

således som professor E. Schmidt foreslår i »Die organische Tageswertbilanz«. Forskellen mellem det organiske princip og den i den her anmeldte bog foreslåede metode er, at medens det organiske princip foretager en opskrivning svarende til stigningen i genanskaffelsesværdien, går man her ind for kun at opskrive anlægsaktiverne med et beløb, der svarer til stigningen i genanskaffelsesværdien multipliceret med den del af aktivet, der endnu er i behold (se eks. side 67). Det må erkendes, at den sidstnævnte fremgangsmåde er den mest logiske.

Med hensyn til omsætningsformuen (varelageret) ligger man på linie med de tanker, der allerede i 1929 blev fremsat af nævnte professor Schmidt, og som er nedfældet i det organiske princip. Men disse tanker fremsættes nu som noget nyt. Årsagen hertil må være, at selv om komiteen har gjort dybtgående litteraturstudier (litteraturfortegnelsen omfatter 96 bøger, artikler og pjecer), så mangler dog visse grundlæggende værker, idet tyske forfattere, der allerede for 25 år siden begyndte at skrive om disse problemer, ikke er repræsenteret. Dette ukendskab til den tysksprogede litteratur er en væsentlig svaghed ved bogen, en svaghed som man forøvrigt — desværre — alt for ofte træffer i engelsk og amerikansk litteratur.

En samlet vurdering af bogen fører til, at den nærmest ligger på det plan, man arbejdede på i Tyskland og Skandinavien for 10—15 år siden. Således savnes fuldstændig en omtale og analyse af den indflydelse, ændringer i formue- og kapitalstruktur vil have på bevarelsen af virksomhedens økonomiske fundament.

I et appendix har forfatterne givet en kort oversigt over, i hvilken udstrækning skattemyndighederne i forskellige lande (Tyskland, Belgien, Frankrig, Italien, U.S.A., Canada, Sverige og Danmark) har anerkendt afskrivning på basis af genanskaffelsesværdierne som skattefri afskrivning. Dette afsnit er interessant, men må ses på baggrund af de specielle forhold, som skatteudskrivningen har haft i de forskellige lande.

*Egon Andersen.*

**The Development of Economic Thought.** Great Economists in Perspective. Edited by Henry William Spiegel. John Wiley & Sons, Inc., New York. 1952. 811 sider. \$ 6,50.

Joseph A. Schumpeter: **Ten Great Economists.** George Allen & Unwin, Ltd., London. 1952. 305 sider. Sh. 21/—.

Det er noget af en snags sag, om man kan lide biografier. Men kan man det, så er ovenstående guldgruber. Der er ingen grund til at sammenligne de to bøger, som er helt forskellige m. h. t. plan (og anledning). Det er tilfældigt, når de her anmeldes sammen — sammenlignelige er de ikke.

Spiegel's bog har undertitlen: »Great Economists in Perspective«. Det er i realiteten en stor dogmehistorie — men på en ny og morsom måde. Ved 42 forskellige biografier over store økonomer får man en samlet

således som professor E. Schmidt foreslår i »Die organische Tageswertbilanz«. Forskellen mellem det organiske princip og den i den her anmeldte bog foreslåede metode er, at medens det organiske princip foretager en opskrivning svarende til stigningen i genanskaffelsesværdien, går man her ind for kun at opskrive anlægsaktiverne med et beløb, der svarer til stigningen i genanskaffelsesværdien multipliceret med den del af aktivet, der endnu er i behold (se eks. side 67). Det må erkendes, at den sidstnævnte fremgangsmåde er den mest logiske.

Med hensyn til omsætningsformuen (varelageret) ligger man på linie med de tanker, der allerede i 1929 blev fremsat af nævnte professor Schmidt, og som er nedfældet i det organiske princip. Men disse tanker fremsættes nu som noget nyt. Årsagen hertil må være, at selv om komiteen har gjort dybtgående litteraturstudier (litteraturfortegnelsen omfatter 96 bøger, artikler og pjecer), så mangler dog visse grundlæggende værker, idet tyske forfattere, der allerede for 25 år siden begyndte at skrive om disse problemer, ikke er repræsenteret. Dette ukendskab til den tysksprogede litteratur er en væsentlig svaghed ved bogen, en svaghed som man forøvrigt — desværre — alt for ofte træffer i engelsk og amerikansk litteratur.

En samlet vurdering af bogen fører til, at den nærmest ligger på det plan, man arbejdede på i Tyskland og Skandinavien for 10—15 år siden. Således savnes fuldstændig en omtale og analyse af den indflydelse, ændringer i formue- og kapitalstruktur vil have på bevarelsen af virksomhedens økonomiske fundament.

I et appendix har forfatterne givet en kort oversigt over, i hvilken udstrækning skattemyndighederne i forskellige lande (Tyskland, Belgien, Frankrig, Italien, U.S.A., Canada, Sverige og Danmark) har anerkendt afskrivning på basis af genanskaffelsesværdierne som skattefri afskrivning. Dette afsnit er interessant, men må ses på baggrund af de specielle forhold, som skatteudskrivningen har haft i de forskellige lande.

*Egon Andersen.*

**The Development of Economic Thought.** Great Economists in Perspective. Edited by Henry William Spiegel. John Wiley & Sons, Inc., New York. 1952. 811 sider. \$ 6,50.

Joseph A. Schumpeter: **Ten Great Economists.** George Allen & Unwin, Ltd., London. 1952. 305 sider. Sh. 21/—.

Det er noget af en snags sag, om man kan lide biografier. Men kan man det, så er ovenstående guldgruber. Der er ingen grund til at sammenligne de to bøger, som er helt forskellige m. h. t. plan (og anledning). Det er tilfældigt, når de her anmeldes sammen — sammenlignelige er de ikke.

Spiegel's bog har undertitlen: »Great Economists in Perspective«. Det er i realiteten en stor dogmehistorie — men på en ny og morsom måde. Ved 42 forskellige biografier over store økonomer får man en samlet

oversigt over økonomisk teoris udvikling fra oldtiden og frem til i dag. Alle biografierne er skrevet af økonomer — og er uden undtagelse koncentreret om »de stores« bidrag til teoriens udvikling, mens deres liv og levned kun er nødtørftigt behandlet.

Den største del af de givne biografier er genoptryk (evt. forkortet eller i oversættelse), men der er også originale bidrag skrevet for værket: en biografi af J. M. Clark om J. B. Clark, en af Ragnar Frisch om Wicksell samt en af Colin Clark om Pigou. I gennemsnit er hver artikel på 15—20 sider — den længste er Frisch's artikel om Wicksell, ialt på et halvt-hundrede sider. (Denne artikel sammen med Erik Lindahl's i *Økonomisk Tidsskrift*, nr. 4, 1951, giver forøvrigt en ualmindelig god indføring i Wicksell's bidrag til økonomisk teori).

Bogen er opdelt i seks dele. 1. del behandler den spæde begyndelse på økonomisk teori fra oldtiden og middelalderen over merkantilismen til fysiokraterne. Næste del behandler klassikerne — Paul H. Douglas om Adam Smith frem til Friedrich List's bidrag om Say (om hvem der iøvrigt i nyere litteratur findes betydelig bedre biografier). 3. del handler om »Socialists and Reformers«: Sismondi, Owen, Marx (af Veblen), the Webbs (af Tawney) etc. 4. afsnit er om institutionalisterne, bl. a. et essay af Wesley C. Mitchell om Veblen. Næste afsnit er helliget de marginelle teorier fra sidste århundredes sidste halvdel, begyndende allerede med von Thünen (af Schneider) og videre til Gossen, Jevons, Böhm-Bawerk, Walras etc. Endelig behandler det sidste kapitel »The Growth of Modern Economics«: Edgeworth, Pareto, Wicksell, Wicksteed, Marshall, Schumpeter, Keynes samt til slut Pigou, som redaktionen åbenbart har villet have med i billedet, om end han dog stadig er levende (i sit syvogfirsindstyvende år), men vel næppe kan ventes at give helt nye bidrag mere.

Spiegel har redigeret værket og gjort det godt. Han har skrevet en indledning på en halv side til hver biografi med ganske korte oplysninger om den biograferede og biografen. Det er nødvendigt, kort og godt.

Der er kommet en meget fængslende dogmehistorie ud af denne gode ide. Naturligvis er bidragene uens og giver ikke alle lige meget. Men det er både let og behagelig læsning — et kapitel hver aften!

Dette er også måden, på hvilken man bør læse Schumpeter's bog. Den er udgivet efter hans død og er en samling af biografier, som Schumpeter skrev fra 1910 til 1950. De er næsten alle skrevet som mindeartikler og er af højst forskellig længde og vægt. Således er artiklen om Walras ganske kort (knap 6 sider) og giver desværre ikke meget — modsat det lange essay (70 sider) om Marx, som er taget fra *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Ikke mindst interessant er kapitlet om Keynes. Det kan i høj grad diskuteres, om denne afhandling (fra *American Economic Review*, Sept. 1946) kan siges at give en god fremstilling af Keynes og hans stilling i moderne økonomisk teori, men man får en masse at vide om Schumpeter og hans indstilling. Efter at have læst dette afsnit kan man med fordel genopfriske Schimpler's anmeldelse af *General Theory* i *Journal of the American Statistical Association*, December 1936. Det synes da ganske klart, at der var solår mellem de to.

Og kommet så vidt i læsning af biografier tager man helt uvilkårligt

Keynes' *Essays in Bibliography*, som for nylig er blevet genoptrykt: Den vinder enhver pris i en konkurrence mellem økonomer om biografier over økonomer.

*P. Nørregaard Rasmussen.*

*Heinz Goldmann: Kunsten at sælge.* Oversat til dansk af *S. T. Achen.* Gyldendal. Kbh. 1953. 197 sider. Kr. 15,50.

En bog om salgsarbejde, der bærer titlen »kunsten at sælge«, vil hos sagligt indstillede personer på forhånd være under mistanke. Det må dog siges, at Goldmanns bog er bedre, end dens titel lader formode, selv om den ikke indeholder en saglig redegørelse for problemet eller specielle dybsindigheder. Noget nyt kan man heller ikke sige, at den bringer, men antagelig er den netop sådan, som langt de fleste praktiske sælgere ønsker den. Det er et spørgsmål, om man mest skal bebrejde forfatteren, at han skriver bogen, så den egentlig ikke bibringer sælgerne nogen større faglig indsigt, eller man skal bebrejde sælgerne, at de først og fremmest køber og læser bøger på det niveau. Bogen vil uden tvivl blive en succes herhjemme. Den angives at være solgt til en lang række andre lande.

Bogen er faktisk bedre end de fleste populære bøger om emnet, der er fremkommet herhjemme. Den anlægger sunde og moralsk forsvarlige synspunkter. Forfatteren har godt praktisk kendskab til det, han skriver om, og altså det, som den praktiske sælger mener at have brug for. Den praktiske sælger vil have anvisninger på og klare rettesnore for, hvad han skal foretage sig, og han får dem. Han er langt mindre interesseret i at forstå den dybere psykologiske baggrund for salgsarbejdet. Et karakteristisk afsnit er f. eks. afsnittet (side 62): 16 indvendinger mod prisen og modgælsen af dem. En god idé er de forskellige problem-eksempler, som indleder hvert kapitel. Læseren skal finde ud af, hvad der er den rigtige løsning, men det er nu ofte vanskeligt for ikke at sige umuligt ved mange af de angivne problem-eksempler at se, hvad forfatteren sigter til i retning af en løsning. Eksemplerne er ofte for kortfattede og for vagt udformede til helt at virke efter hensigten.

Bag de to betegnelser AIDA og DIBABA skjuler sig åbenbart to kendte »salgsformler«, der står som rammeagtige angivelser af forskellige salgsmetoder, nemlig: 1) (Man skal fremkalde) opmærksomhed, interesse, trang og handling (d. v. s. køb), eller på engelsk: *Attention, Interest, Desire, Action* og 2) den nyere af E. K. Strong fremførte: (Man skal fremkalde) behov, (derefter præsentere) vare, mærke, (og endelig fremkalde) køb. Den sidste formel lægger forfatteren — med rette — størst vægt på, fordi den fastslår behovet som forudsætningen for virksomt og sundt salgsarbejde. Den har fået en vis selvstændig formning i hans DIBABA-formel (*definition, identificering, bevis, akceptering, begær og afslutning*, hvor *definition* vil sige bestemmelse af kundens behov og ønsker, og *identificering* er konfronteringen af sælgerens tilbud med kundens behov og ønsker).