

EN DISPUTATS OM DOLLARKNAPHED¹

I

AF P. NYBOE ANDERSEN *

Det hedder sig jo, at bøger har deres skæbne. Den begynder for videnskabelige værkers vedkommende ofte adskillige år før det tidspunkt, da den færdige bog præsenteres for offentligheden. Og tilblivelsesprocessen følger som regel en bane, der ikke blot er lang, men også buget. Den foreliggende bog er ikke nogen undtagelse herfra. Det fremgår af flere antydninger i bogen, at forfatteren har ændret sin problemstilling og arbejdsplan undervejs, og studerer man årsberetningerne for de senere år fra Institutet for Historie og Samfundsøkonomi offentliggjort i »Økonomi og Politik«, vil man kunne se, at forf. oprindeligt havde planer om at belyse dollarproblemet ud fra Vesteuropas eller mere specielt Englands synspunkt og med hovedvægten lagt på betalingsmekanismerne. Tyngdepunktet i fremstillingen flyttedes imidlertid fra Europa til USA på et eller andet tidspunkt under arbejdet, højst sandsynligt omtrent samtidig med, at forf. selv flyttede samme vej på studieophold, og som bogen nu foreligger bærer den hverken ved synspunkter, illustrerende eksempler eller litteraturhenvisninger i nogen nævneværdig grad vidnesbyrd om, at forf. hører hjemme på denne side Atlanten, endsige da i Danmark. Jeg er glad for, at bogen er nødt til at indeholde et dansk resume og visse rent faktiske oplysninger om trykkested o.l., for ellers ville en amerikansk læser formentlig ikke komme på den tanke, at forf. var af dansk eller blot af nordisk oprindelse, og jeg synes egentlig, afhandlingen er af en sådan kvalitet, at vi godt kan være tjent med at sende den ud i verden som repræsentant for dansk økonomisk forskning.

Under arbejdets gang er ikke blot det geografiske tyngdepunkt flyttet til Amerika, men tillige er problemstillingen blevet koncentreret om handelens

1. Gengivelse af de to officielle opponenter's indlæg ved det mundtlige forsvar på Københavns Universitet for Erik Hoffmeyers disputats: *Dollar Shortage*. Ejnar Munksgaard, Copenhagen and North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1958. 232 s. Pris kr. 36 eller § 4,75.

* Dr. oec., professor ved Handelshøjskolen i København.

EN DISPUTATS OM DOLLARKNAPHED¹

I

AF P. NYBOE ANDERSEN *

Det hedder sig jo, at bøger har deres skæbne. Den begynder for videnskabelige værkers vedkommende ofte adskillige år før det tidspunkt, da den færdige bog præsenteres for offentligheden. Og tilblivelsesprocessen følger som regel en bane, der ikke blot er lang, men også buget. Den foreliggende bog er ikke nogen undtagelse herfra. Det fremgår af flere antydninger i bogen, at forfatteren har ændret sin problemstilling og arbejdsplan undervejs, og studerer man årsberetningerne for de senere år fra Institutet for Historie og Samfundsøkonomi offentliggjort i »Økonomi og Politik«, vil man kunne se, at forf. oprindeligt havde planer om at belyse dollarproblemet ud fra Vesteuropas eller mere specielt Englands synspunkt og med hovedvægten lagt på betalingsmekanismerne. Tyngdepunktet i fremstillingen flyttedes imidlertid fra Europa til USA på et eller andet tidspunkt under arbejdet, højst sandsynligt omtrent samtidig med, at forf. selv flyttede samme vej på studieophold, og som bogen nu foreligger bærer den hverken ved synspunkter, illustrerende eksempler eller litteraturhenvisninger i nogen nævneværdig grad vidnesbyrd om, at forf. hører hjemme på denne side Atlanten, endsige da i Danmark. Jeg er glad for, at bogen er nødt til at indeholde et dansk resume og visse rent faktiske oplysninger om trykkested o.l., for ellers ville en amerikansk læser formentlig ikke komme på den tanke, at forf. var af dansk eller blot af nordisk oprindelse, og jeg synes egentlig, afhandlingen er af en sådan kvalitet, at vi godt kan være tjent med at sende den ud i verden som repræsentant for dansk økonomisk forskning.

Under arbejdets gang er ikke blot det geografiske tyngdepunkt flyttet til Amerika, men tillige er problemstillingen blevet koncentreret om handelens

1. Gengivelse af de to officielle opponenter's indlæg ved det mundtlige forsvar på Københavns Universitet for Erik Hoffmeyers disputats: Dollar Shortage. Ejnar Munksgaard, Copenhagen and North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1958. 232 s. Pris kr. 36 eller § 4,75.

* Dr. oec., professor ved Handelshøjskolen i København.

struktur i stedet for om det internationale betalingssystem i almindelighed. Det er en naturlig ting, at man på denne måde søger at samle sin opmærksomhed om en nogenlunde afgrænset problemkreds, og jeg tror, at denne indsnævring og konkretisering af bogens emne har været en forudsætning for, at afhandlingen er blevet så velproportioneret og fast opbygget som tilfældet er.

Også arbejdsmetoden har ændret sig under bogens tilblivelse. Forf. er begyndt med det forsæt at ville skabe en teori om dollarknapheden på grundlag af den eksisterende litteratur om emnet, altså gøre et forsøg på at finde sandheden om dollarknapheden ved at analysere alle hidtidige forsøg på at finde denne sandhed. En sådan fremgangsmåde kan under visse omstændigheder give nyttige og frugtbare resultater, og det har den også gjort i dette tilfælde, så langt den er anvendt, d. v. s. i kapitlerne 2 og 3 og navnlig i det fyldige kapitel 4, der indeholder en kritisk gennemgang af de vigtigste synspunkter på dollarknaphedens årsager i den hidtidige litteratur. Dette kapitel vil utvivlsomt lette arbejdet med litteraturstudier ganske væsentligt for fremtidige forskere i emnet, og jeg finder, at det i høj grad bidrager til at gøre bogen til en værdifuld og nyttig publikation.

Alligevel er det godt, at forf. ikke har ladet det blive ved disse studier over andre økonomers arbejder, men er gået videre med at opstille en alternativ model og forsøge at verificere denne ad empirisk vej. Forf. erkender selv, at studiet af den forhåndenværende litteratur i vidt omfang har givet impulser ved udarbejdelsen af den model, han selv forsøger at skabe i kapitel 5. Men dette studium har samtidig afsløret et stærkt behov for en mere nærgående konfrontation af de teoretiske modeller med virkeligheden, således som denne lader sig iagttage dels ved statistikkens hjælp, dels gennem empiriske studier af markedsforholdene for forskellige vigtige varer. Kapitel 6 og 7 er resultatet af omfattende og arbejdskrævende studier af denne art. Jeg skal senere give udtryk for en hel del skepsis med hensyn til holdbarheden af de konklusioner, som disse undersøgelser fører til. Det rækker imidlertid ikke ved selve det faktum, at sådanne undersøgelser er i høj grad påkrævede, og at de nævnte kapitler derfor er et værdifuldt indslag i afhandlingen.

Bogen giver således sin forf. lejlighed til at aflægge vidnesbyrd om sin evne både til at fremstille og vurdere andre økonomers teorier og til at arbejde med empirisk materiale af handelsstatistisk og anden art. Denne alsidighed er altid at betragte som en værdifuld egenskab. Der trænges på nationaløkonomiens nuværende stadiet efter mit skøn i al almindelighed til, at de teoretiske modelkonstruktioner, som det vrirler med, bliver afprøvet så vidt det er muligt ved hjælp af det stadig mere righoldige empiriske materiale, som står til vor rådighed. Af letforståelige grunde er den nævnte

alsidighed imidlertid ganske særligt på sin plads, når det drejer sig om et videnskabeligt kvalifikationsskrift.

Hertil kommer yderligere, at forf. i bogens sidste halvdel tilspidser sin problemstilling i usædvanlig grad, således at den virkelig får karakter af en tesis, en præcist formuleret hypotese, som søges bevist ved såvel teoretiske som empiriske argumenter. Det er i vore dage sjældent, i hvert fald her i landet, at en økonomisk afhandling i denne henseende så godt lever op til det klassiske ideal af en doktordisputats, det ideal, der finder klart udtryk i den engelske betegnelse »thesis«.

Jeg mener på ingen måde, at man bør kræve en sådan tesis i enhver disputats. Metoden betyder en indsnævring, som også har sine skyggesider. Men jeg må erkende, at i det foreliggende tilfælde, har den klare og koncise tesis gjort bogen mere spændende at læse. Man har fornemmelsen af, at der står noget på spil for forf. Han er ikke den, der neutralt og uengageret gør rede for de foreliggende teoretiske muligheder. Han kæmper for en ide, og det lykkes ham virkelig at gøre læserne medinteresseret i, om kampen ender med sejr eller nederlag.

Afhandlingen er altså opbygget på en sådan måde, at forf. får lejlighed til at vise, om han er velbevandret i den økonomiske litteratur, om han selv forstår at arbejde konstruktivt med teoretiske modeller, og om han evner at udnytte et empirisk materiale. Det er min opfattelse, at forf. alt i alt har bestået denne prøve på en sådan måde, at han med fuld ret erhverver den statsvidenskabelige doktorgrad.

Efter denne indledende karakteristik af afhandlingen vil jeg gerne gå over til at beskæftige mig mere udførligt med den model, forf. opstiller i kapitel 5 og i fortsættelse heraf med de statistiske undersøgelser i de følgende kapitler.

Modellen i kapitel 5 bygges op på følgende to grundbetragtninger (s. 88): For det første, at der stadig sker forstyrrelser af betalingsbalancen mellem USA og den øvrige verden og derfor også stadig er brug for en tilpasning af denne balance henimod ligevægt. For det andet, at stærke kræfter hele tiden arbejder henimod en sådan ligevægt.

Disse to forudsætninger for modellen er ikke rent teoretiske aksiomer, men bekræftes efter forf.s opfattelse både af de litterære studier i kapitel 4 og af hans empiriske undersøgelser, navnlig i slutningen af kapitel 3 og begyndelsen af kapitel 8.

Formålet med modellen bliver da at kaste lys over betingelserne for, at tilpasningsmekanismen kan komme til at fungere hurtigt og effektivt, idet manglende opfyldelse af disse betingelser må kunne sige os noget om dollar-knaphedens årsager.

Men hvad forstås ved tilpasning? Her anvender forf. side 89 den fremgangsmåde at sætte lighedstegn mellem »adjustment« og »real adjustment« og derefter definere real adjustment som »the necessary transfer of factors of production following a disturbance somewhere in the system«. Han stiller sig da den opgave at undersøge betingelserne for, at en sådan »real adjustment« kan finde sted.

Om dette oplæg fristes man til at sige: fint skal det være og upraktisk bliver det. Dette af flere grunde:

For det *første* hører den nævnte definition af tilpasning hjemme i en traditionel statistisk teori om den internationale handel, medens det er forf.s ofte erklærede og meget prisværdige hensigt at skabe en dynamisk model. Præses gør selv med al ønskelig klarhed opmærksom på vanskelighederne side 102 i sjette og syvende afsnit: Ved forstyrrelser af begrænset omfang kan der kun blive tale om meget små faktoroverførsler, og under økonomisk vækst betyder dette, at sådanne overførsler slet ikke er nødvendige, idet nettoudbudet af produktionsfaktorer ikke er konstant men stadig stigende. Jeg må give forf. ret i hans bemærkning i det følgende afsnit: »It is really difficult to give a good answer to these criticisms . . . «.

For det *andet* viser forf. selv, at der findes reaktionstyper, som er af en sådan kvalitativ karakter, at betalingsbalancens ligevægt kan genoprettes uden faktoroverførsler. Det gælder typerne 6 og 7, investeringer og research. Det udtrykkes meget godt side 100, at disse reaktioner »may neutralize the need for adjustment partly or completely«. Selv med et konstant samlet faktorudbud kan faktoroverførsler altså under visse omstændigheder undgås.

Endelig er det en *tredie* naturlig indvending mod at bruge den nævnte definition af adjustment, at forf. derved slet ikke sætter sin tilpasningsproces i relation til den definition af dollarknaphed, som han selv med betydeligt besvær finder frem til i kapitel 2. Ifølge denne definition er dollarknapheden en permanent tendens til overskud på de autonome poster i USA's betalingsbalance — med den tilføjelse, at en skjult dollarknaphed kan foreligge, hvis der vel er ligevægt på disse poster, men kun i kraft af overnormalt stor arbejdsløshed eller kvantitative restriktioner i den øvrige verden.

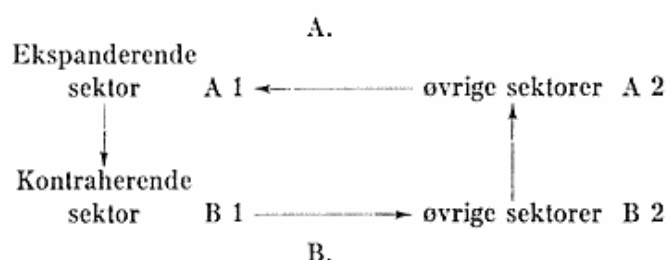
Den ligevægt, der skal blive resultatet af en tilpasningsproces, hvis denne skal føre til dollarknaphedens ophævelse, skal altså have den kombination af egenskaber, at den giver ligevægt ex ante mellem betalingsbalancens autonome poster, uden at dette opnås ved indførelse af restriktioner eller ved hjælp af en politik, der skaber arbejdsløshed af større omfang og varighed. Er en sådan ligevægt til stede, men forstyrres, er det tilpasningens mål at genoprette den.

Det forekommer mig, at en sådan common-sense definition af begrebet tilpasning er den mest hensigtsmæssige. Så bliver det naturligtvis et vigtigt

spørgsmål at undersøge, om en således defineret tilpasningsproces indebærer faktoroverførsler og i bekræftende fald på hvilke betingelser og i hvilken udstrækning. Real adjustment bliver altså en form for adjustment, men ikke den eneste.

Dernæst er der selve modellen. Den bygges op omkring et standard-eksempel på side 92, tredje afsnit. Vi har to lande A og B, hvis handel til at begynde med er i balance. Dernæst sker der en forstyrrelse i A, f. eks. et teknisk fremskridt, som fører til lavere priser på visse eksportvarer. Dette tænkes for det første at medføre et overskud på A.s balance overfor B, og for det andet at bringe visse dele af B.s erhvervsliv i vanskeligheder. Disse vanskeligheder vil udløse en tendens til at skyde produktionskræfter bort fra den pågældende sektor over til andre erhverv i B, som dels konkurrerer med anden import fra A, dels har mulighed for at eksportere til A. Dette fører atter til, at visse erhverv i A får øget konkurrence og søger at afgive faktorer til de oprindeligt ekspanderende næringsgrene. »So our circuit has now been closed and we have seen that at all stages forces are pressing towards restoration of equilibrium with a different allocation of factors of production in A and B«.

Grafisk ser kredsløbet således ud, idet pilene angiver forstyrrelsens og tilpasningens retning:



Hvis vi antager, at A er USA og B den øvrige verden, består problemet i at forklare, hvorfor A til stadighed tenderer mod at have mereksport. Det kan tænkes forklaret enten ud fra forstyrrelsernes natur eller ud fra tilpasningsprocessens. Forf. forkaster den første mulighed, men mener at finde en forklaring i den sidste. Han opstiller syv reaktionstyper, som kan tænkes taget i anvendelse af de enkelte virksomheder i en sektor, når den udsættes for skærpet konkurrence udefra. Det er altså reaktioner i sektorerne B1 og A2, der undersøges, hvorimod forf. ikke finder, at de ekspanderende sektorer A1 og B2 frembyder særlige problemer.

De syv typer opdeles i tre grupper, side 99 f, idet 1 og 2 betegnes som »passive reaction«, 3, 4 og 5 som »active« og 6 og 7 som »even more aggressive«. Og forklaringen på, at dollarknaphed kan opstå ligger så i, at A fortrinsvis benytter aktive eller aggressive reaktionstyper, men B passive.

Jeg synes ikke, at forf.s tredeling og karakteristik af de tre grupper er

særlig relevant. Kriteriet er åbenbart, om virksomhedernes ledere blot sidder med hænderne i skødet, eller de optræder aktivt overfor den skærpede konkurrence. Men mere afgørende er vel de virkninger i retning af tilpasning, som deres handlemåde fremkalder. I den henseende vil jeg hellere gruppere de syv reaktionstyper på følgende måde:

Gruppe I skulle kun omfatte tilfælde 1 (fallitter og faldende løn). Det er kendetegnet ved, at der normalt finder real adjustment sted, idet produktionskræfter flyttes fra sektor B1 til B2 som svar på en forstyrrelse fra A. Hvis tilpasningen ikke når sit mål nogenlunde hurtigt og fuldstændigt, må det under disse omstændigheder skyldes, at sektor A2 reagerer på en sådan måde, at land B ikke får lov til at forbedre sin balance.

Gruppe II kan omfatte tilfælde 2 (faldende produktion uden lønfald) og 3 (priskonkurrence) samt tilfældet med rent indenlandske kartel-aftaler (vi kan kalde det 4a). Disse reaktioner er kendetegnet ved, at real adjustment kun sker i svagt og langsomt tempo, således at betalingsbalancens tilpasning må ske alene eller i alt væsentligt over indkomstvirkningerne af den faldende fortjeneste i B1 og den stigende indkomst i A1. Her spiller altså reaktionen i A2 ingen afgørende rolle, simpelthen fordi A2 kun i ringe grad rammes af ændringer i B. Manglende tilpasning skyldes altså reaktionen i B.

Endelig omfatter gruppe III de resterende tilfælde 4b (internationale karteller), 5 (pression for offentlig indgriben), 6 (investeringer) og 7 (research). Disse reaktionstyper har det tilfælles, at de tager form af en modaktion i selve den ramte sektor, altså i B1. Man laver kartel sammen med A1. Man opnår beskyttelse overfor A1, eller man øger sin konkurrenceevne ved investeringer eller research. Sektor B2 kommer altså ikke rigtigt med i tilpasningen, og A's sekundære reaktion får kun betydning, for så vidt det drejer sig om en eventuel reaktion i A1 overfor de i B1 truffne foranstaltninger. Ligesom i gruppe II finder der her ingen real adjustment sted, men i modsætning til gruppe II kan det godt tænkes, at A's mereksport forsvinder. Der opnås ligevægt på betalingsbalancen, men ikke en ændring af faktorfordelingen. Dette sidste gør dog for tilfælde 6 og 7's vedkommende ikke så meget, idet behovet for en sådan real adjustment kan siges at blive neutraliseret helt eller delvis. For tilfælde 4b og 5 må man derimod sige, at behovet i og for sig består, men det undertrykkes gennem de private eller offentlige foranstaltninger.

Hvad jeg her har sagt følger nøje forf.s egen beskrivelse af de syv reaktionstyper. Det er kun hans opdeling i tre hovedgrupper, jeg har ændret efter mere relevante kriterier end hans.

Lad os dernæst sætte modellen i gang og se, hvorledes den fungerer og hvilke virkninger, den ændrede inddeling af reaktionerne kan have.

Her vil jeg straks sige, at jeg i princippet kan akceptere forf.s konklusion, at asymmetriske reaktioner kan tendere mod at give det ene land et permanent overskud, selvom forstyrrelserne rammer begge lande på en tilfældig måde. Men er det en hvilkensomhelst asymmetri, der vil give sådanne resultater? Herom siger forf. først lidt upræcist, at resultatet fremkommer, hvis B reagerer passivt, men A aktivt (øverst side 100). Men længere ned på samme side (4. afsnit) får man nærmest det indtryk, at resultatet også kan fremkomme, hvis B reagerer aktivt, nemlig når A's reaktion er endnu mere aktiv eller aggressiv, altså følger et højere nummer i reaktionstypernes rangforordning.

Jeg synes, at man her savner en illustrerende gennemgang af nogle typiske kombinationer. Jeg har syslet lidt med spørgsmålet og er kommet til følgende resultat: Hvis B følger type I, virker asymmetrien som antaget, uanset hvilken af de andre typer, A gør brug af. På samme måde går det, hvis B følger en af typerne under min gruppe II, altså nr. 2, 3 eller 4a, medens A følger en af typerne under gruppe III. Ligger begge landes reaktion indenfor samme hovedgruppe omend med forskelligt nummer i rækken, får man derimod ingen systematisk tendens til overskud for det ene land.

Dette sidste er i positiv modstrid med den opfattelse, forf. giver udtryk for øverst side 100. Her siges det nemlig, at asymmetrien fungerer også i et tilfælde, hvor B følger type 2, medens A følger 3 eller 4. Lad os derfor bruge dette eksempel til belysning af problemet.

Hvis sektor B1 reagerer efter type 2 på en forstyrrelse, der giver A overskud, er tendensen til fjernelse af dette overskud kun svag, idet forf. side 94 fremhæver, at »there is no pressure for a transfer of factors to other sectors«. (Det er ejendommeligt, at forf. alligevel her på side 100 slår type 1 og 2 sammen). Indtræffer der en forstyrrelse, der giver B overskud, reagerer A derpå med type 3 eller 4a, d. v. s. enten med priskonkurrence eller med et indenlandsk priskartel. Heller ikke disse reaktioner ledsages af real adjustment. Hvad enten A eller B får overskud, er således tilpasningstendensen kun svag, og der er ingen tilbøjelighed til permanent overskud for det ene land.

Jeg skal ikke fordybe mig mere i de forskellige kombinationer, men har blot villet understrege, at forf.s konklusioner synes mig lidt for upræcise og vidtgående.

Jeg har hidtil ikke ændret noget ved forf.s model, men kun søgt at præcisere dens konsekvenser. Jeg vil imidlertid også gerne knytte nogle kommentarer til modellens forudsætninger og indhold. »We have defined all our basic assumptions carefully« siger forf. et sted (side 203) med henblik på denne model. Det kan jeg desværre ikke helt give ham ret i.

Jeg mener, at der eksplicit burde være taget stilling til adskilligt flere forudsætninger, end tilfældet er.

Således siger forf. meget lidt om arten af de forstyrrelser, der sætter tilpasningsprocessen i gang. Standardeksemplet er et teknisk fremskridt i en bestemt sektor i det ene land. Iøvrigt siges kun side 92 øverst, at næsten enhver forstyrrelse vil gavne en sektor og skade andre og som eksempler nævnes lønforhøjelser, smagsændringer, ændret udbud af produktionsfaktorer samt opfindelser.

Imidlertid kan man spørge, om der ikke burde sondres mellem specielle forstyrrelser, der rammer en begrænset sektor (f. eks. en opfindelse) og generelle forstyrrelser, der rammer hele næringslivet, som f. eks. en almindelig lønforhøjelse. Det er tænkeligt, at en forstyrrelse af sidstnævnte art ikke påvirker varernes relative placering på de komparative omkostningers skala og således ikke giver anledning til, at visse fag skulle kontrahere relativt til andre.

Det er også tænkeligt, at forstyrrelsens art i sig selv gør det naturligt at anvende bestemte reaktionstyper fremfor andre. Herom siger forf. side 202, at research i A kan føre til, at B også slår ind på research, men der kunne vel nævnes adskillige andre eksempler herpå. Ændret faktorudbud (f. eks. de store årgange) eller ændrede relative faktorpriser kan f. eks. tilskynde til at reagere ved investeringer eller omvendt gøre en sådan reaktion usandsynlig. Visse erhverv, der rammes af en forstyrrelse, har også af sociale eller politiske grunde større mulighed end andre erhverv for at reagere ved at mobilisere den offentlige mening. Det gælder i mange lande om landbruget, hvilket har den konsekvens, at det område, der ellers mest sandsynligt reagerede efter type 1 ifølge sin produktionsstruktur, alligevel meget ofte viser en aktiv reaktion. Jeg synes godt, at forf. kunne have opholdt sig lidt ved disse muligheder for, at tilpasningsprocessens forløb kan være mere eller mindre forudbestemt gennem de antagelser, man gør om forstyrrelsens nærmere karakter.

Dernæst virker det ejendommeligt, at der slet intet siges om modellens forudsætninger med hensyn til den økonomiske politik, der føres i de to lande, bortset fra at visse former for told- og handelspolitik indgår i reaktionstype 5. Forf. holder sig alene til de private virksomheders reaktioner. Tanken er vel, at kun hvis disse reaktioner ikke fører til ligevægt, bliver der brug for politisk indgriben.

Men så simpelt er det jo ikke. Selve eksistensen af et overskud på A's betalingsbalance og et underskud på B's har som bekendt virkninger på likviditeten i de to lande. Herom siger forf. absolut intet. Man skulle næsten tro, at han helt havde glemt, at der er noget der hedder en nationalbank. En eller anden udtrykkelig forudsætning må der gøres med hensyn til denne

banks handlemåde både i A og B. Man kan ikke lade dette problem henstå ganske uomtalt. Det påvirker givetvis tilpasningens forløb, hvilke antagelser man gør i denne henseende. Tænk bare på i hvilken grad brugen af type 6 (investeringer) er afhængig af likviditetsudviklingen og rentepolitikken.

Gør man f. eks. den forudsætning, at både A og B lader uligevægten på betalingsbalancen slå automatisk igennem på likviditeten, får man en tendens til kreditudvidelse og rentefald i overskudslandet og det modsatte i B. Det bidrager til at gøre det sandsynligt, at A vil reagere ved investering og research, medens det bliver vanskeligt for B at bruge disse reaktionstyper. Heri ligger formentlig en kilde til asymmetrisk opførsel i de to lande. Jeg synes egentlig godt, forf. kunne have haft brug for dette argument som støtte for sin tesis.

Hertil kommer, at disse forskydninger ville have rejst spørgsmålet om kapitalbevægelserne mellem A og B, som forf. også lader ganske uomtalt i denne sammenhæng. I kapitel 2 gør han opmærksom på, at der er en meget nær forbindelse mellem diskussionen om dollarknaphed, som er emnet for denne afhandling, og problemet om kapitalbevægelsernes årsager og virkninger, herunder spørgsmålet om forholdet mellem kapitalbevægelser og varebevægelser. Men udover denne påvisning tages problemet om kapitalbevægelsernes rolle i forbindelse med dollar-knapheden slet ikke op til konkret behandling nogetsteds i bogen. Jeg skal ikke nægte, at jeg finder dette en beklagelig mangel ved fremstillingen.

Hvad specielt angår modellen i kapitel 5 undrer det mig, at forf. ikke har indbygget den form for kapitalbevægelser, som består i direkte investeringer, i modellen som en særlig reaktionstype. Faktisk viser den empiriske undersøgelse i kapitel 6 af syv amerikanske varemarkeder, at i fire eller endog fem af disse tilfælde har oprettelse af datterselskaber i udlandet været et led i amerikanske storvirksomheders reaktion på en forskel i omkostninger, der gjorde en import fordelagtig. Det drejer sig om avispapir, kobber, olie og kontormaskiner samt måske også sukker.

Denne reaktionstype er ingeniørlig uden selvstændig interesse. Lad os antage, at virksomheder i A, der trues af eksport fra B, selv placerer sig i B og overtager en større eller mindre del af eksportforretningen. Selve oprettelsen af datterselskabet i B vil da formentlig bidrage til at hindre knaphed på A-valuta, men på længere sigt vil en del af B's eksportprovenu tilfalde moderselskaberne i A som dividende, hvilket vil virke i modsat retning. Ved vurderingen heraf må man også tage andre virkninger af investeringerne i betragtning, herunder at der sammen med den direkte investering fra A kan tilflyde B større teknisk viden, som kan øve gunstig indflydelse på udviklingen i B som helhed. Forf.s analyse af tilfældet kontormaskiner belyser dette på en overordentlig interessant måde. Men

hvorfor ikke drage de teoretiske konsekvenser heraf og indbygge disse reaktioner i selve modellen? I tilgift ville man få et supplement til Domar's behandling af porteføljeinvesteringers indflydelse på betalingsbalancens ligevægt.

Endelig er der endnu en reaktionsform, som også godt kunne være indbygget eksplicit i modellen. Jeg tænker på, hvad man vistnok bedst kan kalde rationel virksomhedsledelse indenfor administration og salg. Netop i en model, der bruges til at forklare dollarproblemet driftsøkonomisk ud fra en forskel i adfærd hos virksomhederne i USA og den øvrige verden, er der grund til at gøre opmærksom på dette forhold. Jeg tror, man kan sige, at de store foretagender i USA for det første er mere indstillet på at gøre en direkte salgsindsats gennem reklame, emballage og ikke mindst varetilpasning m. v. end virksomhederne gennemgående er i den øvrige verden. Men dernæst er de formentlig i det hele taget mere indstillet på langtidsplanlægning og analyse som grundlag for deres beslutninger. De ofrer penge på omhyggelige markedsanalyser, før de inddrager sig på at ville eksportere til et marked, og lægger så en plan for deres indsats på dette marked over en længere periode. De ofrer også mere på selv at uddanne kvalificerede ledere på de forskellige områder og fører på denne måde en mere langsigtet personalepolitik.

Jeg tror, at man uden for Amerika i stigende grad bliver opmærksom på den slagkraft, som det amerikanske erhvervsliv derved har skaffet sig, og at man derfor i mange tilfælde netop vil søge at imødegå øget konkurrence ved en intensivering af sine anstrengelser i denne retning. Der er altså al god grund til at betragte bestræbelser for mere rationel virksomhedsledelse som en selvstændig reaktionstype.

Måske tænker forf. sig, at tilfældet dækkes af type 7 i hans model, research. Det siges et par steder, at der herunder også kan blive tale om research på salgets område. Jeg vil gerne vende udførligt tilbage til dette lidt senere, men her blot sige, at forf. utvivlsomt mest har haft teknisk research i tankerne. Der er imidlertid bl. a. den forskel mellem teknisk research og det, jeg her kalder rationel virksomhedsledelse, at det første ofte kræver mange penge og et stort apparatur, som kun de store virksomheder kan stille på benene. Det andet derimod indeholder mange og vigtige elementer, som slet ikke eller kun i ringe grad er omkostningskrævende, men som simpelthen forudsætter dygtighed og rationel indstilling hos nogle få ledere. Der er altså mulighed for, at denne reaktionsform kan bruges i langt videre udstrækning af de enkelte virksomheder end den egentlige tekniske research.

Jeg har beskæftiget mig så udførligt med modellen i kap. 5, fordi jeg finder, at det er en meget central del af afhandlingen, og også fordi jeg mener, at modellen repræsenterer et meget værdifuldt og frugtbart oplæg,

der kan give debatten om den internationale tilpasningsproces nye impulser. Men netop derfor er det lidt skuffende, at forf. har taget så let på den nærmere udformning og fortolkning af sin model.

Forf. benytter ikke matematiske metoder i sin analyse, og det skal han principielt ikke høre bebrejdelser for fra min side. Jeg finder det tværtimod værdifuldt, at en bog som denne kan læses også af os, der ikke har særlige matematiske forudsætninger. Men jeg tror alligevel, det havde været ønskeligt, om en model som denne enten var blevet præciseret gennem en matematisk fremstilling eller i det mindste konkretiseret gennem taleksempler el. lign. Kort sagt havde jeg gerne set, at forf. havde gennemarbejdet modellen mere udførligt og detaljeret. Som den nu præsenteres for læseren, er det ikke noget helt let arbejde at trænge til bunds i dens forudsætninger og konsekvenser. Hvis jeg i al venskabelighed må drille præses en smule, vil jeg gerne minde om hans egne ord til Kindleberger på side 40: »Whatever you choose you have to be explicit. It is really a burden for fellow economists to have to find out by way of guesses what the real basic assumptions are«.

Retfærdigvis må det erkendes, at det ikke har været forf.s primære mål at opstille en generel model for tilpasningen, men derimod at løse et mere specielt problem, nemlig dollarknapheden. Det kan ikke nægtes, at han gennem sin model har påvist den teoretiske mulighed for, at gentagne tilfældige forstyrrelser af balancen mellem A og B i kraft af en asymmetrisk fordeling af reaktionstyper kan tendere mod at give det ene land et permanent overskud i samhandelen. Tilbage står herefter det mere praktiske problem, om man kan påvise eksistensen af den nævnte asymmetri i reaktionerne mellem USA og den øvrige verden. En forklaring herpå bliver i virkeligheden dollarknaphedens ultima ratio i henhold til forf.s tesis.

Herom hedder det side 104, næstøverste afsnit: »As has been indicated above the persistent tendency toward a surplus on the U. S. balance of payments may be explained by the fact that reactions in the U. S. are more active than in the rest of the world either because of some sociological reasons or because the U. S. has a comparative advantage in goods that lends (sic) themselves especially to active reactions«.

Rent bortset fra trykfejlen er der et par ting i denne sætning, som kræver nærmere diskussion. For det første kunne man spørge, hvad der menes med sociologiske grunde? Der er en kedelig tilbøjelighed hos økonomer til at bruge dette ord som en slags papirkurv, hvori man hælder alle mulige mere ubestemte samfundsmæssige forhold, institutionelle, socialpsykologiske m. v., som nok påvirker det økonomiske liv, men dog ikke er af så direkte økonomisk karakter, at man vil studere dem nærmere. Opfattet på denne vage måde kunne man jo nok finde eksempler på sociologiske årsager til Amerikas betalingsbalanceoverskud. Derimod er det mig mindre klart,

hvad der kan være tænkt på, hvis man afgrænser begrebet mere snævert til studiet af menneskers adfærd som led i grupper.

Så vidt jeg har kunnet konstatere nævner forf. intetsteds noget eksempel på, hvad det er for sociologiske årsager, han har haft i tankerne. I stedet koncentrerer han sig om den anden mulige forklaring, som vedrører arten af de varer, hvori USA har sine komparative fordele. Det er denne forklaring, som udgør forf.s tesis i snævrere forstand, og det er hovedformålet med resten af bogen at bevise den.

Desværre har jeg lidt svært ved at forstå den formulering, forf. her på dette sted giver af sin tesis, nemlig at USA har komparative fordele for varer »that lend themselves to active reactions«. Burde der i virkeligheden ikke have stået: »lend themselves to passive reactions in the rest of the world«? Ganske vist er der tale om aktiv reaktion i USA, men denne reaktion vedrører jo de varer, der står længere nede på de komparative fordeles skala, altså de varer, der trues af import udefra. Det er på disse varers vegne, der reageres aktivt over for fremtrængende konkurrence.

Derimod karakteriseres de varer, der står øverst på de komparative fordeles rangstige ved at have sådanne egenskaber, at de vanskeligt kan mødes af aktive reaktioner i udlandet, fordi det i kraft af research er nye og kvalitativt forbedrede produkter.

Denne fortolkning svarer så vidt jeg kan se ganske til forf.s mere udførlige formulering af tesis på side 159.

Formuleringen side 104, der også bruges i det danske resumé side 217, skal vel forstås på den måde, at de varer, der har komparative fordele i USA, er særligt egnede for udvikling gennem research, og research betegnes jo i kapitel 5 som en særlig aktiv reaktionstype. Hvis dette er meningen, vil jeg hertil gerne sige, at begrebet »reaktion«, som det bruges i modellen i kapitel 5, efter min mening leder tanken hen på en handling eller udvikling, der sættes i gang som svar på en udefra kommende forstyrrelse. Den research, der præger USA's eksportvarer, er imidlertid næppe som hovedregel fremkaldt på denne måde.

Til belysning heraf vil jeg gerne henvise til forf.s meget interessante afsnit om kontormaskiner i kapitel 6. Det fremgår af denne undersøgelse, at den amerikanske eksport på dette område tenderer mod at glide over på sådanne typer af kontormaskiner, som repræsenterer det sidste nye og mest research intensive. Tilsyneladende er det forf.s opfattelse, at det er konkurrencen udefra, der af de amerikanske producenter besvares med den reaktion at drive stadig mere research. Han citerer med tilslutning Taussig, der i sin tid har sagt, at amerikanske producenter af værktøjsmaskiner »forge ahead as rapidly as foreign rivals pressed on behind them« (side 155, næstøverste afsnit).

Dette kan dog næppe være den afgørende sammenhæng for kontormaskinernes vedkommende, men det må i denne branche utvivlsomt være den indenlandske konkurrence mellem de store virksomheder, der er den afgørende drivkraft for det intensive research arbejde. Det fremgår af oplysningerne i det pågældende afsnit, at eksport og import altid har været marginale størrelser i forhold til det indenlandske forbrug af kontormaskiner på det amerikanske marked. Det opgives side 149, at produktionen på et tidspunkt, der betegnes som »today«, har været over 700 mill., medens eksporten i 1954 var 91 mill. og importen kun 13 mill. Eksporten kan betegnes som stagnerende, men ikke faldende. Importen er af ny dato, men er jo foreløbig ganske minimal. Der kan vel under disse omstændigheder ikke være tvivl om, at det er den indenlandske omsætning, der er afgørende for branchens hele politik.

Research i kontormaskiner på det amerikanske marked er altså ikke en reaktion fremkaldt af en fra udlandet kommende forstyrrelse, men må derimod selv betegnes som en forstyrrelse set fra et internationalt synspunkt. Thi denne research fører til fremkomsten af nye maskintyper, som rykker højt op på de komparative fordeles skala og let vinder indpas i udlandet. Det er altså et udmærket eksempel på sådanne tekniske fremskridt i landet A, som giver dette land mereksport over for B, og som bringer vanskeligheder og sætter en tilpasning i gang i B.

Og hvordan bliver så B's reaktion på forstyrrelsen? På dette spørgsmål giver forf. efter min mening ikke noget entydigt svar. Ifølge hans tesis bliver reaktionen passiv. Det siges ganske klart side 159: »it is assumed that the reaction from the outside world to expansion of new and research intensive goods is generally rather passive«. Det er netop gennem denne passive reaktion i den øvrige verden, man opnår den asymmetri i reaktionsmåderne, som forklarer dollarknapheden.

På den anden side giver forf. andetsteds udtryk for den opfattelse, at man mest naturligt imødegår research udefra ved selv at intensivere sit research arbejde (side 202), og denne opfattelse bekræftes faktisk af tilfældet kontormaskiner. Her fremgår det af redegørelsen side 153 ff, dels at de amerikanske virksomheder selv ved oprettelse af datterselskaber udnytter udlandets lavere omkostninger for de mere arbejdskrævende og mindre research intensive maskintyper og er begyndt at eksportere disse typer til USA, dels også at de udenlandske virksomheder såvel som de nævnte amerikanske datterselskaber intensiverer deres research for at tage konkurrencen op med de amerikanske hovedselskaber.

Hvis denne udvikling på området kontormaskiner er nogenlunde typisk for USA's eksport, og det mener forf. tilsyneladende, at den er (side 156 nederst), så er det lidt svært at se, hvordan man samtidig kan opretholde

det vigtige led i forf.s hovedtesis, at udlandet netop reagerer passivt over for den amerikanske research intensive eksport. Thi research betegnes jo med rette af forf. selv som den mest aggressive af alle reaktionstyper.

Jeg anser det altså for temmelig tvivlsomt, om Amerikas intensive research virkelig kan forklare, at USA skulle reagere mere aktivt end den øvrige verden på en sådan måde, at den asymmetriske tilpasning giver USA et konstant overskud ved tilfældigt fordelte forstyrrelser.

Derimod er jeg tilbøjelig til at tro, at man kunne tage forf.s undersøgelser til indtægt for en helt anden teori til forklaring af dollarknapheden, en teori, som forf. imidlertid selv forkaster. Det siges gentagne gange, at de til stadighed optrædende forstyrrelser i forholdet mellem USA og den øvrige verden ikke antages at have nogen bestemt »bias«, der kunne forklare et permanent amerikansk overskud. Det er ikke forstyrrelsernes art, men tilpasningsprocessens asymmetriske karakter, der skal forklare dollarknapheden. Men sæt nu disse forstyrrelser alligevel havde en eksportfremmende bias? Og at den netop var at finde i Amerikas intensive research såvel på teknikken som på virksomhedsledelsens og salgets område?

Jeg har villet sandsynliggøre, at denne research i hvert fald for kontor-maskinernes vedkommende, men sikkert også på andre vigtige områder, betegner en relativt autonom udvikling i forhold til Amerikas udenrigshandel, at den altså ikke er en reaktion, men snarere en forstyrrelse i forhold til den internationale tilpasningsproces. Tilbage står problemet om forf. har ret i, at research virkelig har været den afgørende drivkraft bag ændringerne i de komparative fordeles skala i USA i de senere årtier. Dette problem er emnet for bogens kapitel 7.

Et bevis herfor kunne tænkes ført på to principielt forskellige måder. Den ene ville bestå i at undersøge den rolle, som forskellige former for research spiller i det amerikanske samfund sammenlignet med den øvrige verden og derudfra drage slutninger vedrørende research intensitetens betydning for Amerikas overlegenhed på en række vareområder. Forf. nævner slet ikke denne mulighed, skønt den dog i princippet ikke ville ligge så fjernt fra de ikke så få analyser, der efterhånden er foretaget af produktivitetsforhold o.l. i USA sammenlignet med England eller andre lande.

I stedet benytter forf. en bevisførelse efter den gode gamle recept, at »the proof of the pudding is in the eating«. Han går i gang med det imponerende arbejde at undersøge udviklingen af eksport og import for alle varegrupper af betydning i den amerikanske handelsstatistik helt tilbage til 1890 for derved at finde ud af, om eksporten i stigende grad er kommet til at bestå af research intensive varer og importen tilsvarende af traditionelle produkter.

Det er klart, at værdien af sådanne undersøgelser må være meget afhængig af den præcision, hvormed det grundlæggende inddelingskriterium, research-intensitet, kan defineres i teori og eftervises i praksis. I denne henseende står det temmelig sløjt til, hvilket forf. selv erkender, se f. eks. side 163, side 190 og side 203. Der er ikke givet nogen egentlig definition af begrebet, men det siges på side 161 i 3. afsnit, at research finder anvendelse både med hensyn til produktionsmetoder, varetyper og salgsarbejde. Forf. synes dog ikke at lægge megen vægt på det sidste, idet han bevidst eller ubevidst synes at gå ud fra research som et rent teknisk fænomen, når han skelner mellem mere eller mindre research-intensive varer. Det er i den henseende også karakteristisk, at materialet i fodnoterne side 162 er hentet fra rent tekniske kilder.

Det nævnte materiale giver det indtryk, at research navnlig drives i kapitalgodeindustrierne, men spiller en mindre rolle for forbrugsgoderne. Jeg har grund til at tro, at dette billede ændrer sig noget, hvis man ikke begrænser sig til teknisk research, men også tager market research i betragtning. Der findes således i *Journal of Marketing* 1947 en redegørelse for en amerikansk undersøgelse over udbredelsen af market research i knap 5000 firmaer. Det procentvise antal virksomheder, der driver markedsanalyse, var 46 % i forbrugsgodeindustrierne, men kun 35 % i kapitalgodebrancherne. Øverst blandt de enkelte industrigræne står food industry med 75 %, altså netop den industri, der står allernederst i forf.s materiale vedrørende teknisk research i fodnoten side 162. Og næstøverst med 72 % står olie- og kulproduktionen, der også befinder sig langt nede i rækken i denne fodnote.

Den pågældende undersøgelse gengiver også tal for omkostningerne til market research i procent af samlet salgsværdi. Disse tal foreligger dog ikke for de enkelte brancher, men kun for henholdsvis forbrugsgoder og kapitalgoder under eet og for et mere begrænset antal virksomheder end det lige nævnte. Forbrugsgoderne ligger med den højeste omkostning, men forskellen er meget lille og tallene som helhed kun små, henholdsvis 0.29 og 0.28 %.

Uden at overvurdere betydningen af dette materiale kan man vel nok mene, at det bestyrker en mistanke om, at intensiteten ikke på forhånd kan antages at fordele sig ens mellem brancherne, når det gælder henholdsvis teknisk research og markedsanalyse.

Men selvom man akcepterer forf.s teknisk betonedede opfattelse af begrebet research-intensitet, er resultaterne af hans analyse alligevel ganske usikre. Jeg skal ikke gå nærmere ind på første del af den statistiske undersøgelse. Den bygger på de 11 grupper i den officielle amerikanske handelsstatistik og bringer meget interessant materiale for dagen. Det kan imidlertid ikke

siges, at den fører til klare og overbevisende resultater, hvilket dog næppe heller kan ventes, når man er henvist til en statistisk inddeling, som er tilrettelagt efter helt andre hensyn.

Større betydning må man derfor tillægge forf.s forsøg på at bevise sin tesis ved en ny gruppering af det statistiske materiale. Dette fører tilsyneladende til forholdsvis klare resultater. Således viser figuren side 188, at USA's import fra slutningen af 1920'erne til 1953—1954 er gået direkte tilbage på sådanne vareområder, hvor den amerikanske produktion er research-intensiv. Derimod er der en betydelig stigning i importen på alle andre vareområder.

Denne figur er baseret på opdelingen i tabel 7—13 side 186 f. I denne tabel viser gruppe II mere end 10-dobling af importen siden 1910—1914, medens gruppe III knap nok viser fordobling. Det er unægtelig en meget væsentlig forskel. Alligevel er denne forskel særdeles afhængig af en varegruppering, som nødvendigvis må være temmelig vilkårlig. Tænker man sig f. eks., at de 2 varegrupper »wood and paper« samt »petroleum and products« flyttes fra II til III, ændres billedet så stærkt, at forskellen mellem de 2 hovedgrupper praktisk taget forsvinder. Indextallet for 1953—54 synker fra gruppe II fra 1029 til 600, medens det stiger for gruppe III fra 185 til 540.

Jeg vil ikke påstå, at de 2 nævnte varegrupper bør flyttes, men det ville formentlig ikke være aldeles uforsvarligt at gøre det. Om papirindustrien gælder, at den indenlandske papirproduktion i USA utvivlsomt er væsentlig mere research-intensiv end importen, der væsentligt består af avispapir. Og om olieindustrien siger forf. selv side 190, næstøverste afsnit, at nogle olieprodukter godt kunne betegnes som research-intensive.

Hertil kommer yderligere, at grupperne II og III ikke omfatter alle varer, hvor der foreligger konkurrence mellem import og hjemmeproduktion, men kun såkaldte standardvarer. Andre varer er placeret under gruppe IV. Det er imidlertid lidt svært at se, hvad forf. egentlig forstår ved standardvarer. Er f. eks. kød og mejeriprodukter under gruppe IV i mindre grad standardvarer end kornprodukter eller tobaksvarer under gruppe II? Det afgørende må vel være, om importen møder konkurrence fra amerikanske varer, der har henholdsvis lille eller stor research-intensitet. Prøver man på at fordele varerne under gruppe IV på grupperne II og III efter dette kriterium, så må i hvert fald maskiner og kemiske produkter placeres under III, medens de fleste andre grupper kun skal gå ind under II. Dette vil imidlertid få det resultat, at forskellen mellem II og III i retning af importstigning udviskes aldeles.

Ser man på eksportsiden, viser figuren side 191 en endnu klarere forskel end den tilsvarende figur for importen. Den voldsomme stigning for re-

search-intensive varer dækker imidlertid i realiteten kun over to store varegrupper, nemlig maskiner og kemiske produkter. Alene maskiner forklarer næsten 40% af den totale stigning i Amerika's eksport siden 1910—1914.

Det undrer mig lidt, at forf. i sin statistik øjensynligt ikke har interesseret sig ret meget for spørgsmålet om priser eller mængder. Ganske vist er der en del bemærkninger og tal vedrørende dette for enkelte varers vedkommende, men der er ikke gjort noget forsøg på at gennemføre en beregning af eksportens og importens udvikling i faste priser. En sådan beregning kunne måske ikke være gennemført ret langt tilbage i tiden for de forskellige varegrupper, men et vist materiale findes dog bl. a. i den undersøgelse af Kindleberger, som forf. henviser til side 79. Det siges her, at traditionelle eksportvarer fra USA er steget mere i pris end nye produkter forsåvidt angår eksporten til Europa. Man spørger sig selv, om ikke forf. kunne have anført resultatet af Kindlebergers undersøgelser til støtte for sin thesis: Ikke blot er de research-intensive varers eksportværdi steget forholdsvis stærkt, men for *mængdernes* vedkommende har forskydningen sandsynligvis været endnu mere udpræget sammenlignet med de traditionelle eksportvarer, fordi de sidstnævnte er steget mest i pris.

Men måske er Kindlebergers tal ikke typiske for hele den amerikanske eksport? På forhånd er det vel ikke så indlysende, at research-intensive varer skulle være særligt billige. Betingelsen for, at de kan blive det, må formentlig være, at de slår stærkt nok igennem til at opnå virkelige stor-driftsfordele i produktionen. Det havde imidlertid været ønskeligt, om hele dette problem havde været omtalt nærmere.

Efter at forf. har udfoldet megen energi og en hel del fantasi på at bevise, at USA har sine komparative fordele på de research-intensive varers område, virker det som noget af et antiklimax, at han selv i slutningen af kapitel 7 rejser det spørgsmål, om det alligevel slet ikke er research-intensiteten, det kommer an på, men måske snarere kapitalintensitet. Jeg skal ikke fordybe mig i dette problem. Forholdet er jo, at det ikke er noget helt nyt og epokegørende synspunkt, forf. har fundet. Det nye er den vægt, han tillægger det. Spørgsmålet om betydningen af research har været berørt af mange andre økonomer i forbindelse med dollarknapheden, men altid kun som led i en større sammenhæng, hvori også er indgået andre faktorer som kapitalintensitet, masseproduktionsmetoder, betydningen af det store hjemmemarked, demonstrationseffekten og flere andre.

Værdien af den foreliggende afhandling ligger ikke i, at det skulle være lykkedes forf. at føre bevis for research-intensiteten som den eneste afgørende faktor for den asymmetriske tilpasningsproces, hvilket han heller ikke selv påstår. Tværtimod siges det i kapitel 8, at »It should not be

denied that depletion of natural resources and different income elasticities are powerful forces in shaping the character of US foreign trade« (side 199).

Selv om man altså ikke føler sig overbevist om forfatterens thesis, hvis den skal betragtes som den fulde og absolutte sandhed om emnet, kan man udmærket anerkende den værdi, der ligger i, at bogen kaster lys over adskillige vigtige problemer både teoretisk og empirisk og antyder veje, der kan føre til frugtbare arbejdsfelter for den fremtidige forskning. Når målet formuleret med en sådan passende grad af beskedenhed, jfr. side 203, afsnit 6, synes jeg, man kan sige, at forf. har opfyldt de krav, man med rimelighed kan stille til resultaterne af hans analyse.

Ved siden af kapitlerne 5—8, hvis hovedtankegang jeg nu udførligt har beskæftiget mig med, må kapitel 4 siges at være bogens vigtigste og mest værdifulde afsnit. Om det vil jeg gerne sige, at jeg ikke har realitetsindvendinger af betydning vedrørende den systematisering af teorierne om dollarknapheden, som forf. her foretager. Jeg har læst den med interesse og synes, at den virker særdeles klagørende og overskuelig. Forf. har gennempløjet hele den amerikanske og engelske litteratur om emnet foruden en del andre fremstillinger, og han har endog på forhånd været orienteret om bøger, der først er udkommet efter manuskriptets afslutning. Mere kan man ikke forlange.

Derimod er der grund til at beklage, at forf. ikke kan sige sig helt fri for en vis slagside i sin behandling og vurdering af de forskellige forfattere, hvis arbejder han tager op til drøftelse. Der er enkelte økonomer, som i reglen får et anerkendende adjektiv med på vejen, når de citeres. Der er omvendt andre, der må finde sig i at blive ledsaget af mindre rosende bemærkninger, når de nævnes.

Det skal sjældent fejle, at f. eks. Haberler eller Nurkse citeres med tilføjelser som *very clear, delightfully explicit* el. lign., og sådanne kapaciteter nøjes ikke med neutralt at fremføre et synspunkt, nej, de »låner deres autoritet til dette synspunkt« (p. 76). Omvendt fejler det næsten ligeså sjældent, at citater fra f. eks. Balogh eller Kindleberger betegnes som »curious«, »deplorably vague« eller i det mindre »rather vague«. Side 77 går det så vidt, at en model (af Hicks vedrørende det tekniske fremskridts indflydelse på henholdsvis eksport og import) først afvises af præses som værende urealistisk, hvorpå det oplyses, at modellen »curiously enough« forkastes af både Balogh og Kindleberger — med nøjagtig samme begrundelse, nemlig, at den er urealistisk. Havde de to herrer i stedet taget modellen til deres hjerte, kan man være helt sikker på, at der også var kommet en syrlig kommentar til *det*.

Jeg føler ikke nogen stærk trang til at optræde som advokat for Balogh. Derimod synes jeg nok, at behandlingen af Kindleberger, som er den hyp-

pigst citerede forfatter i bogen, er en smule unfair. Det viser sig også i valget af citater og i den måde, disse citater beskæres på. Der kan plukkes en hel buket af eksempler herpå, men jeg skal nøjes med at drage nogle få af dem frem til beskuelse:

Side 52, 2. afsnit er der to løsrevne og lidet sigende citater, som tilsyneladende kun anføres for at give præses lejlighed til at bemærke, at Kindleberger er »very unclear« og »difficult to understand«. Jeg finder ikke, at en gennemlæsning af den sammenhæng, hvorfra de er hentet, berettiger til denne dom. (Det ene af citaterne er iøvrigt forkert, dog ikke på en sådan måde, at meningen ændres. Der står »the economists who produce answers to practical problems« medens Kindleberger skriver »the Economics which produces . . . «).

Side 40, 2. afsnit citeres Kindleberger for nogle udtalelser i et appendix vedrørende de politiske forudsætninger for analysen. »The whole treatment in this appendix is rather vague«, siger præses, men glemmer at tilføje, at Kindleberger selv bruger udtrykket: »The treatment is suggestive only«.

Side 83 nederst betegnes et par analogier fra fysiologien, som Kindleberger anfører, af præses som »appealing but dangerous«. Det oplyses ikke, at Kindleberger selv i umiddelbar tilknytning til de citerede sætninger siger: »There are however important differences as well« og »the analogy breaks down at several critical junctures« (Kindleberger: *The Dollar Shortage*, p. 137).

Endelig et eksempel fra side 84. Her er det til en afveksling Samuelson, der får ørerne i maskinen. Han citeres for en udtalelse, som præses finder »surprising«, og sendes ud til højre med følgende salut: »You may very well wonder whether it is only to be understood as a joke«. Der bruges endda den raffinerede teknik, at der ikke sættes anførselstegn omkring udtalelsen, men præses afslører først den rystende kendsgerning, at det virkelig er et citat, med de efterfølgende ord: »That is all and the words are exactly Samuelson's«.

Det turde være en temmelig dristig påstand, at »that is all«, hvis man derved vil give læserne det indtryk, at Samuelson ikke har haft stort andet at sige om dollarknaphedens årsager. I den pågældende arikel siger han fornuftige ting om USA som »pace setter in technological progress . . . and . . . in setting fashions of standard of life«, ting, som præses med større ret kunne have citeret på tidligere steder i kapitel 4. Iøvrigt handler artiklen ikke specielt om dollarknaphed, men om tilpasning af betalingsbalancen ved kursændringer. De bemærkninger, den indeholder om dollarknapheden er nærmest at betragte som en digression fra hovedemnet og betegnes af Samuelson selv som »suggestive rather than exhaustive«.

Jeg skal ikke hente flere tidsler ud af buketten, men vil nøjes med en

stille bøn om, at kommende kritikere af præses' afhandling ikke vil bruge den fremgangsmåde at citere hans konklusioner uden at tage hans egne forbehold med. For det kunne der sandelig komme artige ting ud af.

Dermed er jeg nået til mine afsluttende bemærkninger. Den første af disse skal være, at det virkelig har været mig en glæde at arbejde med denne bog. Det skyldes, at forf. har valgt at behandle et interessant og betydningsfuldt emne, som man altid gerne vil lære mere om, og at han har forstået at behandle det i en inspirerende form, som i høj grad sætter tankerne i sving hos læseren.

Jeg vil gerne tilføje, at arbejdet har været mig en særlig glæde også af en anden grund. Handelshøjskolen er igennem årene kommet i en meget stor taknemmelighedsgæld til Københavns Universitet og ikke mindst til professorerne inden for det rets- og statsvidenskabelige fakultet, hvis bistand vi har måttet trække på ved mangfoldige lejligheder. Jeg er derfor taknemmelig over, at man har givet mig mulighed for at afdrage en ganske lille smule på denne gæld.

Jeg sagde til indledning, at bøger jo har deres skæbne, og jeg gjorde nogle bemærkninger om denne afhandlings historie op til dagen idag. Må jeg slutte med et par ord om dens fremtid, vel vidende, at forf. kun har foragt til overs for folk, der indlader sig på at profetere om fremtiden. Jeg tror nu ikke, jeg løber nogen risiko ved at sige, at der vil blive stor efterspørgsel efter denne velskrevne fremstilling af et så aktuelt og internationalt præget emne som dollarknapheden. Ikke mindst i USA må det forventes, at bogen vil møde betydelig interesse i fagfællers kreds.

Der skulle derfor være de bedste chancer for, at forf. opnår at yde bidrag ikke blot til den teoretiske diskussion om dollarknapheden, men som producent af en eksportvare også til den praktiske afhjælpning af denne knaphed for Danmarks vedkommende. Han opfylder således på den smukkeste måde sine naturlige forpligtelser over for begge sine arbejdsgivere, Københavns Universitet og Danmarks Nationalbank.

Tiden må vise, om forf. også fremtidigt kommer til at tjene to herrer. Hvordan dette end vil forme sig, vil jeg gerne udtale det håb, at denne afhandling vil blive efterfulgt af et fortsat videnskabeligt arbejde.