

## Bog anmeldelser

Anmeldere i dette nr.: Varemægler *Ejvind Dyrberg*, H. D., lektor, cand. polit. *Bjarke Fog*, sekretær, cand. polit. *Jørn Børglum Jensen*, assistent, cand. oecon. *Erik Johnsen*, assistent *Ernst Poulsen*, H. A. & H. D., professor *Edwin H. Spengler*, Ph. D., og lektor cand. polit. *P. P. Sveistrup*.

J. H. Westing, I. V. Fine and Members of the Milwaukee Association of Purchasing Agents: **Industrial Purchasing**. John Wiley & Sons, Inc., New York 1955. 421 sider. \$ 7.50.

I samarbejde med „The Milwaukee Association of Purchasing Agents“ har Universitetet i Wisconsin ladet en række indkøbsspecialister (direktører, indkøbschefer, disponenter og andre fagmænd) udarbejde hver sin detaljerede redegørelse for den specielle gren af indkøbsvirksomheden, hvor vedkommende har sit virke. På grundlag af disse afhandlinger har professor J. H. Westing sammen med sin assistent I. V. Fine opbygget bogen *Industrial Purchasing*.

„Purchasing“ eller det efterhånden mere anvendte udtryk „Industrial Purchasing“ defineres som „the business activity directed to the securing of the materials, supplies, and equipment required in the operations of an organization“. I bogens indledende afsnit afgrænses denne funktions område og objekter, og der redegøres for indkøbets organisation. Derefter foretages en grundig gennemgang af de mange led, hvoraf indkøbsfunktionen består. Dette er bogens vigtigste og mest interessante del. Disse områder analyseres og kortlægges til de mindste detaljer, således som amerikanske lærebogsforfattere har for vane. For den læser, der ikke har nogen praktisk erfaring på det omhandlede felt, er de detaljerede redegørelses dog af en vis værdi.

Et særligt afsnit behandler de specielle

indkøbsformer, der anvendes af statslige og halvstatslige foretagender. Indkøb foretaget af „Governmental Agencies“ i USA har i perioden 1933–1954 tidoblet sig, hvorfor forfatterne har fundet det påkrævet at ofre disse indkøb et særligt afsnit. Fremstillingen tager selvfølgelig – og det gør jo hele bogen – særligt sigte på amerikanske forhold, men de skitserede indkøbsformer minder i det store og hele om de i Europa kendte.

Afsnittet „Forward Buying and Speculation“ omhandler de indkøb, der foretages udover de køb, der netop er tilstrækkelige til at holde virksomheden i gang og behandler bl. a. spekulationskøb og hedging. Også indkøbets juridiske problemer tages op til drøftelse, og selvom afsnittet bygger på amerikansk ret, kan det med udbytte læses af enhver.

Bogens centrale del gennemgår endvidere indkøbets personel, indkøbets budgettering, Public Relations og slutter med en omtale af indkøbsfunktionens grænseområder.

Dermed er bogens videnskabelige indhold i grunden slut. Bogens sidste trediedel har hovedsagelig praktisk interesse og redegør for specielle indkøbsforhold i forbindelse med køb af bl. a. „Major Equipment“ (fabriksanlæg, maskiner etc.), jern og metaller, mineraler, kul og olie, papir, tømmer, kemikalier og emballage samt „scrap“. Gennemgangen af disse varegrupper omfatter produktionen, beskrivelse af varerne, og af afsætningsmetoder og -kanaler. Der kan i disse af-

## Bog anmeldelser

Anmeldere i dette nr.: Varemægler *Ejvind Dyrberg*, H. D., lektor, cand. polit. *Bjarke Fog*, sekretær, cand. polit. *Jørn Børglum Jensen*, assistent, cand. oecon. *Erik Johnsen*, assistent *Ernst Poulsen*, H. A. & H. D., professor *Edwin H. Spengler*, Ph. D., og lektor cand. polit. *P. P. Sveistrup*.

J. H. Westing, I. V. Fine and Members of the Milwaukee Association of Purchasing Agents: **Industrial Purchasing**. John Wiley & Sons, Inc., New York 1955. 421 sider. \$ 7.50.

I samarbejde med „The Milwaukee Association of Purchasing Agents“ har Universitetet i Wisconsin ladet en række indkøbsspecialister (direktører, indkøbschefer, disponenter og andre fagmænd) udarbejde hver sin detaljerede redegørelse for den specielle gren af indkøbsvirksomheden, hvor vedkommende har sit virke. På grundlag af disse afhandlinger har professor J. H. Westing sammen med sin assistent I. V. Fine opbygget bogen *Industrial Purchasing*.

„Purchasing“ eller det efterhånden mere anvendte udtryk „Industrial Purchasing“ defineres som „the business activity directed to the securing of the materials, supplies, and equipment required in the operations of an organization“. I bogens indledende afsnit afgrænses denne funktions område og objekter, og der redegøres for indkøbets organisation. Derefter foretages en grundig gennemgang af de mange led, hvoraf indkøbsfunktionen består. Dette er bogens vigtigste og mest interessante del. Disse områder analyseres og kortlægges til de mindste detaljer, således som amerikanske lærebogsforfattere har for vane. For den læser, der ikke har nogen praktisk erfaring på det omhandlede felt, er de detaljerede redegørelses dog af en vis værdi.

Et særligt afsnit behandler de specielle

indkøbsformer, der anvendes af statslige og halvstatslige foretagender. Indkøb foretaget af „Governmental Agencies“ i USA har i perioden 1933–1954 tidoblet sig, hvorfor forfatterne har fundet det påkrævet at ofre disse indkøb et særligt afsnit. Fremstillingen tager selvfølgelig – og det gør jo hele bogen – særligt sigte på amerikanske forhold, men de skitserede indkøbsformer minder i det store og hele om de i Europa kendte.

Afsnittet „Forward Buying and Speculation“ omhandler de indkøb, der foretages udover de køb, der netop er tilstrækkelige til at holde virksomheden i gang og behandler bl. a. spekulationskøb og hedging. Også indkøbets juridiske problemer tages op til drøftelse, og selvom afsnittet bygger på amerikansk ret, kan det med udbytte læses af enhver.

Bogens centrale del gennemgår endvidere indkøbets personel, indkøbets budgettering, Public Relations og slutter med en omtale af indkøbsfunktionens grænseområder.

Dermed er bogens videnskabelige indhold i grunden slut. Bogens sidste trediedel har hovedsagelig praktisk interesse og redegør for specielle indkøbsforhold i forbindelse med køb af bl. a. „Major Equipment“ (fabriksanlæg, maskiner etc.), jern og metaller, mineraler, kul og olie, papir, tømmer, kemikalier og emballage samt „scrap“. Gennemgangen af disse varegrupper omfatter produktionen, beskrivelse af varerne, og af afsætningsmetoder og -kanaler. Der kan i disse af-

snit hentes mange praktiske oplysninger og en del verekundskab. Men man venter egentlig ikke at finde sådanne oplysninger i denne bog. De hører nærmest hjemme i et vareleksikon.

Industrial Purchasing indeholder essensen af en mængde praktiske erfaringer gjort af specialister, der gennem mange år udelukkende har haft med indkøb at gøre. Det omfattende materiale er bearbejdet videnskabeligt, systematisk og gjort overskueligt, og denne bog er et interessant eksempel på effektivt teamwork mellem videnskaben og det praktiske livs folk.

Bogen vil med udbytte kunne læses af enhver, der har brug for eller lyst til at sætte sig ind i indkøbets mange problemer og er en velkommen forøgelse af den sparsomme litteratur, der hidtil har eksisteret om dette speciale.

*Ejvind Dyrberg.*

Karl-Erik Wärneryd: **Motiv och Beslut i Företagsledningens Marknadspolitik.** P. A. Norstedt och Söners Förlag. Stockholm 1957. 365 sider. Sv. kr. 34,-.

I de senere år har man kunnet glæde sig over en stigende interesse for empirisk forskning inden for driftsøkonomien, og der er fremkommet adskillige vægtige undersøgelser. Som et vigtigt bidrag til vor afsætningsøkonomiske viden foreligger nu K.-E. Wärneryds undersøgelse over afsætningspolitikken inden for 6 udvalgte svenske brancher (bomuldsveverierne, konfektionsindustrien, skotøjsindustrien, automobilbranchen, vaske- og toiletartikelbranchen samt chokolade- og konfekturbranchen). Det omfattende materiale er indsamlet på forbausende kort tid af Wärneryd og hans medarbejdere ved hjælp af en kombination af udsendte spørgeskemaer og interviews.

Det er ikke nogen lille opgave, Wärneryd har stillet sig selv. I stedet for at begrænse sig til nogle afgrænsede pro-

blemer søger han at belyse alle sider af de udvalgte virksomheders afsætningsforhold. Som det angives i forordet søger han at belyse virksomhedernes forventninger, målsætning, deres indstilling over for konkurrenceforholdene, en vurdering af de forskellige konkurrencemidlers effektivitet, virksomhedernes faktiske afsætningspolitik, visse økonomiske forhold inden for foretagendet som eksempelvis kapacitetsudnyttelsen og de faste omkostningers relative størrelse samt endelig den aktuelle konkurrencesituation.

Det er lykkedes at indsamle en imponerende mængde oplysninger om disse forhold, men Wärneryd nøjes ikke med en blot ophobning af materiale. Han har en ganske bevidst hensigt med sit materiale, nemlig at få efterprøvet en række forskellige hypoteser, der opstilles i bogens begyndelse. Disse hypoteser er meget generelt formulerede, og det viser sig da også, at forfatteren for at kunne efterprøve dem ud fra det foreliggende materiale har måttet konkretisere sine hypoteser stærkt. Denne efterprøvning ved hjælp af forskellige statistiske metoder har nødvendiggjort, at Wärneryd i så stor udstrækning som muligt har forsøgt at få svar, der kunne opstilles kvantitativt. Dette gælder eksempelvis effektiviteten af forskellige handlingsparametre, som han formår de forskellige respondenter til at opstille i en bestemt rangorden.

Nu er det jo altid lettere at kritisere en empirisk undersøgelse, end selv at foretage den, men selv om Wärneryd har adskillige kritiske vurderinger af sine metoder og resultater, må læseren dog adskillige gange stille sig lidt skeptisk over for de anvendte metoder. At bede et foretagende opstille en bestemt rangfølge for forskellige konkurrencemidler og derpå anvende materialet til en statistisk bearbejdning, må være en farlig metode.

Anmelderen vil ikke benægte, at der kan fås noget fornuftigt ud af at spørge virksomhederne om, hvad der er vigtigst: