

Bog anmeldelser

Anmeldere: Professor, dr. oecon. *P. Nyboe Andersen*, professor, dr. polit. *Bjarke Fog*, assistent, cand. oecon. *Erik Johnsen* og lic. merc. *Ottomar Loff*.

William J. Baumol: Business Behavior, Value and Growth. The Macmillan Company, New York, 1959, 159 sider

Denne lille, let læste bog består af to dele, der har lidt svært ved at hænge sammen. Det gør sådan set bogen endnu lettere læselig, for hvis man kun interesserer sig for statisk oligopolteori, kan man nøjes med at læse den første halvdel; og er man i stedet interesseret i problemer omkring økonomisk vækst, kan man uden gene læse anden halvdel alene. Forfatteren gør sig ganske vist de hæderligste anstrengelser for at kæde de to dele sammen – hvilket åbenbart er nødvendigt, når de skal anbringes i samme bog – men hans eget forord tyder på, at han ikke selv synes, at det er lykkedes særlig godt. Men egentlig gør det ikke noget. Baumol har simpelthen skrevet om nogle problemer, som interesserer ham, og gjort det i en dejlig uhojtidelig stil.

For dette tidsskrifts læsere kan der ikke være tvivl om, at det er den første halvdel, man fortrinsvis vil læse. Den indeholder et forsøg på at give en generel teori, der skal forklare, hvorledes prisdannelsen foregår i virkelighedens verden. Udgangspunktet er, at den traditionelle gevinstmaksimeringshypotese forkastes. Ud fra erfaringer og samtaler med forretningsfolk er han kommet til den opfattelse, at den typiske driftsherre ikke stræber mod maksimal gevinst, men blot mod en vis minimumsgevinst, f. eks. bestemt ud fra en ønsket afkastningsgrad af den investerede kapital. Er blot denne gevinst nået, vil han søge at sælge så meget som muligt, d. v. s. maksimere den totale omsætning. Ud fra denne forudsætning udvikles

en prisforklaring, der nok i visse træk minder om full cost teorien, men dog er forskellig herfra. Det stemmer med anmelderens observationer, at Baumols udgangspunkt i mange tilfælde er mere realistisk end den traditionelle gevinstmaksimering, og hans analyser er derfor afgjort af interesse. Selve hans grundlæggende model synes dog at være forkert. I hans figur s. 65 angiver Baumol, at det ligevægtpunkt, der opfylder hans forudsætninger, skal være Q_c . Dette kan ikke være rigtigt. Den størst mulige omsætning nås, hvor priselasticiteten er -1 , hvilket som figuren er konstrueret, synes at ligge til venstre for det af forfatteren opgivne punkt, og hvor bibetingelsen om en bestemt minimumsgevinst også er opfyldt, idet gevinsten ved det rigtige ligevægtpunkt overstiger minimumsgevinsten.

Undertiden får man indtryk af, at Baumol er tilbøjelig til at opfatte sin teori som en generel, deskriptiv pristeori. Dette er næppe forsvarligt. Den giver visse tankevækkende synspunkter, der kan samarbejdes med andre opfattelser og kan medvirke til forklaring af visse foreteelser, men den kan langt fra forklare alt. I det hele taget tror jeg ikke på, at det overhovedet er muligt at udforme en forholdsvis enkel og dog generelt gældende beskrivende pristeori. Dertil er virkeligheden for mangfoldig.

Bogens anden del skal kun kort omtales. Den giver visse teoretiske synspunkter på forskellen mellem udviklede og underudviklede lande. Forfatterens hovedtese er, at det afgørende for at opnå en stærkere udvikling i de underudviklede lande er, at der i disses samfundsstruktur ska-

Bog anmeldelser

Anmeldere: Professor, dr. oecon. *P. Nyboe Andersen*, professor, dr. polit. *Bjarke Fog*, assistent, cand. oecon. *Erik Johnsen* og lic. merc. *Ottomar Loff*.

William J. Baumol: Business Behavior, Value and Growth. The Macmillan Company, New York, 1959, 159 sider

Denne lille, let læste bog består af to dele, der har lidt svært ved at hænge sammen. Det gør sådan set bogen endnu lettere læselig, for hvis man kun interesserer sig for statisk oligopolteori, kan man nøjes med at læse den første halvdel; og er man i stedet interesseret i problemer omkring økonomisk vækst, kan man uden gene læse anden halvdel alene. Forfatteren gør sig ganske vist de hæderligste anstrengelser for at kæde de to dele sammen – hvilket åbenbart er nødvendigt, når de skal anbringes i samme bog – men hans eget forord tyder på, at han ikke selv synes, at det er lykkedes særlig godt. Men egentlig gør det ikke noget. Baumol har simpelthen skrevet om nogle problemer, som interesserer ham, og gjort det i en dejlig uhojtidelig stil.

For dette tidsskrifts læsere kan der ikke være tvivl om, at det er den første halvdel, man fortrinsvis vil læse. Den indeholder et forsøg på at give en generel teori, der skal forklare, hvorledes prisdannelsen foregår i virkelighedens verden. Udgangspunktet er, at den traditionelle gevinstmaksimeringshypotese forkastes. Ud fra erfaringer og samtaler med forretningsfolk er han kommet til den opfattelse, at den typiske driftsherre ikke stræber mod maksimal gevinst, men blot mod en vis minimumsgevinst, f. eks. bestemt ud fra en ønsket afkastningsgrad af den investerede kapital. Er blot denne gevinst nået, vil han søge at sælge så meget som muligt, d. v. s. maksimere den totale omsætning. Ud fra denne forudsætning udvikles

en prisforklaring, der nok i visse træk minder om full cost teorien, men dog er forskellig herfra. Det stemmer med anmelderens observationer, at Baumols udgangspunkt i mange tilfælde er mere realistisk end den traditionelle gevinstmaksimering, og hans analyser er derfor afgjort af interesse. Selve hans grundlæggende model synes dog at være forkert. I hans figur s. 65 angiver Baumol, at det ligevægtspunkt, der opfylder hans forudsætninger, skal være Q_c . Dette kan ikke være rigtigt. Den størst mulige omsætning nås, hvor priselasticiteten er -1 , hvilket som figuren er konstrueret, synes at ligge til venstre for det af forfatteren opgivne punkt, og hvor bibetingelsen om en bestemt minimumsgevinst også er opfyldt, idet gevinsten ved det rigtige ligevægtspunkt overstiger minimumsgevinsten.

Undertiden får man indtryk af, at Baumol er tilbøjelig til at opfatte sin teori som en generel, deskriptiv pristeori. Dette er næppe forsvarligt. Den giver visse tankevækkende synspunkter, der kan samarbejdes med andre opfattelser og kan medvirke til forklaring af visse foreteelser, men den kan langt fra forklare alt. I det hele taget tror jeg ikke på, at det overhovedet er muligt at udforme en forholdsvis enkel og dog generelt gældende beskrivende pristeori. Dertil er virkeligheden for mangfoldig.

Bogens anden del skal kun kort omtales. Den giver visse teoretiske synspunkter på forskellen mellem udviklede og underudviklede lande. Forfatterens hovedtese er, at det afgørende for at opnå en stærkere udvikling i de underudviklede lande er, at der i disses samfundsstruktur ska-

bes en effektiv stimulans for at få virksomhederne til at øge produktion og salg. Dette, mener han, skulle kunne nås gennem et hensigtsmæssigt skattesystem, evt. kombineret med forskellige former for subsidier.

Bjarke Fog.

Stanley B. Henrici: **Standard Costs for Manufacturing.** 3rd Edition. McGraw-Hill Book Company. New York/London 1960. 402 sider.

Denne bog, der nyder almindelig anseelse som en god og gedigen lærebog på sit område, er udkommet i tredje udgave. De ganske betydelige ændringer og tilføjelser, som er foretaget fra 2. udgave (1953), viser at forfatteren stadig holder sin bog levende og à jour, stadig arbejder på at forbedre og afklare dens indhold yderligere. Forfatterens flittige revision har navnlig givet sig udslag på tre måder: 1) Bogen er blevet *udvidet* (fra 336 til 402 sider). Stoffet er *omplaceret*, så det nu samler sig om fire hovedgrupper. Første gruppe omhandler selve begrebet standardomkostninger, hvordan de bogføres etc. Anden gruppe drejer sig om fastsættelsen af standardomkostningerne. Tredje gruppe behandler analysen af variationerne. Fjerde gruppe indeholder „diverse“ (budgetter, produktivitetsfremmende lønsystemer for formænd etc.). – Gennem denne ændrede disponering opnås uden tvivl større overskuelighed, sådan som hensigten har været. 3) en del *nye emner* er tilføjet; således en diskussion af „direct costing“, en omtale af grafisk kontrol med omkostningsvariationer og omkostningsreduktion.

Med denne nye udgave vil Henrici's bog fortsat hævde den gode position, den har i mængden af amerikanske lærebøger om standardomkostningsregnskaber. Den gennemgår og forklarer, hvordan et standardomkostningsregnskab kan indrettes og udnyttes, og illustrerer proceduren med eksempler fra først til sidst. Bogen er let

at læse og tilpas „praktisk“ til, at den kan interessere enhver, der arbejder med disse ting.

Ottomar Loff.

O.E.E.C.: **European Guide to General Courses in Business Management,** 1960. 640 s., 27 s. 6 d.

Denne bog indeholder en beskrivelse af de kurser, der findes i Europa for virksomhedsledelse. Der er ikke tænkt på de gængse højskole- og universitetskurser, men dels på de kurser, der står til rådighed efter man har forladt en læreanstalt og dels sådanne, der står til rådighed, hvis man ikke er udgået fra en læreanstalt.

Af danske kurser er omtalt Institut for Virksomhedsledelse ved Aarhus Universitet, Dansk Arbejdsgiverforenings kurser på Egelund og Dansk Ingeniørforenings kurser. F. D. C.'s virksomhedslederkursus på Handelshøjskolen i København er derimod ikke omtalt.

Der findes en detaljeret beskrivelse af de forskellige kurser, deres pris lærerstaben, kursusprogrammet o. s. v.

Erik Johnsen.

Robert Triffin: **Gold and the Dollar Crisis,** Yale University Press, 195 s. Kr. 35,40.

I slutningen af 1958 indførtes samtidig med ophævelsen af den europæiske betalingsunion en udvidet konvertibilitet for de vesteuropæiske valutaer. Den vestlige verden er dermed i det store og hele vendt tilbage til et frit internationalt valutasytem med faste valutakurser, et system, som via den amerikanske dollar er knyttet til guld og således minder meget om den valutaordning, som man efter den første verdenskrigs forviklinger indførte omkring midten af 1920-erne.

Dengang fik den nye guldfod kun en meget kort levetid, idet den brød sammen i 1931. Er der risiko for, at historien på dette punkt vil gentage sig? Det mener professor Robert Triffin fra Yale Uni-