

fuldstændigt end Tintner — måling af grænsenyttelighed, efterspørgsel-, udbuds- og omkostningskurver samt konjunktursvingninger, men også mere fjerntliggende emner som befolkningsudviklingen er kommet med. Winklers bog bør uden tvivl læses før Tintners, men bør også suppleres med Tintners. Taget i denne rækkefølge vil disse to værker give læsere en indsigt i — og også overblik over — økonomiske problemstillinger.

Man bemærker, at Winkler har medtaget et afsnit om »indkomstfordelingen«, som jo også (engang) var genstand for mange økonomiske undersøgelser. Det er kun godt, dette er kommet med — og beklageligt, at Tintner åbenbart mener at kunne springe det over. Hvorfor er det gået af mode at undersøge indkomstfordelingen? Er det alene, fordi det tilgængelige materiale er spinkelt — hvilket dog gælder for mange andre, indgående behandlede problemer — eller kan det også være, fordi det er »hot« stof?

*P. Nørregaard Rasmussen.*

**William H. Nicholls: Price Policies in the Cigarette Industry.** The Vanderbilt University Press. Nashville 1951. 464 sider. Pris: \$ 6.00.

I 1911 blev den amerikanske tobakstrust dømt for overtrædelse af Sherman-loven og derpå opløst i fire selskaber The American Tobacco Company (hovedmærke: Lucky Strike), Liggett & Myers (Chesterfield), Reynolds (Camel) og Lorrillard (Old Gold) (samt nogle mindre, ubetydelige selskaber). I 1941 stod disse selskaber påny anklaget for overtrædelse af anti-trustlovgivningen. Anklagen lød på, at der eksisterede et hemmeligt samarbejde firmaerne imellem, og at de i det hele taget førte en ligeså monopolagtig politik, som trusten i sin tid havde ført. Ved forskellige instanser fra 1941 til 1946 blev samtlige selskaber dømt; denne gang dog kun til betaling af kæmpemæssige bøder, men ikke til videre opløsning.

Til hele den lange og indviklede proces blev der indsamlet et meget stort materiale, dels i form af statistik over salgs-

priser, forhandleravancer, reklameindsats, omsætning, omkostninger osv., dels i form af indgående forhør over branchens ledende mænd. Dette materiale, som er nedfældet i 10.000 siders retsreferat, har prof. Nicholls gennemløjet; og suppleret med oplysninger fra forskellige andre kilder har det dannet basis for hans bog om prispolitikken i den amerikanske cigaret-industri. Så vidt man kan konstatere, er det blevet til den mest grundige og omfattende redegørelse for en branches prispolitik, der endnu er blevet offentliggjort. Selv om Nicholls enkelte steder beklager materialets ufuldkommenhed og erkender, at yderligere oplysninger havde været nyttige, er materialet dog næsten så fint som ønskes kan. Resultatet er i hvert fald blevet en overordentlig værdifuld bog, der vrirler med faktiske oplysninger af interesse ikke blot for teoretiske økonomer, men også for forretningsfolk og — for visse afsnits vedkommende — for jurister.

Bogens første halvdel benyttes til en grundig gennemgang af de tre store selskabers prispolitik fra trustens opløsning og frem til 1950. Hver eneste prisændring analyseres på grundlag af foreliggende markedsdata samt virksomhedernes egne oplysninger om deres motiver til de foretagne forandringer. Helhedsindtrykket bliver en branche, der er stærkt præget af konjunktural handlemåde i form af stiltiende aftaler, prisføreskab osv. Det fremgår klart, hvorledes de tre store hele tiden er på vagt over for hinanden, hvorledes den enes konkurrencemæssige skridt straks neutraliseres af de to andre; et forhold, som gør, at priserne på de tre hovedmærker hele perioden igennem praktisk talt er identiske — i de fleste tilfælde er enhver forandring blevet fulgt af de to andre inden 4 timer, hvilket danner baggrunden for den offentlige anklagers sandsynlighedsbevis for, at der må have eksisteret en hemmelig aftale. Jævnfør følgende oversigt over antal prisforandringer, initiativtager, og hvorvidt de andre er fulgt med. (Angår perioden 1917—1950 minus den tid, der var priskontrol. Uddrag af Nicholls tabel 51, s. 175):

fuldstændigt end Tintner — måling af grænsenyttelighed, efterspørgsel-, udbuds- og omkostningskurver samt konjunktursvingninger, men også mere fjerntliggende emner som befolkningsudviklingen er kommet med. Winklers bog bør uden tvivl læses før Tintners, men bør også suppleres med Tintners. Taget i denne rækkefølge vil disse to værker give læsere en indsigt i — og også overblik over — økonomiske problemstillinger.

Man bemærker, at Winkler har medtaget et afsnit om »indkomstfordelingen«, som jo også (engang) var genstand for mange økonomiske undersøgelser. Det er kun godt, dette er kommet med — og beklageligt, at Tintner åbenbart mener at kunne springe det over. Hvorfor er det gået af mode at undersøge indkomstfordelingen? Er det alene, fordi det tilgængelige materiale er spinkelt — hvilket dog gælder for mange andre, indgående behandlede problemer — eller kan det også være, fordi det er »hot« stof?

*P. Nørregaard Rasmussen.*

**William H. Nicholls: Price Policies in the Cigarette Industry.** The Vanderbilt University Press. Nashville 1951. 464 sider. Pris: \$ 6.00.

I 1911 blev den amerikanske tobakstrust dømt for overtrædelse af Sherman-loven og derpå opløst i fire selskaber The American Tobacco Company (hovedmærke: Lucky Strike), Liggett & Myers (Chesterfield), Reynolds (Camel) og Lorrillard (Old Gold) (samt nogle mindre, ubetydelige selskaber). I 1941 stod disse selskaber påny anklaget for overtrædelse af anti-trustlovgivningen. Anklagen lød på, at der eksisterede et hemmeligt samarbejde firmaerne imellem, og at de i det hele taget førte en ligeså monopolagtig politik, som trusten i sin tid havde ført. Ved forskellige instanser fra 1941 til 1946 blev samtlige selskaber dømt; denne gang dog kun til betaling af kæmpemæssige bøder, men ikke til videre opløsning.

Til hele den lange og indviklede proces blev der indsamlet et meget stort materiale, dels i form af statistik over salgs-

priser, forhandleravancer, reklameindsats, omsætning, omkostninger osv., dels i form af indgående forhør over branchens ledende mænd. Dette materiale, som er nedfældet i 10.000 siders retsreferat, har prof. Nicholls gennemløjet; og suppleret med oplysninger fra forskellige andre kilder har det dannet basis for hans bog om prispolitikken i den amerikanske cigaretindustri. Så vidt man kan konstatere, er det blevet til den mest grundige og omfattende redegørelse for en branches prispolitik, der endnu er blevet offentliggjort. Selv om Nicholls enkelte steder beklager materialets ufuldkommenhed og erkender, at yderligere oplysninger havde været nyttige, er materialet dog næsten så fint som ønskes kan. Resultatet er i hvert fald blevet en overordentlig værdifuld bog, der vrirler med faktiske oplysninger af interesse ikke blot for teoretiske økonomer, men også for forretningsfolk og — for visse afsnits vedkommende — for jurister.

Bogens første halvdel benyttes til en grundig gennemgang af de tre store selskabers prispolitik fra trustens opløsning og frem til 1950. Hver eneste prisændring analyseres på grundlag af foreliggende markedsdata samt virksomhedernes egne oplysninger om deres motiver til de foretagne forandringer. Helhedsindtrykket bliver en branche, der er stærkt præget af konjunktural handlemåde i form af stiltiende aftaler, prisføreskab osv. Det fremgår klart, hvorledes de tre store hele tiden er på vagt over for hinanden, hvorledes den enes konkurrencemæssige skridt straks neutraliseres af de to andre; et forhold, som gør, at priserne på de tre hovedmærker hele perioden igennem praktisk talt er identiske — i de fleste tilfælde er enhver forandring blevet fulgt af de to andre inden 4 timer, hvilket danner baggrunden for den offentlige anklagers sandsynlighedsbevis for, at der må have eksisteret en hemmelig aftale. Jævnfør følgende oversigt over antal prisforandringer, initiativtager, og hvorvidt de andre er fulgt med. (Angår perioden 1917—1950 minus den tid, der var priskontrol. Uddrag af Nicholls tabel 51, s. 175):

Initiativtager	Antal tilfælde hvor de andre er fulgt efter		
	Forhøjelse	Nedsættelse	Ialt
Reynolds	8	3	11
American Tobacco	2	3	5
Liggett & Myers	1	0	1
Uvist	2	0	2

  

Initiativtager	Antal tilfælde hvor de andre ikke er fulgt efter		
	Forhøjelse	Nedsættelse	Ialt
Reynolds	0	0	0
American Tobacco	2	0	2
Liggett & Myers	2	0	2

Særlig interesse knytter sig til en enkelt af prisforandringerne, nemlig den i 1931, hvor Reynolds midt i den værste depression pludselig satte prisen på Camel op, og hvor Lucky Strike og Chesterfield straks fulgte efter. Ikke mindst denne prisforhøjelse var et væsentligt anklagepunkt mod selskaberne, idet man mente, at det måtte indebære en direkte aftale, når selskaberne gik stik mod den almindelige økonomiske udvikling. Men de tre selskaber benægtede hårdnakket, at forudgående drøftelser havde fundet sted. I hvert fald var de i stand til at forklare deres handlinger på en måde, der ikke uden videre kan afvises. I 1930 havde Reynolds installeret nye maskiner, der kunne emballere cigaretpakkerne med en ny slags cellophan, der var modstandsdygtig over for fugt. Man tillagde dette meget stor betydning, især da konkurrenterne ikke hurtigt kunne neutralisere denne fordel, og mente, at det kunne motivere en lidt højere pris. Men hvorfor fulgte først American Tobacco og derefter Liggett & Myers? Til dette spørgsmål svarede direktøren for førstnævnte firma (s. 84):

»I naturally saw the opportunity to make some money .... There had been no decline in Lucky Strikes, although the cigarette curve as a whole had started down in 1931 .... I thought the public might absorb the 45-cent increase, and I followed Mr. Reynolds' lead. At the same time I realized that if it was not the right thing to do, it was within my power to change it .... I reserve the right to make price changes downward if in our opinion, we service .... our consuming public and ourselves by so doing«.

Og fra Liggett & Myers svarede der:

»Chesterfield was third seller .... if we failed to increase from \$6.40 to \$6.85, Camels and Luckies would have 40 cents a thousand more than we would have, to spend in promoting the sale of their brands .... and we felt that that would be too great a disadvantage to attempt to overcome, so it was our best judgment that we should meet it«.

Med hele den moderne pristeori i tanke, er det slet ikke usandsynligt, at disse svar dækker over de faktiske bevæggrunde. Trods dette kan man bagefter betegne prisforhøjelsen i 1931 som en klar fejlposition. Reynolds havde ganske overvurderet cellophanens betydning, og de to øvrige antagelser om, at indtægterne ville stige, slog hurtigt fejl. Prisforhøjelsen og depressionen i fællesskab skabte en glimrende grobund for nye billige mærker, der dukkede frem og som i løbet af kort tid erobrede en fjerdedel af det samlede cigaretmarked. For de tre store var der intet andet at gøre end at gå samme vej tilbage igen. Men dette skabte et nyt og uventet problem: nu dukkede der konkurrerende mærker op, der lagde an på høj kvalitet og på priser over de tre stores, og med åbenlys succes, da der åbenbart stadig var et publikum til disse priser. Af disse mærker har Philip Morris og Raleigh erobret en varig plads på det amerikanske marked. De tre gamle mærker blev altså angrebet både fra neden og fra oven, og hele deres politik i 30-erne var en balancekunst mellem disse to fronter.

Nicholls beskriver nøje disse problemer, men nøjes isøvrigt ikke med blot at referere; ikke så få pristeorier kan belyses ved hjælp af det foreliggende materiale (jvfr. specielt kommentarerne til Neumann-Morgensterns teori s. 190).

I bogen følger derefter en tilsvarende gennemgang af opkøbet af råtabak. Indkøbssiden er mindst lige så interessant som salgssiden. Det kommer tydeligt frem, at indkøbspolitikken er 100 % konjunktural, idet den som oftest tager form af de såkaldte procentvise opkøb, d. v. s. at hver af de tre store køber bestemte andele af

udbudet på hvert enkelt marked, ja, det føres endog ud i den konsekvens, at det ene selskabs opkøbere overhovedet ikke byder, hvis der ikke er opkøbere fra de to andre store selskaber til stede — igen et af anklagemyndighedernes holdepunkter for, at der måtte eksistere aftaler mellem selskaberne.

Opkøbspolitikken kan belyses ret detaljeret, da Nicholls til sin rådighed har haft en del af selskabernes skriftlige instrukser til deres opkøbere og er i stand til at sammenligne disse med de priser, der faktisk blev betalt.

Endelig kommenterer Nicholls selve dommen. Som nævnt blev selskaberne dømt på sandsynlighedsbevis. Nicholls mener, at dommen for så vidt kan siges at være rigtig, fordi selskaberne faktisk har ført en politik, der nogenlunde svarer til den politik, et monopol ville have ført, idet han dog mener, at begrundelsen for dommen formentlig er forkert. Nicholls hævder — utvivlsomt med rette — at man udmærket kunne tænke sig, at selskaberne har ført deres politik uden nogen form for hemmelige aftaler, men at de blot gennem en konjunktural optræden har kunnet opnå nogenlunde det samme — en mulighed som i højere og højere grad anerkendes af teorien. Hvis dette er rigtigt, kan man forstå, at virksomhedernes ledelser føler sig uretfærdigt dømt, idet »it is quite conceivable that the executives of the companies involved might believe deeply and sincerely that they were untainted by any illegal conspiracy or agreement« (s. 398, fodnote 18). Iøvrigt spørger de anklagede gentagne gange under forhørene: »Hvis vi ikke må gøre, som vi hidtil har gjort, hvordan skal vi da føre vor politik?« Man tør nok antyde, at dommens præmisser ikke har givet dem nogen vejledning i så henseende. Den dag i dag fører selskaberne da også samme politik, som de blev dømt for — og det er vanskeligt at se, at de kan føre nogen anden.

Nicholls kommer dog i et afsluttende kapitel med nogle positive forslag til, hvorledes tobaksindustrien kan gøres mere konkurrencepræget: evt. yderligere opløsning i

flere selskaber, en progressiv beskatning af virksomhedernes reklameindsats, eller blot en omlægning af tobaksbeskatningen med direkte sigte på at stille de store selskaber ugunstigere.

Set med en økonoms øjne kan dommen over tobaksindustrien nok forekomme lidt tvivlsom. Men sagen har i hvert fald givet det værdifulde resultat, at den har bragt et materiale frem i dagens lys, som Nicholls har kunnet bygge sin undersøgelse på. Man tør vel gå ud fra, at der også i andre af de amerikanske anti-trust sager foreligger et lignende, endnu ikke udnyttet materiale, og man må håbe, at andre amerikanske økonomer giver sig til at bearbejde det. De kan dårligt foretage sig noget fornuftigere.

*Bjarke Fog.*

*W. Edwards Deming: Some Theory of Sampling.* J. Wiley & Sons, New York 1950. 602 sider. Pris: \$ 9.

Grundlaget for den repræsentative undersøgelsesmetode har været genstand for megen diskussion i det sidste halve århundrede. Det internationale statistiske institut vedtog i 1903 en resolution, hvori metoden anbefalede, og besluttede at nedsætte en kommission til nærmere udredning af emnet. Kommissionen, hvoraf Arthur Bowley og Adolph Jensen var medlemmer, blev dog først nedsat i 1924 og afgav i 1925 en betænkning, hvori såvel teoretiske som praktiske problemer behandlede udførligt af ovennævnte to medlemmer. I betænkningen sondredes mellem to metoder: den tilfældige og den bevidste udvælgelsesmetode. Medens den første åbenbart hvilede på den klassiske sandsynlighedsregning, savnedes der i betænkningen en tilfredsstillende redegørelse for den bevidste udvælgelsesmetodes sandsynlighedsteoretiske grundlag. Først i 1934 afklaredes problemstillingen gennem J. Neyman's afhandling i *Journal Roy. Stat. Soc.*, idet Neyman fremhævede, at tilfældig udvælgelse er nødvendig for at sikre en objektiv og målelig repræsentativitet