

Bog anmeldelser

Anmeldere i dette nr.: *Werner Bachmann*, H.A., professor, dr. polit. *Bjarke Fog*, assistent, cand. oecon. *Erik Johnsen*, professor, dr. phil. *P. Nørregaard Rasmussen* og cand. merc. *Ernst Poulsen*.

A. D. H. Kaplan, Joel B. Dirlam and Robert F. Lanzilotti: "**Princing in Big Business**", The Brookings Institution, Washington, D. C. 1958. 344 sider.

Vor viden om, hvorledes erhvervsvirksomhederne fastsætter deres priser, er blevet forøget stærkt i de senere år. Dels er der – ikke mindst i USA – blevet offentliggjort en række værker, der bl. a. behandler prispolitikken inden for forskellige brancher, og dels er der foretaget spredte forsøg på at belyse virksomhedernes prispolitik gennem indsamling af mere eller mindre tilfældige oplysninger fra et antal anonyme virksomheder.

Den foreliggende bog er et nyt bidrag til vor viden på dette område, idet den giver en beskrivelse af prispolitikken, som den udformes i en snes af Amerikas største foretagender. Da den netop behandler gigantforetagendernes problemer, har det ikke været muligt at tilbageholde disses navne, og bogen er således af anden art end tidligere værker.

Selv om en del oplysninger er taget fra referater fra anti-trustsager og andre offentligt tilgængelige kilder, bygger fremstillingen hovedsageligt på en række interviews med funktionærer inden for de behandlede selskaber. Kun få steder i bogen angives det, at oplysninger af fortroligheds grunde er tilbageholdt eller „pakket ind“; ellers gives alle resultater fuldt ud. Det er derfor nærliggende at spørge, hvorvidt man kan stole på de givne oplysninger. Hele fremstillingen er præget af en vidtgående hensyntagen til de behandlede virksomheder, idet det er tydeligt, at man har villet undgå at genere dem. Alle foretagender er fremstillet

som „pæne“ virksomheder. Alligevel virker fremstillingen på ingen måde tendentiøs, men bærer indtryk af forsøget på at give en så objektiv redegørelse som muligt under de givne vilkår. Der er i hvert fald næppe nogen grund til at tro, at fremstillingen ville være blevet væsentlig anderledes, hvis firmaerne var forblevet anonyme. Selv om de angivne motiver næppe i alle tilfælde giver den fulde sandhed, får man et reelt indblik i de forskellige selskabers politik.

Først og fremmest får man indtryk af de store forskelligheder, der er mellem virksomhedernes prispolitik, til trods for, at de alle karakteriseres som kæmpeforetagender. Klare generalisationer lader sig ikke foretage, og at samarbejde samtlige resultater til en enkel deskriptiv pristeori er ikke mulig. Forfatterne har da også tydeligt været i nød ved inddelingen og grupperingen af deres materiale. Bogen er delt i følgende fem dele: 1. del behandler prisdannelsen for enkelte produkter; 2. del beskriver de forskellige selskabers prispolitik, og 3. del deres organisatoriske opbygning i prismæssig henseende. Endelig bringer 4. og 5. del den egentlige analyse og fortolkning af de indhentede oplysninger. Grupperingen er ikke altid helt vellykket; navnlig gælder det, at der mellem første og anden del kommer en del gentagelser. Inddelingen i underafsnit er klar nok fra forfatterens side, men er ikke altid lige let at følge med i for læseren, fordi afsnittenes relative vigtighed kun er angivet gennem variationer i overskrifternes størrelse.

I del 2, som anmelderen vil betegne som den vigtigste, har forfatterne søgt at

Bog anmeldelser

Anmeldere i dette nr.: *Werner Bachmann*, H.A., professor, dr. polit. *Bjarke Fog*, assistent, cand. oecon. *Erik Johnsen*, professor, dr. phil. *P. Nørregaard Rasmussen* og cand. merc. *Ernst Poulsen*.

A. D. H. Kaplan, Joel B. Dirlam and Robert F. Lanzilotti: "**Princing in Big Business**", The Brookings Institution, Washington, D. C. 1958. 344 sider.

Vor viden om, hvorledes erhvervsvirksomhederne fastsætter deres priser, er blevet forøget stærkt i de senere år. Dels er der – ikke mindst i USA – blevet offentliggjort en række værker, der bl. a. behandler prispolitikken inden for forskellige brancher, og dels er der foretaget spredte forsøg på at belyse virksomhedernes prispolitik gennem indsamling af mere eller mindre tilfældige oplysninger fra et antal anonyme virksomheder.

Den foreliggende bog er et nyt bidrag til vor viden på dette område, idet den giver en beskrivelse af prispolitikken, som den udformes i en snes af Amerikas største foretagender. Da den netop behandler gigantforetagendernes problemer, har det ikke været muligt at tilbageholde disses navne, og bogen er således af anden art end tidligere værker.

Selv om en del oplysninger er taget fra referater fra anti-trustsager og andre offentligt tilgængelige kilder, bygger fremstillingen hovedsageligt på en række interviews med funktionærer inden for de behandlede selskaber. Kun få steder i bogen angives det, at oplysninger af fortroligheds grunde er tilbageholdt eller „pakket ind“; ellers gives alle resultater fuldt ud. Det er derfor nærliggende at spørge, hvorvidt man kan stole på de givne oplysninger. Hele fremstillingen er præget af en vidtgående hensyntagen til de behandlede virksomheder, idet det er tydeligt, at man har villet undgå at genere dem. Alle foretagender er fremstillet

som „pæne“ virksomheder. Alligevel virker fremstillingen på ingen måde tendentiøs, men bærer indtryk af forsøget på at give en så objektiv redegørelse som muligt under de givne vilkår. Der er i hvert fald næppe nogen grund til at tro, at fremstillingen ville være blevet væsentlig anderledes, hvis firmaerne var forblevet anonyme. Selv om de angivne motiver næppe i alle tilfælde giver den fulde sandhed, får man et reelt indblik i de forskellige selskabers politik.

Først og fremmest får man indtryk af de store forskelligheder, der er mellem virksomhedernes prispolitik, til trods for, at de alle karakteriseres som kæmpeforetagender. Klare generalisationer lader sig ikke foretage, og at samarbejde samtlige resultater til en enkel deskriptiv pristeori er ikke mulig. Forfatterne har da også tydeligt været i nød ved inddelingen og grupperingen af deres materiale. Bogen er delt i følgende fem dele: 1. del behandler prisdannelsen for enkelte produkter; 2. del beskriver de forskellige selskabers prispolitik, og 3. del deres organisatoriske opbygning i prismæssig henseende. Endelig bringer 4. og 5. del den egentlige analyse og fortolkning af de indhentede oplysninger. Grupperingen er ikke altid helt vellykket; navnlig gælder det, at der mellem første og anden del kommer en del gentagelser. Inddelingen i underafsnit er klar nok fra forfatterens side, men er ikke altid lige let at følge med i for læseren, fordi afsnittenes relative vigtighed kun er angivet gennem variationer i overskrifternes størrelse.

I del 2, som anmelderen vil betegne som den vigtigste, har forfatterne søgt at

inddele de undersøgte selskaber i kategorier efter den førte politik. De opererer med følgende fem grupper: 1. Prisfastsættelse med henblik på at opnå en bestemt forrentning af den investerende kapital, 2. Stabilisering af priserne, 3. Prispolitik med henblik på at fastholde eller forbedre markedspositionen, 4. Prisfastsættelse ud fra konkurrencehensyn og 5. Prispolitikken bestemt ud fra forholdet mellem de forskellige produkter. Forfatterne er dog selv klar over, at flere tilfælde kun med besvær – og undertiden endda kun med vilkårlighed – har ladet sig rubricere. Dette er heller ikke det afgørende. Hovedsagen er, at vi har fået en fremstilling af en række kendte virksomheders prispolitik, og dermed en værdifuld forøgelse af vor viden om virkelighedens prisfastsættelse. Det foreliggende arbejde er det fineste bidrag til pristeorien, vi i lang tid har fået fra USA.

Bjarke Fog.

A Standardized System of National Accounts, OEEC 1959, 104 sider. Pris: \$ 1.25.

I 1952 offentliggjorde OEEC efter lang omhyggelig forberedelse et standardssystem for nationalregnskaber. Ideen bag dette var – og er – at om alle lande ville registrere nationalregnskabets strømme på samme måde ville en direkte sammenligning mellem landene (måske) blive mulig. Hertil kommer, at man ved et sådant system kan hjælpe lande, som påbegynder udarbejdelsen af et nationalregnskab, ved på denne måde at berette om resultaterne af overvejelserne andre steder. Et lignende arbejde påtog United Nations sig iøvrigt.

Dette standardssystem blev i det store og hele en succes for så vidt som en række lande fulgte de angivne retningslinier. Der er således god gang i bestræbelserne for at gennemføre ensartede definitioner og registreringer. I de forløbne år har man imidlertid indhøstet erfaringer, som

har motiveret en ny udgave af systemet. Her findes en del ændringer, som dog i det store og hele er ganske små. Samtidig har man koordineret arbejdet med United Nations, således at de to systemer nu praktisk talt er identiske.

Som sagt er afvigelserne fra 1952-udgaven kun ganske små. De store problemer må således siges at være (foreløbig) „løst“ – i bogen ser man hvordan. Det er så ubetinget en publikation for specialister. Almindeligt interesserede anbefales således i stedet at gennemgå et konkret regnskab som f. ex. det danske (*Statistiske Meddelelser*, 4-160-2). Måske vil regnskabsfolk dog med udbytte kunne læse publikationen. Udbyttet kunne bestå i den inspiration, det kan give at se, hvorledes nationaløkonomer har løst deres regnskabsproblemer.

P. Norregaard Rasmussen.

E. S. Kirschen and Associates, The Structure of European Economy in 1953, OEEC (1958). 52 sider. Pris: \$ 4.00.

Når sidetallet ovenfor angives til 52 er dette en overdrivelse for så vidt som bogen har parallelt løbende engelsk og fransk text. Tager man hensyn hertil bliver prisen i danske kroner c. 1 kr. pr. side. Det er da vist rekord og en international organisation kan i hvert fald ikke tillade sig det.

Der er imidlertid ingen tvivl om, at det har været en dyr bog at lave. Her offentliggøres en input-output tabel, som refererer sig til OEEC-landene som helhed. Det tør siges at være et spændende experiment.

Efter en kort introduktion om input-output analyse præsenteres i kap. II en 27×27 tabel. I et appendix gives sektordefinitionerne. Interessant er det. Og kunne man stole på tallene ville tabellen åbne mange muligheder for analyse. Men man kan have sine stille tvivl. Tag Danmark som eksempel: Vi giver flere og bedre statistiske detaljer end de fleste eu-