

»prissystemer« en pæn behandling, men her er man jo også inde på noget med politisk videnskab blandet op med nationaløkonomi.

Artiklerne har den fordel at indeholde litteraturreferencer til specialværker på det felt, de behandler, og ligner heri Salmonsens gamle leksikon, som har høstet så megen ære af netop denne information. Det må blive svært at holde denne viden å jourført. Selv med abonnement på E.T.

Man må ikke vente sig for meget af et leksikon, herunder må man navnlig ikke stille krav om, at svaret på ens research-problem skal kunne læses på side 117. Man skal end ikke sætte næsten op efter klare og modsigelsesfri definitioner endsige udtømmende forklaringer på de ord, man måtte ønske at slå op.

Ser man bort fra umådeholdne ønsker, kan man vel sige, at der for øjeblikket næppe findes bedre håndbog over de spørgsmål, socialvidenskaben har behandlet, og at man næppe noget andet sted finder så meget koncentreret og relevant viden. Prisen for denne bog er 2-3 gange en normal lærebogs pris, men det vil formentlig kunne betale sig for studerende at investere i den. For den, der arbejder aktivt med analyser indenfor socialvidenskab i almindelighed, vil nærværende investeringsalternativ kunne konkurrere med de fleste andre. *ej.*

Bengt Sandkull, Prognoser i företagens planering, Elanders Boktryckeri Aktiebolag, 1964, 191 s., sv. kr. 28.—.

Sandkull starter sit arbejde om prognosen med at citere »Politiken«. Da nærværende rubrikredaktør ikke selv har set det pågældende citat før, tillader han sig at prognosticere ud til læserkredsen og slutte, at adskillige læsere heller ikke kender det. Lad os derfor starte med citatet.

»I Sydengland har man observeret en stork, og kloge mænd og koner udtaler, at det tyder på en streng vinter. Det skal

nok passe, i hvert fald for dronningens vedkommende.

I øvrigt må man se med skepsis på de kloges prognose. Der er ingen, der for alvor tror på storken mere. Men for den sags skyld er der heller ingen, der for alvor tror på prognose mere.«

Der kan drages forskellige konsekvenser af den sidste sætning. En af dem kunne være, at man holdt op med at beskæftige sig med prognoser, en anden at man alligevel forsøgte at lave prognosemodeller som udgangspunkt for et planlægningsarbejde i virksomheder. Sandkull har valgt den sidste udvej og har gennemgået de prognosemodeller, der i øjeblikket anvendes og kan anvendes af de praktikere, der sidder spredt rundt omkring i virksomheder, og som ikke er specialister på prognoseområdet, men alligevel skal foretage visse former for forudsigelser. Disse analytikerens behov kan vel stort set siges at blive dækket af Sandkulls fremstilling, som er sober og forsigtig, omfattende og praktisk anlagt, men samtidig teoretisk forsvarlig ud fra det stade, vi i øjeblikket befinder os på.

Skulle man fremføre et enkelt hjertesuk, måtte det være dette, at det ville være rart at få knyttet prognosemodellerne sammen med almindelige modeller for kombination af virksomhedernes aktivitet, for det er jo det, som man til syvende og sidst skal bruge dem til. Sandkull sidder inde med viden til at kunne lave et sådant stykke arbejde, og vi kan jo bede ham om at gøre dette i hans næste bog. *ej.*

T. W. Hutchison, "Positive" Economics and Policy Objectives, Georg Allen & Unwin Ltd., 1964, 199 s. 30 sh. net.

Hutchison's bog må grunde sig på mange års intenst studium, idet han gennemgår hele den økonomiske teoris historie (i hvert fald fra midten af forrige århundrede) med henblik på en afklaring af for-

holdet imellem værditeori og vurdering i økonomisk analyse og en mere, skal vi kalde det »objektiv« form for analyse.

Nogen egentlig let fremstillelig konklusion kan der ikke drages af bogen, men den indeholder et værdigt materiale, som folk, der måtte interessere sig navnlig for økonomiens behandling af utility-problemer, vil kunne anvende som håndbog.

Max Kjær-Hansen, Cost Problems in Modern Marketing, Einar Harcks Forlag, København, 1965, 132 s.

Professor Max Kjær-Hansen har taget initiativ til udsendelsen af nogle referater fra en konference, som Institutet for Salgsorganisation og Reklame i efteråret 1963 afholdt med det formål at få klarhed på en række problemer vedrørende salgets omkostningsproblemer. Kjær-Hansen lægger selv for med problemstillingen omkring reklameomkostningerne i Danmark. Professor Arne Rasmussen analyserer de trinvis stigende omkostninger med særligt henblik på marketing forhold, og amanuensis Erik Johnsen gennemgår kontrol af indirekte omkostninger. Direktør Helge Andersen beskriver, hvorledes han anbefaler at gennemføre og har gennemført en sortimentsrationalisering, og endelig præsenterer amanuensis Erik Trolle-Schultz og lektor Peter Pruzan et forsøg på at lave en integreret økonomisk analyse ud fra en af dem selv opbygget systemmodel.

Keith Davis & William G. Scott, Readings in Human Relations, Mc-Graw-Hill, 444 s., 54 sh.

Human Relations-oplægget i organisationsteorien er man så småt ved at erstatte med det såkaldte systemoplæg. Man har herved fået Human Relations-bevægelsen så meget på afstand, at man er i stand til at vurdere, hvad der er mere og mindre væsentligt, når det drejer

sig om at beskrive og vejlede med henblik på styring af det menneskelige element. Det står for nærværende iagttaget sådan, at det er lykkedes redaktørerne af denne bog at finde frem til stort set de væsentlige aspekter i Human Relations-skolen præsenteret ved uddrag af publicerede artikler og bøger.

ej.

Sandor Asztély, Investeringsplanering, Akademiförlaget, 1965, 182 s., sv. kr. 28.00.

Docent Sandor Asztély har beskæftiget sig med finansierings- og investerings-spørgsmål i en årrække, og med hensyn til investeringerne har hans kompendier foreligget i et stykke tid. Han har nu samlet sine arbejder om investeringsprocessen i nærværende bog og stort set behandlet samtlige de problemer, man står overfor i en praktisk investeringskalkule. Asztély's pædagogiske evner kommer helt til deres ret i denne fremstilling, hvor han begynder ved begyndelsen og fører os ind i investeringsmatematikken. Han går så over til de klassiske investeringskalkuler, som indgående diskuteres og exemplifieres.

Et væsentligt kapitel behandler investeringens finansiering, som man normalt har hoppet over ved diskussionen af investeringsalternativer. Ligeledes diskuterer han indgående investeringsgenstandens levetid, hvorefter han sætter os ind i den i praksis særdeles anvendelige MAPI-kalkule, som dog får et par kritiske ord med på vejen. Investeringsusikkerhed, som vi også har savnet en behandling af, gennemgås i kapitel 6. Endelig forsøger Asztély i det afsluttende kapitel at knytte investeringsbeslutningen sammen med en total planlægning for virksomheden som helhed.

Man står ved Asztély's bog overfor den lærebog, vi har savnet i normal handelshøjskoleundervisning i investering.

ej.