

Newspapers	30.5 %
Periodicals other than newspapers	11.8 %
Radio	6.2 %
Signs and Advertising Novelties	4.4 %
Outdoor Advertising	2.2 %
Car Cards	0.8 %
Direct Advertising (Postage for Direct Mail, Duplicating, Printing and Litographing for Direct Mail, Consumer and Dealer Literature, Labels and other)	29.4 %
Motion Pictures	0.3 %
Art Work	4.4 %
Advertising Department Administration	10.0 %
	100.0 %

Sætter man Reklameomkostningerne i Forhold til Omkostningerne ved *personligt* Salgsarbejde, finder man, at de sidstnævnte i Detailhandelen er 3—4 Gange større end de førstnævnte. I Engroshandelen er de ca. 15 Gange større. For Fabrikkerne vover Forfatteren ikke at nævne noget Gennemsnital.

Interessant er ogsaa Forfatterens Forsøg paa at finde ud af, i hvor høj Grad Reklamen bidrager til at gøre Aviser, Magasiner og Radio billige. Han finder først, hvor meget Reklamen bidrager til *Bruttoindtægten*. For Aviserne er det $\frac{2}{3}$ af Bruttoindtægten, der stammer fra Annoncører. For Magasinerne er det ca. 55 %. Af det Beløb, hvormed Reklamen bidrager til Avisernes Bruttoindtægt, dækker Halvdelen Avisernes *Omkostninger* til Annoncerne, Resten er Nettobidrag. For Magasiner dækker ca. $\frac{3}{4}$ Omkostninger og den sidste $\frac{1}{4}$ er Nettobidrag. Forfatteren vil vise, at Publikum faar billig Underholdning takket være Averteringen; i hvilket Omfang det ogsaa udsættes for tendentiøs Underholdning og Fortielser, vil han derimod ikke undersøge.

Afsluttende kan man sige, at der her er præsenteret et meget stort Antal facts til Dels saadanne, som ikke før har været kendt, til Dels ogsaa saadanne, som stammer fra et flittigt Studium af officielle Publikationer, f. Ex. Temporary National Economic Committee's Rapporter. Noget Bidrag til Teorien om Pris-, Kvalitets- og Salgspolitikken giver Bogen derimod ikke og søger ejheller at give det Udseende heraf.

Hans Brems.

Wilhelm Keilhau: Den nye internationale pengeordning (Bretton Woods). Aschehoug. Oslo. 1946. 126 Sider.

Den norske Professor Keilhau har deltaget i Ekspertforhandlingerne til Forberedelse af Bretton Woods Overenskomsten om den internationale Valutafond. Bogen er en Beretning om disse Forhandlinger og herunder om den norske Indsats i denne Forbindelse. Dette er jo i sig selv interessant. Man faar at vide, at Keilhau paa Vej til Bretton Woods har diskuteret den internationale Valutafond bl. a. med Keynes om Bord paa »Queen Mary« i Sommeren 1944. Vi faar at vide, hvad Bretton Woods egentlig er: en Række

Newspapers	30.5 %
Periodicals other than newspapers	11.8 %
Radio	6.2 %
Signs and Advertising Novelties	4.4 %
Outdoor Advertising	2.2 %
Car Cards	0.8 %
Direct Advertising (Postage for Direct Mail, Duplicating, Printing and Litographing for Direct Mail, Consumer and Dealer Literature, Labels and other)	29.4 %
Motion Pictures	0.3 %
Art Work	4.4 %
Advertising Department Administration	10.0 %
	100.0 %

Sætter man Reklameomkostningerne i Forhold til Omkostningerne ved *personligt* Salgsarbejde, finder man, at de sidstnævnte i Detailhandelen er 3—4 Gange større end de førstnævnte. I Engroshandelen er de ca. 15 Gange større. For Fabrikkerne vover Forfatteren ikke at nævne noget Gennemsnital.

Interessant er ogsaa Forfatterens Forsøg paa at finde ud af, i hvor høj Grad Reklamen bidrager til at gøre Aviser, Magasiner og Radio billige. Han finder først, hvor meget Reklamen bidrager til *Bruttoindtægten*. For Aviserne er det $\frac{2}{3}$ af Bruttoindtægten, der stammer fra Annoncører. For Magasinerne er det ca. 55 %. Af det Beløb, hvormed Reklamen bidrager til Avisernes Bruttoindtægt, dækker Halvdelen Avisernes *Omkostninger* til Annoncerne, Resten er Nettobidrag. For Magasiner dækker ca. $\frac{3}{4}$ Omkostninger og den sidste $\frac{1}{4}$ er Nettobidrag. Forfatteren vil vise, at Publikum faar billig Underholdning takket være Averteringen; i hvilket Omfang det ogsaa udsættes for tendentiøs Underholdning og Fortielser, vil han derimod ikke undersøge.

Afsluttende kan man sige, at der her er præsenteret et meget stort Antal facts til Dels saadanne, som ikke før har været kendt, til Dels ogsaa saadanne, som stammer fra et flittigt Studium af officielle Publikationer, f. Ex. Temporary National Economic Committee's Rapporter. Noget Bidrag til Teorien om Pris-, Kvalitets- og Salgspolitikken giver Bogen derimod ikke og søger ejheller at give det Udseende heraf.

Hans Brems.

Wilhelm Keilhau: Den nye internationale pengeordning (Bretton Woods). Aschehoug. Oslo. 1946. 126 Sider.

Den norske Professor Keilhau har deltaget i Ekspertforhandlingerne til Forberedelse af Bretton Woods Overenskomsten om den internationale Valutafond. Bogen er en Beretning om disse Forhandlinger og herunder om den norske Indsats i denne Forbindelse. Dette er jo i sig selv interessant. Man faar at vide, at Keilhau paa Vej til Bretton Woods har diskuteret den internationale Valutafond bl. a. med Keynes om Bord paa »Queen Mary« i Sommeren 1944. Vi faar at vide, hvad Bretton Woods egentlig er: en Række

Hoteller lige under de højeste Bjerge i Øststaterne Mount Washington i New Hampshire.

Man kan forstaa — naar dette skal med — og der ind imellem ogsaa i Rids gives nogle historiske Tilbageblik paa Pengeforholdene, saa er det egentlig begrænset, hvad der er om selve Valutaoverenskomsten og dens Forudsætninger. Hvad der staar om Forløberne: Keynes- og Whiteplanerne anbefales det at supplere med Eyvind Bartels Artikel i Nationaløkonomisk Tidsskrift, 4. Hefte 1943, og Professor Axel Nielsens Artikel i samme Tidsskrifts 6. Hefte 1943.

Kun herved faar man en virkelig Forstaaelse af Planerne og deres Virke-maade.

Om det endelige Resultat er der mere. Keilhau føler sig aabenbart som en af Fædrene til Planen og finder, at den er et lykkeligt Kompromis, hvorved Guldfodens Fordele er opnaaet, medens man samtidig har undgaaet dens Stivhed.

Fordelene er de relativt stabile Vekselkurser, som bliver gennemført ved Ordningen; naar Begyndelseskursen først er anmeldt, er det uhyre vanskeligt at ændre den; men at det kan gøres under ganske særlige Forhold giver en større Elasticitet end under den egentlige Guldfod. Systemet bliver ogsaa mere smidigt derved, at der med Medlemsskabet i Fonden følger Ret til en Valutakredit, der er 125 pCt. af det pligtige Indskud. Endelig kan der foretages en generel Ændring af Pengeværdien for alle Medlemsstaterne.

Det store Problem er imidlertid, hvordan Forholdet mellem Debitor- og Kreditorlande vil udvikle sig under dette System. Keilhau synes her mere optimistisk end Professor Carl Iversen (jfr. hans Foredrag i Handelshøjskolens Aarsskrift 1944—45). Han mener, at de Bestemmelser, der er fastlagt, hvorefter der gælder en stigende Provision, naar Kreditydelsen fra Fonden udnyttes gennem længere Tid, vil kunne medføre, at der ikke bliver fastfrosne Kreditter. Overfor det store Kreditorland U. S. A. har Fondet, dels den Mulighed at laane Dollars, hvad U. S. A. dog ikke behøver at gaa ind paa, dels at købe Dollars for Guld. Endelig kan Fondet afgive en Beretning, hvor Aarsagerne til og Forslag til Afhjælpning af Knapheden paa en bestemt Valuta fremføres. Denne mere moralske Reaktion kan, hvis den ikke hjælper, suppleres baade fra Fonden og de enkelte Lande med Rationering af den knappe Valuta.

Keilhau finder, at det er et Udtryk for De forenede Staters alvorlige Vilje til at medvirke til stabile Pengeforhold, at de er gaaet med til disse Bestemmelser, der jo giver Institutionen en særlig Mulighed for Drøftelse af amerikansk Politik.

De centrale Problemer er saaledes med i Fremstillingen, men man savner en teoretisk Analyse, hvor Sammenhængen mellem Kreditor- og Debitorlandenes indre Politik og Fondens Reaktioner behandles. Maaske man saa vilde have været mere sikker paa, at Keilhau havde Ret, at Eksperterne havde gjort deres Bedste, og at det udelukkende var et Spørgsmaal om den store, internationale Politik, hvorvidt Bretton Woods betød et Fremskridt for Ordningen af de internationale Pengeforhold.

Niels Banke.