over de Omkostninger, som de forskellige Salgsmetoder erfaringsmæssigt medfører for de forskellige Varer, idet Omkostningerne i hvert enkelt Tilfælde deles paa meget oplysende Maade.

Det er en stor Bog paa 204 Sider med 169 Tabeller, som er af saa omspændende Karakter, at enhver, der har at gøre med Engros- eller Detailhandel, vil kunne lære noget ved at studere Bogens tankevækkende Opstillinger. Og Bogen har egentlig Bud til alle, som har Lyst til at vide, hvorledes Udsalgsprisen for en Vare gennemsnitligt paavirkes af Handelens Omkostninger i forskellige Lande, i Virksomheder af forskellig Størrelse og af forskellig Art.

At det ikke er Smaasager, Bogen handler om, ses af Tabel 10, som oplyser, at Fordelingsomkostningerne i Tyskland i 1929 var 18 Milliarder RM og i U. S. A. 23 Milliarder \$, hvilket er henholdsvis ca. 23 pCt. og ca. 27 pCt. af Nationalindtægten. Det er da klart, at Fordelingen er en saa stor Faktor i Produktionen, ca. $\frac{1}{4}$ af det hele, at alle herhen hørende Problemer kræver den største Agtpaagivenhed fra Samfundets Side.

Den største Betydning af et statistisk Værk som det her foreliggende bliver derfor at give et nyttigt Overblik over Situationen, et Overblik, som kan være i høj Grad vejledende mod de Steder, hvor der er noget at gøre, og hvor det vil betyde mest at gøre noget, og dette Problem gælder baade Handelens Udøvere og Samfundets Ledere. At Fordelingsmaskineriet har faaet større og større Betydning samtidig med Arbejdsdelingens Udvikling ser man af Tabel 11, som f. Eks. viser, at i 1895 var i Tyskland 1 af hver 39 Indbyggere beskæftiget med Handel, medens det i 1925 var 1 af hver 19 Indbyggere, men Tabel 12 viser, at Omsætningen pr. beskæftiget Person fra 1903 til 1931 steg fra 14 121 RM til 40 182 Rm i Produktionen, men kun fra 23 788 til 28 572 ved Salget. (Jeg forstaar forresten ikke, at disse Tal for Produktionen er saa høje). Udviklingen fører da ogsaa til, at det mange Gange koster mere at afsætte en Vare end at fremstille den, og det kommer af, at Handelen har overtaget adskillige Funktioner, som sparer Konsumenternes Tid, men der er næppe nogen Tvivl om, at Rationaliseringen i den egentlige Produktion af Varerne er langt mere fremskreden end i Salgsmetoderne, og at der nu for Handelen foreligger store Rationaliseringsmuligheder, som dog vil støde paa Vanskeligheder af en hel anden Art end Tilfældet var i Industrien.

Det nævnes, hvorledes Statistik kan være nyttig til at bedømme Muligheden af Rationaliseringsprojecter, og hvorledes f. Eks. det store Sammenbrud af

Kaiserbazar i Berlin kunde være undgaaet, hvis man i Projektet havde lagt Mærke til, at man pr. beskæftiget Person havde regnet med en ca. 4 Gange saa stor Omsætning, som Normtallet for saavel tyske som franske Varehuse paa samme Tid viste.

En international Statistik for saadanne Normtal for Handelens forskellige Funktioner er i det hele taget nyttig til Sammenligning og Vejledning i grove Træk. Men man maa selvfølgelig altid huske paa den store Forskel, der kan være mellem Gennemsnitstal og Marginaltal og mellem Gennemsnittallet og de enkelte Tal, det er sammensat af, og man maa derfor være yderst forsigtig med at bruge Statistikens Tal som Maal for Dispositioner i det enkelte Tilfælde.

Her maa man rigtigt kunne adskille Begreberne Driftsøkonomi og Statistik, idet det første syntetisk opbygger det foreliggende Tilfælde ved Udnyttelse af alle foreliggende Chancer, medens det sidste giver Gennemsnitsresultater af en hel Række beskægtede Tilfælde. Selv om man i det enkelte Tilfælde naar et Resultat, der i Sammenligning med Statistiken ser tilfredsstillende ud, er det altsaa slet ikke sikkert, at man har udnyttet alle foreliggende Chancer.

Men Statistiken med sine Normtal etc. har selvfølgelig alligevel sin store Plads indenfor Driftsøkonomien og er den eneste Vej til at verificere og klassificere de opnaaede Resultater.

Gennem Statistiken kan det da ogsaa, som nærværende Bog viser, lykkes at paavise og erkende en vis Lovmæssighed i Handelens Omkostninger, og herudfra vil det maaske være muligt (ligesom det er muligt ved direkte Analyse af de enkelte Tilfælde) at finde den dybere Grund til denne Lovmæssighed ved at paavise dens Sammenhæng med Lønniveauet og de paa vort nuværende tekniske Standpunkt mulige Ydelser pr. beskæftiget Person. En gennemført Analyse er altid den sikreste Vej til Fremskridt, idet Analysen ikke kan undgaa at belyse de mulige Fejl og ikke udnyttede Muligheder. Og Fejlens Erkendelse er altid mere end Halvvejen til Forbedring eller til Opgavens rationelle Løsning.

Det er interessant gennem Statistikens Lys at se mange for Almenheden dunkle Sager blive trukket frem fra Traditionens Hemmelighedsfuldhed, at se Handelens ofte uforstaaeligt høje Kalkulationer begrundede talmæssigt, og derigennem at se Muligheden for en bedre social Forstaaelse. Og det hjælper i denne Henseende meget at se den forbavsende Overensstemmelse fra Land til Land; man skimter den uhyre Betydning, det internationale Samarbejde til Forstaaelse og Rationalisering af alle disse Problemer vil kunne faa.

Det er mærkeligt f. Ex. at se, at Detailhandelen, som baade i Tyskland og U. S. A. koster ca. 25 pCt., dog begge Steder kun giver en Nettofortjeneste paa 2 pCt., og det kan næppe kaldes for højt.

Maaske kunde vi bl. a. lære noget af Schweiz om Mælkepriser, idet Tabel 23 viser, at Producenten faar ca. 24 cts. af en Literpris paa 35 cts, medens han her i Danmark kun faar ca. 12 Øre af en Literpris paa 30 Øre.

Ved Undersøgelser over Detailhandelen opstiller man Normtal, f. Ex. Omsætning pr. beskæftiget Person, Omsætning pr. Sælger, Antal Kunder pr. beskæftiget Person, Omsætning pr. Kunde o. s. v., og man ser, hvorledes disse Tal varierer med Bedriftsstørrelse, Bystørrelse i forskellige Lande og med de forskellige Bedriftsformer, f. Ex. Varehuse, Forsendelsesforretninger, Brugsforeninger etc.

Endvidere ordnes Normtallene efter Omkostningernes Art, f. Ex. Lokale, Arbejde, Reklame, Renter, Kredit, Tab, Udbringning af Varer o. s. v. Man faar bl. a. at vide, at det i Berlin koster fra 2,74 til 0,60 for hver Pakke at bringe, men at det dog kun drejer sig om ca. 1—2 pCt. af Omsætningen.

Det er muligt, at man i Detailhandelen staar overfor lignende Problemer som ved Produktion og Fordeling af Elektricitet, idet Belastningskurvernes Form for Dagen og Aaret faar en ganske overvejende Betydning, og Belastningens Mangel paa Jævnhed giver det største Bidrag til Omkostningerne. Der kan nemlig ikke arbejdes til Lager, Produktionen maa stadig følge Efterspørgselen og være indrettet efter Spidsbelastningerne. Prisen bliver da ikke alene proportional med det præsterede Arbejde, men bliver særlig paavirket af den fornødne Effekt. Paa en Maade kan man altsaa i begge Tilfælde sige, at der sælges baade Varer og Effekt, og at den sidste gennem Tomgangen belaster Prisen kolossalt. Det vilde være interessant engang at se Detailhandelens Problemer belyst fra denne Side, hvor Teorien er saa smukt udviklet af Elektroteknikerne.

Side 170—173 er Forfatteren lidt inde paa Registreringen af disse Svingninger i Beskæftigelsen, og paa de Forsøg, der er gjort til Udligning, f. Ex. 5 pCt. for Køb før Kl. 11.

Angaaende disse Spørgsmaal kan passende henvises til Undersøgelser, foretaget af Institutet for Historie og Samfundøkonomi, Bull. Nr. 1: *The Grocery Trade by C. Lind*, 1934, Side 39 ff., hvor man ser baade den daglige og ugentlige »Gang« af Salget, f. Ex. Lørdag omtrent dobbelt Omsætning.

For Norge findes Undersøgelser af Universitetets økonomiske Institut, f. Ex. *I. Wederwang og Dag Coward*, 1931, og for Sverige *Varudistributionskommittens Undersökning*, 1926.

I Arbejdskraftens Udnyttelse har Detailhandelen en vis Elasticitet i »part time workers«, som omtales Side 102, f. Ex. omtales Brancher, hvor der er ca. 30 delvis mod 100 fuldt beskæftigede.

For En gros Handelen gennemfører Bogen lignende Undersøgelser som ovenfor omtalt under Detailhandelen, og ligeledes behandles Industriens Salgsomkostninger udførligt. Et særligt Afsnit gør Rede for Betydningen af Lagerets Normal, Omsætningshastighed etc. Der gives et Bidrag til Forstaaelse af Standardiseringens Betydning gennem statistisk Paavisning af, hvad den uøkonomiske Stigning af Sorternes Antal betyder for Handelens Omkostninger.

Det er selvfølgelig ikke muligt i en Anmeldelse at komme ind paa alle de Emner, den omfangsrige Bog belyser gennem Statistiken. Foranstaaende skal kun være en Antydning af, hvor vidtspændende Opgaven har været, og hvad det kan betyde for Handelens og Samfundets Organisatorer at kende de Gennemsnitstal for Handelens Omkostninger, som Professor Hirsch har samlet sammen i sin Bog.

Ivar Jantzen.

COMMERCIAL BANKS 1929—1934, udgivet af Folkeforbundet, XCI + 213p, Geneve 1935.

Den foreliggende Udgave af »Commercial Banks« er en Fortsættelse af den i 1931 og 1934 udgivne »Memoranda on Commercial Banks«. Der er i den foreliggende Udgave foretaget en meget stærk Udvidelse af Stoffet, idet ikke blot den almindelige Bankstatistik og de vigtigste Udviklingstendenser indenfor Bankvæsenet Verden over bliver behandlet som i de tidligere Ud-