

## TEORI OCH PRAKTIK I DET EKONOMISKA LIVET.

Af Bertil Ohlin.

Vetenskapen söker sanningen. Den är ett uttryck för människans inneboende kunskapsörst, längtan efter att lösa tillvarons gåtor. Den rena vetenskapen har ingen annan uppgift än att tillfredsställa törsten efter vetande. När den är sig själv, är den också sig själv nog.

Det finns hos människorna en annan drift, som är släkt med törsten efter vetande: lusten att handla. Som ledtråd för handlandet uppställas vissa mål. I arbetet för dessa mål behöves kunskap; endast med dess hjälp kan man få klart för sig vilka medel, som bäst befordra ens strävanden. Vetenskapen, som bringar kunskap, blir därför en tjänare i arbetet för dessa mål.

För att bli en god tjänare måste det vetenskapliga forskningsarbetet läggas till rätta med hänsyn till de uppställda målens karaktär. Man måste bygga vidare på den rena vetenskapens grund och använda dess slutsatser om sammanhangen för att uppnå förståelse av det som är eller anses vara betydelsefullt. Detta brukar kallas för tillämpad vetenskap.

Inom naturforskningen är denna distinktion mellan ren och tillämpad vetenskap klar. Fysiken och kemien utforska naturens gåtor, den tekniska forskningen använder deras resultat för att nå till nyttigt vetande, varigenom medlen att tillfredsställa människornas behov kunna ökas.

Förhållandet är i verkligheten icke annorlunda med den ekonomiska forskningen. Den rena teorien förklarar de centrala sammanhängen utan att se till resultatens användbarhet, medan den tillämpade ekonomin på den förras grund söker efter nyttiga normer för mänskligt handlande, Dessa normer påverka sedan den ekonomiska verksamhetens karaktär och organisation.

Emellertid är det påfallande att denna påverkan i det ekono-

miska livet är ganska svag. Den teoretiska ekonomiska forskningen med praktiska syften har icke fyllt sin uppgift så väl som den tekniska forskningen sin. Sambandet mellan teori och praktik är för ekonomiens del långt svagare än för teknikens.

Att detta samband är svagt tager sig många uttryck. På intet annat område är det så vanligt att man stämplar vetenskapsmannen som teoretiker och därmed menar, att hans arbete saknar praktisk betydelse. På intet annat område hör man så ofta det vilseledande uttrycket: „teori är ett, praktik ett annat“.

Jag skall icke här undersöka, varpå detta förhållande kan bero. Till en del hänger det samman med att de ekonomiska vetenskapsmännen icke i tillräcklig grad haft den praktiska användbarheten för ögonen. Härvidlag har skett och sker alltjämt en avgörande förändring. Flertalet nationalekonomer instämma säkert numera med Cambridge-ekonomen Pigou när han säger: „Väl kan man driva ekonomisk forskning för dess egen skull, för att förstå hur människorna bära sig åt i sin strävan efter behovstillfredsställelse, men vore det icke fråga om att kunna påverka och förbättra deras handlingssätt, så skulle jag icke en dag ägna mig åt ekonomiskt vetenskap“.

Tidigare har som sagt en viss ensidighet i nationalekonomernas arbete gjort sig gällande. Man sysslade mest med de ekonomiska frågor, som hade med statens politik att göra: centralbanksproblem, tullproblem etc. Namnet nationalekonomi är ett uttryck för denna ensidighet. Det är helt naturligt därför, att man på sina håll trott sig finna ett behov av en andra ekonomisk vetenskap, som skulle syssla icke med statens och nationens utan med det enskilda företagens problem och som brukar kallas för företagsekonomi, handelsteknik, eller driftsekonomi. I själva verket äro emellertid både företagsekonomien och nationalekonomien delar av en enhetlig ekonomisk vetenskap. Den undersöker det ekonomiska livet och möjligheterna att nå de för detta uppställda målen. Hur omöjligt att göra detta utan att taga hänsyn till det som sker i de enskilda företagen, till deras omkostnadsberäkningar och prispolitik! Hur skulle man väl kunna förklara prisbildningen, om man glömde bort de organ, som utöva det mest direkta inflytande å denna! Professor Birck liknar det ekonomiska livet vid en organism, där de enskilda företagen utgöra cellerna. Hur otänkbart att försumma dessa i et vetenskapligt studium av denna organisms karaktär.

Det framgår härav, att den tillämpade ekonomien sysselsätter

sig med de enskilda företagens ekonomiska politik lika väl som med statens. Den undersöker icke blott, hurudan denna politik är utan också, hurudan den bör vara för att nå uppställda mål! En uppdelning av ekonomien i två delar — nationalekonomi och företagsekonomi — kan visserligen erbjuda vissa fördelar, närmast av pedagogisk art. Men klyvning efter en principiell linje blir det icke.

Jag nämnde nyss, att den teoretiska ekonomien under de sista årtionerna alltmera målmedvetet tager sikte på praktisk användbarhet, men att i alla fall sambandet mellan teori och praktik, om jag så får uttrycka mig, är ganska svagt utvecklat i det ekonomiska livet. Man kan därför icke undgå att uppställa frågan, om det finns något i den ekonomiska verksamhetens karaktär, som gör att ett i principer utmynnande vetenskapligt tänkande har endast ringa användbarhet. Kanske är det så, att den ekonomiskt verksamma, produktionens och distributionens tjänare och ledare ha föga nytta, varför icke rent utav skada, av kännedom om de djupare sammanhangen i det ekonomiska livet?

Man kan väl säga att detta är en fråga av avgörande vikt både för en nationalekonomisk fakultet och för en handelshögskola. Det är helt enkelt frågan om den ekonomiska universitetsundervisningens existensberättigande. Väl kan den vara nyttig, om den ger kännedom om vissa fakta och inlär vissa färdigheter, t. ex. genom en enklare undervisning i bokföring och språk. Men en högskola, i motsättning till en skola, har man först, när portarna öppnats för vetenskapligt studium av principerna och sammanhangen. Betalar sig verkligen detta studium? Gör det de studerande mera ägnade att i framtiden göra sin insats i ekonomisk verksamhet?

Vill man sätta saken på sin spets kan man säga, att svaret på dessa frågor avhänger av det svar man ger på den mera allmänna frågan: behöver en affärsman tänka? Men kanske är det riktigast att göra ett lillägg och säga: har en affärsman nytta av att kunna tänka så, som den ekonomiska teorien gör?

Svaret på denna fråga torde bli klarast mot bakgrund av några exempel på ekonomiska frågor, som kräva behandling av ett lands ekonomiska ledare och affärsman.

Låt mig börja med de penningpolitiska problemen, vilkas betydelse här i Norden efter 1914 långt överstiger andra ekonomiska frågor. Vilken politik ett lands centralbank bör föra för att förhindra inflation och deflation, det är en sak som

diskuterats många gånger förr, t. ex. under tiden efter Napoleonskrigen. De därvid samlade erfarenheterna av olika slag politik beskrivas av den ekonomiska historien. Under sådana omständigheter är det väl självklart att den, som satt sig ordentligt in i dessa erfarenhetens lärdomar och diskussionen i anknytning därtill, under och efter kriget representerade erfarenhet och sakkunskap, medan den som t. ex. några år varit chef för en affärsbank mötte upp utan särskilda förutsättningar för ett bedömande av vad som borda göras? Detta spelar emellertid för argumenteringen i denna uppsats mindre roll än att även den s. k. „praktiske“ bank- eller affärsmannen — när han satt sig in i dessa saker — blev tvungen att resonnera på precis samma sätt som nationalekonomen. På tal om verkan av ett högt diskonto kunde han icke nöja sig med påståendet, at produktionskostnaderna och varupriserna därigenom höjas, — jag har icke de senare åren träffat någon, som nu erinrar sig, att han själv för några år sedan intog denna ståndpunkt — utan måste analysera kreditefterfrågans och den monetära köpkraftens reaktion.

Alldeles detsamma gäller frågan, huruvida varuprisnivån bör stabiliseras. De bankmän, som med sakkunskap diskutera detta oerhört viktiga problem, och deras antal växer för varje år, taga hänsyn till grundläggande ekonomiska sammanhang på precis samma sätt som teoretikerna, fastän man t. ex. i Sverige så sent som för ett tiotal år sedan drog på munnen åt Knut Wicksell, när han framförde liknande tankar.

Vända vi oss till en annan sida av den ekonomiska politiken, ansträngningarna att mildra konjunkturväxlingarna, så få vi till behandling exempelvis förslaget att koncentrera statliga och kommunala arbeten till de dåliga tiderna. Tanken är att man därigenom skulle bereda arbetstillfällen åt en del av de eljest arbetslösa. Häremot invändes ofta, att offentliga arbeten taga kapital i anspråk och alltså minska det kapital, som står till det privata näringslivets förfogande. Arbetstillfällena reduceras alltså där lika mycket, som de ökas vid de offentliga arbetena. Vilken av dessa två meningar är rikrig? Enligt min mening ingendera helt och hållet, eller rättare: var och en av dem är riktig under sina speciella förutsättningar. Vilka dessa äro, därom kan man givitvis icke vinna kunskap utan en noggrann analys av just det slag, som den ekonomiska teorien presterar.

Jag kunde gå vidare och peka på tullfrågan och skattepolitiken, ämnen som lika litet kunna i grund utredas av andra än dem som både lärt sig den ekonomiska analysens teknik,

verkligen tränats i att använda den, och som bygga på och utnyttja det arbete, som andra tidigare utfört på dessa områden.

Emellertid äro alla dessa exempel sådana, att det närmast är det ekonomiska livets ledare, som ha att taga ställning till dem. Man kan möjligen hävda den uppfattningen, att därvid ekonomiskt tänkande efter vetenskapliga linjer är oundgängligen nödvändigt, men att för det enskilda företagens skötsel ett helt annat slag av tankeverksamhet erfordras. Låt mig därför komma in på frågor, som mera direkt angå den enskilde företagsledarens handlingsätt. Kan den ekonomiska teorien vara honom till nytta?

Grunden för ett företags pris- och försäljningspolitik är omkostnadsberäkningen. Företagsledaren måste förstå vad omkostnader egentligen innebära, han måste förstå de fasta, halvfasta och löpande kostnadernas natur. Under en lågkonjunktur, då de fasta anläggningarna blott ofullkomligt utnyttjas, och de extra kostnader en viss produktionsökning medföra därför äro små, kommer ju ett försäljningspris över dessa kostnader men långt under genomsnittskostnaderna att vara fördelaktigt, såvida det är en „extra-ordinär“ försäljning, vilken icke fördärvar marknaderna för hans vanliga leveranser.

Företagsledaren måste med ett ord sagt resonera på precis samma sätt som ekonomen, vilken „teoretiskt“ studerar kostnadsanalys och därvid bygger på en systematisering av ett mycket stort antal affärsmäns erfarenhet och uppfattning. Det är osannolikt, att ordnad tankeverksamhet i avsikt att utnyttja detta erfarenhetsmaterial skulle vara utan värde för en företagsledare eller andra i näringslivet verksamma.

En fråga som omkostnadsberäkningen kan emellertid ej gripas ut ur sitt sammanhang. Verklig förståelse på denna punkt förutsätter insikt också på andra områden. T. ex. är kunskap om konjunkturförloppets natur en nödvändig bakgrund. Den enskilde affärsmannens omedelbara erfarenheter och iakttagelser från en viss bransch under en rätt kort tid kunna därvidlag ej ensamma göra tillfyllest. Däremot äro de nödvändiga som supplement till kunskaper, som endast ett studium av äldre tiders konjunkturförlopp och en analys av dessa och nuvarande konjunkturer kunna ge.

Man kommer vid sådana studier ofta in på sammanhang, som affärsmannen har mera på känn. Att få klarhet häri, att veta varför ett visst tillvägagångssätt tillgripes under nuvarande förhållanden är en angelägenhet av stor vikt. Under andra för-

hållanden är nämligen ett annat handlingssätt att föredraga, men detta inser man först, när man förstår vilka omständigheter, som motiverat det föregående. Den affärsman, som går helt och hållet efter vad han har på känn, d. v. s. en oklar föreställning om tidigare erfarenhet, blir konservativ i sin företagsledning i rent otrolig grad. Därpå har man sett många exempel.

Under inflationstiden beräknades avskrivningar och räntor alltför lågt, emedan anläggningarnas bokförda värde uttrycktes i ett högre penningvärde än de förra. Om en maskin kostat 10,000 kr. och normalt skulle avskrivas med 1000 kr. om året, så borde denna avskrivning år 1920 rätteligen satts till det tredubbla. En ny maskin kostade nämligen då 30,000 kr., och en avskrivning på 3000 kr. om året i dåvarande penningvärde motsvarade i realvärde 1000 kr. i förkrigstidens pengar. Då man i flertalet företag ej tänkte härpå, framträdde omkostnaderna i räkenskaperna långt mindre än de verkligen voro, och vinsten föreföll i motsvarande grad ökad. I realiteten var detta en skenvinst, vilket efter deflationstiden blev klart nog. Men då hade inflationstidens alltför stora utdelningar och skatter redan ohjälpligt försvagat många företags ställning.

Under tider av prisfall bli omkostnadskalkylerna av analog skäll missvisande. Avskriver man 3000 kr. om året på en för 30,000 kr. inköpt maskin även sedan prisnivån fallit till hälften, så blir denna avskrivning i realvärde dubbelt för stor. I Danmark spelade denna omständighet en betydande roll under den sista deflationskrisen, särskilt år 1925—26. De under den föregående sjuårsperioden anskaffade anläggningarna voro bokförda i ett „urvattnat“ penningvärde. Avskrivningarna, sedan danska kronan först i pari, blevo därför alltför stora i realvärde. De allmänna omkostnaderna i kalkylerna blevo i guld räknat alltför stora. Resultatet härav blev obenägenhet att genomföra den sänkning av försäljningspriserna, som kronans värdeökning motiverade; avsättningen sviktade, produktionen inskränktes och importen växte långt mer än som skett, ifall de prisreduktioner, som i alla fall blevo nödvändiga senare, genomförts redan 1925.

Ifall en klar uppfattning rörande omkostnadernas verkliga natur varit mera allmänt spridd, skulle många av dessa misstag ha undgåts. Den ekonomiska teorien hade redan förut visat, att omkostnaderna borde omräknas i ett och samma penningvärde för att kalkylen skulle bli tillförlitlig. Detta står väl numera de flesta affärsmän tämligen klart. Men under kriget och de närmaste åren därefter kallades det mer eller mindre

överlägset för „teori“, i den meningen att det var något som ej kunde praktiseras.

I själva verket är det ofta ej annat fel på teorien än att den ännu ej blivit praktik. Särskilt gäller det under nya och skiftande förhållanden, att en affärsman har nytta av att ha tänkt igenom problemen, d. v. s. av en teori. Endast om han förstår varför han handlar som han gör, kan han bedöma om han under andra förhållanden bör handla på annat sätt. Förfar han som han är van, så lär han sig först att ändra, när han fått betala ett högt pris för sina misstag.

Förr i tiden, när det ekonomiska livet stod mera stilla, gick det någorlunde att bliva kvar vid gamla tänkesätt och affärsmetoder. Nu går den ekonomiska utvecklingen så fort, att en ständig anpassning och rörlighet fordras av den, som ej vill bli utslagen i konkurrensen. I våra dagar ställes en affärsman oftare än någonsin förr inför nödvändigheten att bedöma, vad de nya förhållandena innebära och vilka krav de ställa på honom. Är det då icke en fördel om han är tränad i ekonomisk analys och kan basera sitt omdöme på kunskap icke bara om en viss bransch utan om hela den ekonomiska miljö i vilken han arbetar?

Konjunkturväxlingarna ställa alldeles speciella krav på hans anpassningsförmåga. Han får inte under goda tider tro, att de vara evigt, inte under dåliga tider gripas av steril pessimism. M. a. o. han måste se längre än det närmaste halvåret och räkna med betydande förändringar i marknadsläget för sina produkter. I detta bedömande av framtiden bygger han först och främst på sin egen erfarenhet, men denna är vanligen mycket begränsad. Den vetenskapliga konjunkturforskningen kan meddela honom mycken kompletterande kunskap. Dels vilar den på ett oerhört mycket större erfarenhetsmaterial både vad tid och rum beträffar — den utnyttjar många decenniers samlade erfarenhet i ett stort antal länder — dels „smältes“ detta material och presenteras i en form, som gör det lättare att draga nytta därav i ett bedömande av nuvarande tendenser. Visserligen är denna konjunkturforskning ännu på ett ganska förberedande stadium och dess förutsägelser, ehuru nyttiga som en ledtråd bland många, lämna mycket övrigt att önska. Men detta är ytterligare ett skäl, varför kompetens att självständigt bedöma läget måste krävas av en företagsledare.

Den förvånande regelbundenhet, som karakteriserade konjunkturväxlingarna under mer än ett halvt århundrade, sammanhängande säkert delvis med att flertalet affärsmän reagerade på



samma sätt. Under goda tider voro de för optimistiska och under dåliga tider för pessimistiska, i bägge tillfällena med förluster för dem själva och landet till resultat: bindande av överflödigt mycket kapital i fasta anläggningar, arbetslöshet m. m. Mycket står att vinna på ett pålitligare bedömande, som skulle hålla tillbaka litet under högkonjunkturen och försvaga pessimismen under de dåliga tiderna.

Låt mig taga ett exempel, som icke lämnar något övrigt att önska i tydlighet, nämligen den danska fläskproduktionen under de sista två decennierna före världskriget. Den exporterade kvantiteten och priset på fläsk framgå av nedanstående diagram.

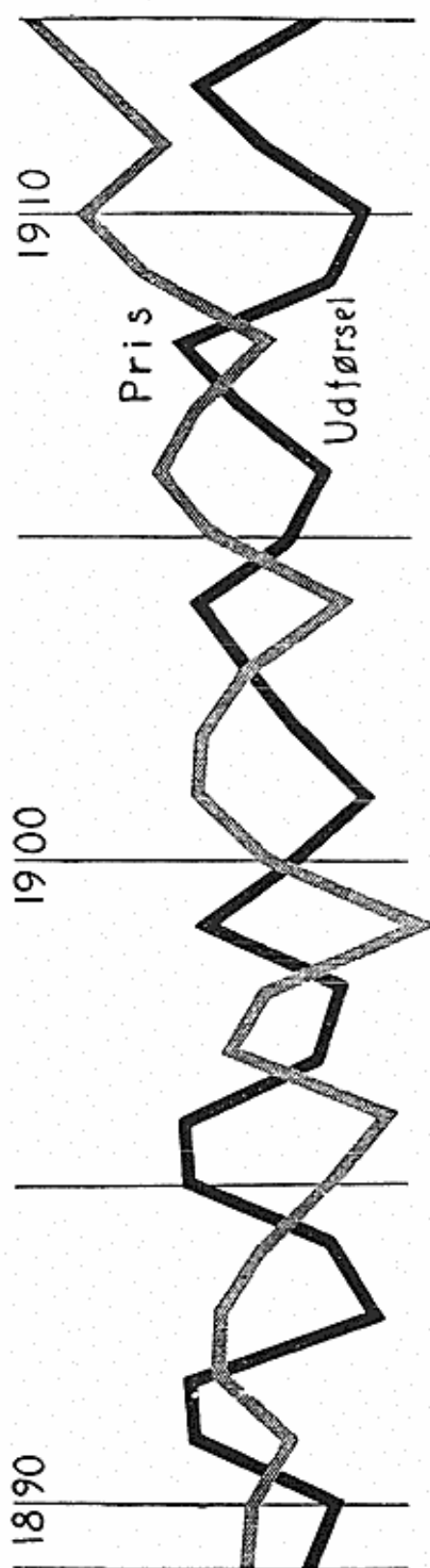
Man ser hurusom de största kvantiteterna exporterats till de lägsta priserna och omvänt. Förklaringen är enkel nog. Under tider av goda priser öka lantbrukarna överallt i fläskproducerande länder antalet grisar. Det tager emellertid 6—12 månader innan denna ökning kommit riktigt i gång, och sedan dröjer det 9 månader innan grisarna bli slaktfärdiga. När detta skett faller priset, man börjar inskränka antalet grisar och priset stiger igen. På så sätt får man en vågformig kurva med cirka 2 år mellan vågtopp och vågdal.

Tydligen vore det klokare att öka antalet grisar, när fläskpriset är lågt, så att man var färdig att sälja en stor kvantitet när priset stigit, och att därefter inskränka produktionen med tanke på det kommande priset. Om ett lands jordbrukare följde denna politik, medan de andra fortsatte som förr, så skulle priskurvan endast i mindre grad utjämnas, och ifrågasvarande land skulle alltså göra en stor vinst. Det framgår härav hur nödvändigt det är att inte vid bedömandet av framtidsutsikterna stödja sig blott på de sista månadernas läge. Ser man både längre tillbaka och längre fram, så bedömer man riktigare.

Det är just detta, den ekonomiska vetenskapen försöker att göra. Den utnyttjar en från olika människor, länder och tider samlad erfarenhet, systematiserar, analyserar och generaliserar. En bekant dansk har sagt: „Hvad er al Videnskab andet end sund Fornuft i Sammenhæng“? Detta är riktigt, men kanske borde man hellre säga, att den är ett försök att med hjälp av sunt förnuft nå fram till erfarenhet i sammanhang. Och tilläggas kan väl, att sådan erfarenhet är både mera omfattande och mera användbar än splittrat eller rent godtyckligt sammanfört erfarenhetsmaterial.

Ju mera invecklat det ekonomiska livet blir, desto sämre går det att nöja sig med erfarenhetens råmaterial utan analys





av dess innehåll, utan jämförelser, utan generalisering, med ett ord sagt: utan teori. Ju större område ett affärsföretag spänner över, desto nödvändigare blir en supplerering av den egna erfarenheten med andras och en god överblick över fakta och sammanhang.

Se på affärslivets ledare, „captains of industry“. Är det icke i ögonen fallande att de i ovanlig grad besitta de egenskaper, jag nyss vidrört: anpassningsförmåga, omdöme, en vittspännande erfarenhet, överblick? Är det icke karakteristiskt att se längre än till det mitt för näsan liggande, att de tänka och handla på lång sikt?

Därför tror jag icke riktigheten kan bestridas av den tes, som mitt ovanstående resonemang avser att motivera: Det finns ingen principiell skillnad på den tillämpade ekonomiens och den framsynte företagsledarens sätt att resonera. Vad skulle en av de senare göra, om han blev satt att leda en produktionsförening av fläskproducenter i Danmark? Naturligtvis studera utvecklingen och draga slutsatser därav. Han skulle, när ej särskilda omständigheter tala för annat, utveckla produktionen, när priserna äro låga, minska den när priserna äro höga.

Jag menar naturligtvis ej, att man blir en framstående företagsledare genom att studera ekonomi. Men jag menar att kunskap om det ekonomiska livets sammanhang och träning i att de bedöma de ekonomiska företagsernas utveckling blir allt

mera nödvändig, och att vetenskapligt studium är en väg att förkovra sig däri. De egenskaper som för krävdes blott av ett fåtal spetsar inom affärsvärlden, bli för var dag som går allt mera nödvändiga för de breda lagren av affärsmän. Den som sagt att „en teoretiker vet allt, men kan ingenting: en praktiker kan allt men vet ingenting“, anar ej vad han talar om. En företagsledare i våra dagar vet och måste veta en mängd saker, som ett organiserat studium lättast skaffar kunskap om.

Låt mig tillägga, att det givetvis av en verklig ledare inom affärslivet fordras mycket, som icke kan läras genom ekonomiska studier. Det fordras egenskaper, som till stor del ej ännu kunna läras. Energi, omdöme, ledareförmåga äro några av de viktigaste. Någon har sagt, att till överste kan man läras upp, men till general födes man. Det gäller icke minst inom affärslivet, vars generaler måste besitta en mycket sällsynt kombination av egenskaper, av vilka åtskilliga äro medfödda.

Är därför en ekonomisk fakultet och en handelshögskola med ekonomiska studier på vetenskaplig grund icke att likna vid en maskin, där ett visst antal studenter stoppas in och samma antal affärsgeneraler kläckas ut, så är dess uppgift i alla fall betydande nog. Ty de egenskaper, ärvda eller förvärvade, som den inträdande besitter kunna genom kontakt med de i den ekonomiska vetenskapen, utkristalliserade sammanhangen och den träning som studiet därav medför, påverkas i en för hans framtida insats gynnsam riktning.

Väl är det sant, att mycket av den ekonomiska teorien icke har det intima sammanhang med det praktiska handlandet, som i de exempel jag ovan anför. Men verklig förståelse uppnås ej genom studium av blott de delar av ekonomien, som anses mest matnyttiga. Försökte man begränsa studiet till dessa delar, så skulle man snart finna att snålheten bedrar visheten. Skall det ekonomiska studiet ge kunskap om sammanhanget i det ekonomiska livet, så kan det icke ske genom kontakt med lösryckta, förment praktiska problem utan inre sammanhang! För övrigt bör man icke glömma, att även studiet av den mest abstrakta ekonomiska teorien har en speciell uppgift: det ger en utomordentlig träning i att tänka, att tänka klart och att göra det på annat sätt än efter gamla invanda tankebanor. I denna mening är teorien praktisk, ty finns det något så praktiskt som att kunna tänka?

Naturligtvis kan man lära sig att tänka på många andra sätt än genom ekonomisk-teoretiska studier. I England har man med gott resultat utbildat folk i klassiska språk och sedan

efter kort tid satt dem till att sköta affärsföretag, kolonier, ja det Brittiska världsriket självt. En så framstående ekonom som Sir Arthur Salter, chefen för Nationernas Förbunds ekonomiska sekretariat, utmärkte sig under sin studietid genom en glänsande avhandling i grekisk filosofi. Efter några få års arbete i transportministeriet blev han högste tjänsteman och hade att organisera hela engelska handelsflottans användning för livsmedelstillförsel m. m. under u-båtskrigets dagar. Sannolikt skulle han emellertid blivit en duktig ekonom och organisatör, även om han råkat studera icke grekiska och filosofi utan t. ex. ekonomi. I varje fall torde det för affärsmän vara lika praktiskt att stifta bekantskap med vetenskapligt tänkande på det ekonomiska fältet, som för ingenjörer att studera teknik.

Det är önskvärt att man i ledande affärskretsar inser riktigheten av den tanke, som man i Amerika givit uttryck åt genom slagordet: „Business a profession“. Lika väl som läkare, lärare och jurister böra också affärsmän draga fördel av teoretiska studier. Man talar i våra dagar så mycket om rationalisering inom affärlivet. I grund och botten innebär rationaliseringen ingenting annat än att genom metodiska undersökningar insamla ett erfarenhetsmaterial och efter bearbetning därav nå fram till bättre organisation. Rationalisering innebär alltså användande av en vetenskaplig arbetsmetod inom produktion och handel. Teoretisk-ekonomiska studier äro och böra vara en träning i rationaliseringens konst. Den amerikanske industri- och finansmannen Owen Young tillskriver de affärsvetenskapliga fakulteternas verksamhet en stor del av äran för den genomgripande rationalisering inom det amerikanska affärlivet, som ägt rum det sista årtiondet.

Den uppfattning, på vilken denna uppsats vilar, vinner för var dag som går nya segrar. Senast har man i England inrättat ett slags ekonomisk generalstab, där de ledande krafterna äro teoretiskt utbildade ekonomer. Ja, när Londons „City“ med Bank of England i spetsen — var gäller väl erfarenhet och omdöme så mycket som där? — skapar en organisation för att främja rationaliseringen och kontakten mellan banker och industri, så utses till chef för dess undersöknings- och organisationsarbete en teoretisk nationalekonom. För tio år sedan hade sådant varit otänkbart. Det finns andra länder, där politikernas och affärsmännens mentalitet ännu gör det omöjligt. Men också där börjar man vakna till insikt om att de uppgifter, den ekonomiska utvecklingen ställer oss inför, icke kunna bemästras utan hjälp av vetenskapligt tänkande.