

kedets statistik (beskæftigelse og lønninger, pengemarkedets statistik og aktieindex. De enkelte afsnit er opbygget sådan, at man først får kilderne til den løbende relevante statistik og hvorledes tallene (evt. index) er opgjort og sammensat. Der til får man en oversigt over udviklingen mange år tilbage, for nogle rækker vedkommende helt tilbage til midten af forrige århundrede. Bogen er altså også en kilde for folk, der vil studere den økonomiske udvikling i U.S.A. Disse oversigter er sat op i såvel tabeller som i diagrammer. For adskillige tals vedkommende får man også en beskrivelse af den historiske baggrund for den pågældende række, nogle oplysninger, der dog væsentligst har lokal interesse.

Af titlen kunne man måske få den opfattelse, at man får svar på, hvorledes man kan måle aktivitetsændringer. Nogen sådan standardopskrift får man dog ikke serveret, der er ikke gnist af teori i bogen, man må selv opstille sine modeller til sit eget specielle formål. Snyder siger kun noget om hvor man kan finde sine tal og hvor troværdige de er. Men heri ligger også en stor fortjeneste!

Erik Johnsen.

P. J. D. Wiles, *Price, Cost and Output*. Basil Blackwell, Oxford 1956. 302 s. 30 shilling.

Den hidtidige litteratur om „welfare economics“, der behandler produktionsmidlernes optimale fordeling og dermed hele prisdannelsen set ud fra et samfundsmæssigt synspunkt, har i det store og hele været af spekulativ, teoretisk karakter. Wiles' bog behandler, hvad han selv betegner som empirisk velfærdsekonomi, d.v.s. en sammenligning mellem faktisk pris- og udbudspolitik med den eksisterende velfærdsteori, eller – hvilket er det samme – en sammenligning af

virkelighedens prisfastsættelse med lærebøgenes grænsebetrægtninger.

Wiles synes ikke at have foretaget selvstændige undersøgelser over virksomhedernes prispolitik af nogen art, men holder sig til generalisationer på grundlag af almindelige indtryk. Selv om sådanne almindelige indtryk af, hvordan virksomhedernes prispolitik føres, ifølge sagens natur må være ret overfladiske, må man dog indrømme forfatteren, at adskillige af hans indtryk synes at være rigtige, og mange af de iagttagelser, Wiles mener at have gjort, stemmer i hvert fald overens med nærværende anmelders observationer.

Generalisationerne er ofte temmelig voldsomme og uden smålig hensyntagen til eventuelle modifikationer, hvorved han undertiden kommer til at sige tingene stærkt, således at adskillige af hans generalisationer næppe er ubetinget holdbare, ligesom hans forsøg på at presse alle virkelighedens prisdannelsestilfælde ind i nogle fint afgrænsede båse virker meget rigoristisk. Et par citater vil belyse dette:

„But since whatever their number the sellers in no case act marginally the precise solutions proffered by the theory are of little use“. (I kapitlet om Polypoly, Oligopoly and Monopoly in the Full Cost Sector).

Grænseomkostningsprincippet anvendes kun inden for (i) industrier med store fluktuationer i grænseomkostningerne og (ii) industrier hvor grænseomkostningerne ved partiel tilpasning er mindre end gennemsnitsomkostningerne“. (S. 127)

eller

„No matter what the difference in „overhead“ cost between one article and another, the Briton likes to pay the same price, or at least the same percentage on „direct“ cost.“ (S. 129).

Og dog! Spørgsmålet er, om ikke netop disse fejende generalisationer gør bogen til indholdsrig læsning. Den vrimler med paradoksale og uventede synspunkter, som ikke altid overbeviser, men som dog giver

kedets statistik (beskæftigelse og lønninger, pengemarkedets statistik og aktieindex. De enkelte afsnit er opbygget sådan, at man først får kilderne til den løbende relevante statistik og hvorledes tallene (evt. index) er opgjort og sammensat. Der til får man en oversigt over udviklingen mange år tilbage, for nogle rækker vedkommende helt tilbage til midten af forrige århundrede. Bogen er altså også en kilde for folk, der vil studere den økonomiske udvikling i U.S.A. Disse oversigter er sat op i såvel tabeller som i diagrammer. For adskillige tals vedkommende får man også en beskrivelse af den historiske baggrund for den pågældende række, nogle oplysninger, der dog væsentligst har lokal interesse.

Af titlen kunne man måske få den opfattelse, at man får svar på, hvorledes man kan måle aktivitetsændringer. Nogen sådan standardopskrift får man dog ikke serveret, der er ikke gnist af teori i bogen, man må selv opstille sine modeller til sit eget specielle formål. Snyder siger kun noget om hvor man kan finde sine tal og hvor troværdige de er. Men heri ligger også en stor fortjeneste!

Erik Johnsen.

P. J. D. Wiles, *Price, Cost and Output*. Basil Blackwell, Oxford 1956. 302 s. 30 shilling.

Den hidtidige litteratur om „welfare economics“, der behandler produktionsmidlernes optimale fordeling og dermed hele prisdannelsen set ud fra et samfundsmæssigt synspunkt, har i det store og hele været af spekulativ, teoretisk karakter. Wiles' bog behandler, hvad han selv betegner som empirisk velfærdsekonomi, d.v.s. en sammenligning mellem faktisk pris- og udbudspolitik med den eksisterende velfærdsteori, eller – hvilket er det samme – en sammenligning af

virkelighedens prisfastsættelse med lærebøgenes grænsebetrægtninger.

Wiles synes ikke at have foretaget selvstændige undersøgelser over virksomhedernes prispolitik af nogen art, men holder sig til generalisationer på grundlag af almindelige indtryk. Selv om sådanne almindelige indtryk af, hvordan virksomhedernes prispolitik føres, ifølge sagens natur må være ret overfladiske, må man dog indrømme forfatteren, at adskillige af hans indtryk synes at være rigtige, og mange af de iagttagelser, Wiles mener at have gjort, stemmer i hvert fald overens med nærværende anmelders observationer.

Generalisationerne er ofte temmelig voldsomme og uden smålig hensyntagen til eventuelle modifikationer, hvorved han undertiden kommer til at sige tingene stærkt, således at adskillige af hans generalisationer næppe er ubetinget holdbare, ligesom hans forsøg på at presse alle virkelighedens prisdannelsestilfælde ind i nogle fint afgrænsede båse virker meget rigoristisk. Et par citater vil belyse dette:

„But since whatever their number the sellers in no case act marginally the precise solutions proffered by the theory are of little use“. (I kapitlet om Polypoly, Oligopoly and Monopoly in the Full Cost Sector).

Grænseomkostningsprincippet anvendes kun inden for (i) industrier med store fluktuationer i grænseomkostningerne og (ii) industrier hvor grænseomkostningerne ved partiel tilpasning er mindre end gennemsnitsomkostningerne“. (S. 127)

eller

„No matter what the difference in „overhead“ cost between one article and another, the Briton likes to pay the same price, or at least the same percentage on „direct“ cost.“ (S. 129).

Og dog! Spørgsmålet er, om ikke netop disse fejende generalisationer gør bogen til indholdsrig læsning. Den vrimler med paradoksale og uventede synspunkter, som ikke altid overbeviser, men som dog giver

læseren stof til eftertanke. Et par eksempler herpå kan nævnes:

I afsnittet om full cost princippet fastslår forfatteren, at den faktiske pris normalt er lavere end den teoretiske optimalpris, hvorved forstås den pris, der svarer til maksimal gevinst. Det er muligt, ja endda sandsynligt, at dette synspunkt kan oprettholdes, men forfatterens bevisføring synes dog for tynd til at kunne tillade en så voldsom generalisation.

I kapitlet om profitmaksimering fastslår han temmelig kategorisk, at virksomhederne som hovedregel ikke stræber mod maksimal gevinst, men her har han dog en fyldigere argumentation af bygge på.

Forfatterens bemærkninger f. eks. (s. 255) om, at virksomhederne interesserer sig mere for variationer i efterspørgslen end for dennes elasticitet er sikkert rigtig og af betydelig interesse for al empirisk pristeori.

Mens mange forfattere koncentrerer sig om partiel tilpasning, gør Wiles også en del ud af total tilpasning, og hans afsnit herom er blandt de mest indholdsrige i bogen. I denne forbindelse kan nævnes at han benægter, at de totale gennemsnitsomkostninger ved total tilpasning skulle være U-formede, men anser dem for at have L-form, hvilket betyder, at han bestrider, at der er en grænse for stordriftens fordele, hvilket fører ham til en benægtelse af det traditionelle standpunkt om, at der eksisterer en bestemt optimal størrelse for en virksomhed (s. 212).

Bogen er klar og velskrevet, omend det i visse afsnit kan være svært at følge forfatteren på hans svæveflugt hen over stoffet. Selv om derfor næppe nogen vil være enig med forfatteren i alle hans synspunkter, må bogen dog med dens mange uortodokse og kritiske synspunkter regnes for stimulerende læsning.

Bjarke Fog.

Marvin Frankel, British and American Manufacturing Productivity. University of Illinois Bulletin, Bureau of Economic and Business Research, Urbana Illinois. \$ 1,50. 130 s.

Blandt de forsøg, der i efterkrigsperioden er gjort på at sammenligne produktiviteten i U.S.A. med produktiviteten i andre dele af verden indtager denne lille bog en pæn position.

Forfatteren har været kritisk overfor sine mange kilder, og hans statistiske metoder har hverken været for raffinerede eller for simple. Hans nøgternhed i konklusionerne gør, at man ikke føler trang til at modsige ham, og alligevel finder han frem til noget væsentligt.

Studiet gælder en sammenligning af 34 industrigræne i U.S.A. og England med hensyn til de faktorer, der øver indflydelse på produktiviteten.

En af de faktorer, der er bestemmende for forskellen i produktivitet, er de naturlige ressourcer. De har efter Frankel næppe spillet den rolle, man sædvanligvis tillægger dem, dels har ikke alle U.S.A.'s industrigræne lige gode forhold i denne retning, og dels har den britiske industri haft relative gode forsyningsmuligheder takket være skibsfarten.

Hvis man som et udtryk for produktivitsforskellen tager forholdet mellem amerikansk og engelsk „kapital“ (her lig energiforbrug) pr. arbejder, er produktiviteten meget større i en række amerikanske industrier. Men der kan ikke blive tale om nogen generalisation.

Med hensyn til „store virksomheders“ indflydelse på produktivitsforskellen er det sandsynligt, men ikke sikkert, at stordriften er til størst fordel for den amerikanske produktivitet, selv om den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse er nogenlunde den samme i de to lande.

De relative størrelser af de forskellige industriers „effektive“ marked i de to lande spiller nogen rolle; markedsstruktu-