

Clyde W. Phelps: Retail Credit Fundamentals, Revised Edition. Mc Graw-Hill Book Company, Inc., New York og London 1947. 318 sider. Pris \$ 5.00.

Bogen er udsendt som officiel Lærebog for National Retail Credit Association, Hovedorganisationen i U. S. A. for de saakaldte credit bureaux, der først og fremmest tjener som Oplysningsbureauer for Detailhandlen med Hensyn til eventuelle kunders Kreditværdighed, men ogsaa i ikke ringe Omfang arbejder med Inkassoforretning. Endvidere udfører Bureauerne over deres Hovedkontor et omfattende Oplysningsarbejde for Detailhandlen med Henblik paa at gøre den af Detailhandlen ydede Kredit mere sund, saaledes at Omkostningerne ved Tab paa udestaaende Fordringer og forsinkede Indbetalinger reduceres. Endelig tilstræber man at bidrage til en Effektivisering af Kreditafdelingernes Forretningsgang, for at de for Forretningerne nødvendige Sikkerhedsforanstaltninger skal volde Kreditkunderne saa ringe Ulejlighed og Ubehag som muligt.

Organisationens og dermed Forfatterens Hensigt med Bogen har været at skabe et Grundlag for Undervisning og Uddannelse af Funktionærer i Detailhandelens Kreditafdelinger. Bogen beskæftiger sig saaledes i Detailler med Tilrettelæggelsen af Arbejdet i disse Afdelinger og har, selv om de mere almindelige Betragtninger naturligvis gælder enhver Ydelse af Kredit til Detailhandelens Kunder, først og fremmest Interesse for Virksomheder, der har naaet et saadant Omfang, at de har Brug for at udskille en særlig Kreditafdeling og for at lægge mere generelle Retningslinier for Kreditgivningen, fordi Kundekredsens Størrelse gør det umuligt for Indehaveren personligt at træffe Afgørelsen i hvert enkelt Tilfælde.

Til Trods for at Interessen for Bogens Emne beror paa økonomiske Forhold, idet den har sit Udspring i Detailhandelens Ønske om at mindske Kreditrisikoen paa en saadan Maade, at det ikke har uheldige Konsekvenser for Omsætningens Størrelse, er det saa godt som udelukkende organisatoriske og psykologiske Problemer i Forbindelse med Kreditgivningen, der omhandles.

Bogen falder i tre Afsnit. I det første Afsnit beskæftiger man sig med, hvordan man skal

tilrettelægge Arbejdet, naar man ønsker at udvide en Virksomheds Kreditomsætning. Der tænkes her saavel paa Udvidelse af Kreditmarginen for de allerede eksisterende Konti som paa Hvervelse af nye Kreditkunder. Der nævnes Eksempler paa, hvor man skal finde Kundeemner og gives en detailleret Beskrivelse af, hvilke Oplysninger man skal tilvejebringe, og hvordan de bør fremskaffes, for at man kan sikre sig det bedst mulige Grundlag for Vurdering af Kreditrisikoen i det enkelte Tilfælde og dermed træffe Afgørelse om, hvorvidt og i hvilket Omfang Kredit kan ydes.

Afsnit 2 omhandler Kontrollen med de eksisterende Konti, Kontrol med om den, der ønsker at købe paa en Konto, er berettiget til at foretage Indkøb paa den paagældende Konto, Kontrol med, at der ikke foretages Indkøb paa Konti, der er spærrede, fordi Kreditmarginen er overskredet, fordi Indbetalingerne ikke foregaar rettidigt o. l. Endvidere føres der Kontrol med, at Kreditkunderne udnytter deres Konti i tilstrækkeligt Omfang, idet der alene for at dække Omkostningerne ved en Kontos Etablering og Opretholdelse kræves en Omsætning af en vis Størrelse. Det nævnes i denne Forbindelse, at Omkostningerne ved Oprettelse af nye Konti anslaaes at variere fra \$ 2,50 til \$ 10 pr. Konto, samt at der inden for et Aar sker en Udskiftning af Kundekredsen svarende til ca. 20% af Omsætningen. Derimod gives der ingen Oplysninger om Omkostningerne ved de løbende Konti. Det nævnes blot, at man i Stormagasiner og Specialforretninger ved Gennemgang af sine Konti er naaet til, at mellem 15% og 40% af de eksisterende Konti ikke benyttes, hvilket naturligvis belaster de aktive Konti med urimeligt store Administrationsudgifter.

I Afsnit 3 behandles Spørgsmaalet om Inddrivning af udestaaende Fordringer. Der drøftes, hvilken Taktik, man i det enkelte Tilfælde bør vælge. Der gives Eksempler paa Rykkerskrivelser, omtales Fordelene ved personlig Henvendelse til Kunderne, nævnes Mulighederne for at træffe Særordninger for tidligere gode Kunder, som midlertidigt er kommet i Vanskeligheder, o. s. v.

Som det fremgaar, er Bogen tænkt som en elementær Vejledning for Tilrettelæggelsen af

Clyde W. Phelps: Retail Credit Fundamentals, Revised Edition. Mc Graw-Hill Book Company, Inc., New York og London 1947. 318 sider. Pris \$ 5.00.

Bogen er udsendt som officiel Lærebog for National Retail Credit Association, Hovedorganisationen i U. S. A. for de saakaldte credit bureaux, der først og fremmest tjener som Oplysningsbureauer for Detailhandlen med Hensyn til eventuelle kunders Kreditværdighed, men ogsaa i ikke ringe Omfang arbejder med Inkassoforretning. Endvidere udfører Bureauerne over deres Hovedkontor et omfattende Oplysningsarbejde for Detailhandlen med Henblik paa at gøre den af Detailhandlen ydede Kredit mere sund, saaledes at Omkostningerne ved Tab paa udestaaende Fordringer og forsinkede Indbetalinger reduceres. Endelig tilstræber man at bidrage til en Effektivisering af Kreditafdelingernes Forretningsgang, for at de for Forretningerne nødvendige Sikkerhedsforanstaltninger skal volde Kreditkunderne saa ringe Ulejlighed og Ubehag som muligt.

Organisationens og dermed Forfatterens Hensigt med Bogen har været at skabe et Grundlag for Undervisning og Uddannelse af Funktionærer i Detailhandelens Kreditafdelinger. Bogen beskæftiger sig saaledes i Detailler med Tilrettelæggelsen af Arbejdet i disse Afdelinger og har, selv om de mere almindelige Betragtninger naturligvis gælder enhver Ydelse af Kredit til Detailhandelens Kunder, først og fremmest Interesse for Virksomheder, der har naaet et saadant Omfang, at de har Brug for at udskille en særlig Kreditafdeling og for at lægge mere generelle Retningslinier for Kreditgivningen, fordi Kundekredsens Størrelse gør det umuligt for Indehaveren personligt at træffe Afgørelsen i hvert enkelt Tilfælde.

Til Trods for at Interessen for Bogens Emne beror paa økonomiske Forhold, idet den har sit Udspring i Detailhandelens Ønske om at mindske Kreditrisikoen paa en saadan Maade, at det ikke har uheldige Konsekvenser for Omsætningens Størrelse, er det saa godt som udelukkende organisatoriske og psykologiske Problemer i Forbindelse med Kreditgivningen, der omhandles.

Bogen falder i tre Afsnit. I det første Afsnit beskæftiger man sig med, hvordan man skal

tilrettelægge Arbejdet, naar man ønsker at udvide en Virksomheds Kreditomsætning. Der tænkes her saavel paa Udvidelse af Kreditmarginen for de allerede eksisterende Konti som paa Hvervelse af nye Kreditkunder. Der nævnes Eksempler paa, hvor man skal finde Kundeemner og gives en detailleret Beskrivelse af, hvilke Oplysninger man skal tilvejebringe, og hvordan de bør fremskaffes, for at man kan sikre sig det bedst mulige Grundlag for Vurdering af Kreditrisikoen i det enkelte Tilfælde og dermed træffe Afgørelse om, hvorvidt og i hvilket Omfang Kredit kan ydes.

Afsnit 2 omhandler Kontrollen med de eksisterende Konti, Kontrol med om den, der ønsker at købe paa en Konto, er berettiget til at foretage Indkøb paa den paagældende Konto, Kontrol med, at der ikke foretages Indkøb paa Konti, der er spærrede, fordi Kreditmarginen er overskredet, fordi Indbetalingerne ikke foregaar rettidigt o. l. Endvidere føres der Kontrol med, at Kreditkunderne udnytter deres Konti i tilstrækkeligt Omfang, idet der alene for at dække Omkostningerne ved en Kontos Etablering og Opretholdelse kræves en Omsætning af en vis Størrelse. Det nævnes i denne Forbindelse, at Omkostningerne ved Oprettelse af nye Konti anslaaes at variere fra \$ 2,50 til \$ 10 pr. Konto, samt at der inden for et Aar sker en Udskiftning af Kundekredsen svarende til ca. 20% af Omsætningen. Derimod gives der ingen Oplysninger om Omkostningerne ved de løbende Konti. Det nævnes blot, at man i Stormagasiner og Specialforretninger ved Gennemgang af sine Konti er naaet til, at mellem 15% og 40% af de eksisterende Konti ikke benyttes, hvilket naturligvis belaster de aktive Konti med urimeligt store Administrationsudgifter.

I Afsnit 3 behandles Spørgsmaalet om Inddrivning af udestaaende Fordringer. Der drøftes, hvilken Taktik, man i det enkelte Tilfælde bør vælge. Der gives Eksempler paa Rykkerskrivelser, omtales Fordelene ved personlig Henvendelse til Kunderne, nævnes Mulighederne for at træffe Særordninger for tidligere gode Kunder, som midlertidigt er kommet i Vanskeligheder, o. s. v.

Som det fremgaar, er Bogen tænkt som en elementær Vejledning for Tilrettelæggelsen af

Arbejdet med de specielle Problemer, der er forbundet med Detailhandlens Kreditgivning. Den indeholder intet af Interesse for Studiet af Driftsøkonomi eller Nationaløkonomi. Der findes saa godt som ingen Oplysninger om Størrelsen af de specielle Omkostninger, der er forbundet med Salget paa Kredit, ligesom Forfatteren kun i Indledningen ret periferisk berører Spørgsmaalet om Forbrugerkreditens Indflydelse paa det økonomiske Forløb. Der gives enkelte Oplysninger om Forbrugerkreditens Størrelse og navnlig om dens Vækst, som ikke er uden Interesse. I Øjeblikket er der saaledes ca. $1\frac{1}{4}$ Mill. Detailforretninger i U.S.A., og omtrent Halvdelen af disse sælger paa Kredit. Omsætningen fordeler sig med ca. $\frac{2}{3}$ af den totale Omsætning til Kreditforretningerne, og ca. Halvdelen af disses Omsætning er Kreditsalg. Ydelse af Forbrugs-kredit i dette Omfang er iøvrigt af relativ ny Dato, idet Kreditomsætningen f. Eks. i 1912 udgjorde ca. 13 % af den totale Detailomsætning, i 1920 20 %, 1929 34 % og 1939 34,2 %. Paa Grund af forskellige Restriktioner og formentlig ogsaa Pengerigelighed og relativ Knaphed paa visse Varer faldt Procenten under Krigen, men er nu paany stigende. Man faar ogsaa et Indtryk af Forbrugerkreditens Udvikling derigennem, at der i 1890 var 13 Kreditbureauer i U.S.A., mens der i 1947 var tilsluttet National Retail Credit Association 1350 Bureauer. Disse tal antyder tillige hvilke Omkostninger, der maa være forbundet med denne Form for Kreditgivning.

Karen Poulsen.

American Economic Association's series of republished articles on economics. The Blakiston Company, Ltd., Philadelphia.

1) *Readings in the social control of industry* (1942, reprinted 1947, 494 sider, \$ 4.25.)

2) *Readings in the business cycle theory* (1944, 494 sider, \$ 3.75).

3) *Readings in the theory of income distribution* (1946, 718 sider, \$ 4.25).

4) *Readings in the theory of international trade* (1949, 637 sider, \$ 4.75).

American Economic Association foretager sig andet og mere end at udsende *American Economic Review*. Under og efter krigen har foreningen bl. a. på forskellig måde søgt at virke for oplysning om den teoretiske forskningsresultater. Et af resultaterne heraf er den påbegyndte udsendelse af en række optryk af særlig bemærkelsesværdige artikler fra tidsskrifter og samleværker.

Man tager næppe fejl, om man siger, at udviklingen mere og mere går i den retning, at de nye forskningsresultater offentliggøres i de forskellige store løbende tidsskrifter (og samleværker). Dette hænger bl. a. sammen med det forhold, at forskningen er godt på vej ud over det stude, hvor forskeren koncentrerede sig om »Principles« — de store altomfattende økonomiske analyser. Mens man før Adam Smith skrev »Essays in ...« var »Principle in ...« dominerende op til den første verdenskrig, mens man siden da er nået frem til »Studies in ...«. De polyhistoriske »Principles«, som stadig kommer, har nu frem for alt interesse fra rent pædagogiske synpunkter. Men videnskabeligt set er det monografien — og dermed først og fremmest tidsskriftsartiklen — som nu er det centrale.

Dette forhold kan vel tages som et symptom på, at det går »fremad«. Men det rejser rigtigt nok problemer for den, der vil forsøge at »følge med«. For det første er det et stort — næsten uoverkommeligt — arbejde at »følge med« i alle de førende tidsskrifter og samleværker, som udsendes — og endnu er man jo ikke kommet dertil, at man rigtig har »specialiseret« tidsskrifterne, et for monopolistisk pristeori, et for forbrugsanalyser o. s. v., omend der er tegn til en sådan udvikling. For det andet er det rent praktisk en bekostelig affære at abonnere på alle mulige tidsskrifter med henblik på det tilfælde, at de hver for sig skulle indeholde artikler, man ønsker at eje.

En begyndelse til løsning af problemet er imidlertid kommet med de genoptryk af tidsskriftartikler, som er påbegyndt. I denne serie er indtil nu kommet ovennævnte fire bind, og nye bind er under forberedelse.

Princippet har været, at *American Economic Association* har valgt en stående komité, som vælger emner for genoptryk og derefter