

den måde, man udfører et arbejde på, herunder navnlig team-work.

Men dette underkender dog ikke betydningen af, at de enkelte (muskel)operationer bør udføres hensigtsmæssigt, og den viden, man har om dette aspekt, er stort set samlet i nærværende håndbog.

Erik Johnsen.

G. E. Germane, N. A. Glaskowsky og J. L. Heskett: *Highway Transportation Management.* McGraw-Hill Book Comp. 1963, 478 sider, kr. 75.00.

I U.S.A. kørte i 1962 12 mill. lastvogne. Hvorledes disse vogne klarer godstransporten ad landevejene, er for første gang beskrevet nærmere i denne nye bogs 9 kapitler.

Kap. 2 er viet organisation af fragtruter.

I kap. 3 fortælles om, hvorledes fragtmændene disponerer ved køreplanlægning og materielanskaffelse. Undervejs indflettes eksempler fra placering og drift af fragtmandscentraler i Chicago. Takster og keretider angives.

Kap. 4 omhandler trafik og salg.

Kap. 5. Reklame.

Kap. 6. Regnskaber.

Kap. 7. Ansatte og ansættelsesforhold.

Kap. 8. Kørselspolitik.

Kap. 9. Juridiske spørgsmål.

Bogen er skrevet i lærebogsform med eksempler og spørgsmål samt litteraturhenvisning og index.

Tom Rallis.

Wolfgang G. Friedmann and George Kalmanoff, ed.: *Joint International Business Ventures,* Columbia University Press, New York 1961, 558 s. \$ 15.00.

Nærværende værk fremtræder som slutsten på et imponerende forskningsprojekt, der støttet af Ford Foundation gennem fire år er udført på Columbia University samt rundt omkring i de lande, som udgør undersøgelsens erfaringsgrundlag. At bogen rettelig må betragtes som en syn-

tese af dette forskningsprojekts resultater understreges af, at der som forarbejder er udarbejdet 12 studier over forholdene i enkelte kapitaleksporterende eller -importerende lande. Disse studier er blevet gennemgået af internationale organisationer, regeringsorganer, virksomheder og universiteter, således at projektet i sig selv er et – som det beskedent siges – »modest experiment in international collaboration«.

Internationalt samarbejde i form af direkte investeringer i underudviklede lande med lokal privat eller offentlig kapitaldeltagelse er bogens hovedemne. Denne problemkreds har heldigvis haft til følge, at bogen ikke blot i sig selv repræsenterer et stykke internationalt samarbejde, men også er et udmærket eksempel på tværvideenskabeligt samarbejde. Friedmann og Kalmanoff, værkets redaktører og hovedforfattere, repræsenterer henholdsvis jura og økonomi, men herudover har eksperter inden for områder som lokal og international politik og administration ydet bidrag. Man har herved effektivt lagt afstand mellem sig og den tendens til at anskue de underudviklede landes problemer ud fra en enkelt disciplins indsnævrede synsfelt, der var så fremherskende i udviklingslitteraturens barndom, hvor f. eks. spørgsmålet om et lands udviklingsgrad til skade for forståelsen ofte blev reduceret til et spørgsmål om landets kapitalforsyning.

Når mange eksportvirksomheder interesserer sig for direkte investeringer i underudviklede lande, har det den helt naturlige baggrund, at man her står over for markeder, der inden for mange områder frembyder store vækstchancer, men på den anden side ofte gennem restriktiv importpolitik etablerer barrierer for traditionel eksport. Dette må medføre, at eksportvirksomheder i relativt kapitalfattede lande som Danmark må gøre direkte investeringer i form af *joint ventures* til genstand for særlig prøvelse. Et givet