

John K. Ryans, Jr. and James C. Barker, eds., **World Marketing, A Multinational Approach**, Wiley, London, 1967, 391 sider.

Den pompose titel dækker over en samling på 32 artikler omkring virksomhedens eksportøkonomiske og -administrative problemer. Samlingen har hovedsagelig interesse for amerikansk erhvervsliv, men en del artikler er af så generel natur, at de også kan anvendes her i landet.

Redaktørernes hensigt er at skabe et bilagsmateriale til lærebøger i eksporthandelsproblemer. De har valgt følgende opdeling af problemerne: International markedsføring og virksomhedens almindelige politik, kulturelle og adfærdsmæssige forskelle på »verdensmarkedet«, organisationsproblemer, finansielle problemer, international markedsforskning, distributionskanaler, saunt et afsnit om at få folk i tale, hvor de måtte befinde sig.

Gennem Institut for Udenrigshandel (Eksportinstitutet) er det danske marked godt forsynet med litteratur om disse spørgsmål, så det er begrænset, hvad bogen bringer af nyt her til landet. Men en række specifikke administrative spørgsmål i forbindelse med organisation af udenrigsrelationer får man mulige svar på. I et område, der kommer til at eksplodere forskningsmæssigt over de nærmeste år, opfylder denne fremstilling vel også *sín* opgave: uddybe problemer, der er sporadisk behandlet i de nuværende lærebøger.

Erik Johnsen, red., **Systemproblem, Studentlitteratur, Lund, 968, sv. kr. 12,50.**

En systemmodel består af relaterede elementer. Hvad skal en sådan model anvendes til? Blandt andet til at beskrive en virksomhed med henblik på at lede denne.

Hvorledes bør nu en systemmodel udformes for at opfylde dette formål? Det ved vi ikke. Der er mange forslag. Disse er hver for sig utilstrækkelige egenskaber til styreformål. Der er dog een væsentlig

iagttagelse at gøre på denne mængde af systemmodeller: de synes ikke at modsige hinanden.

Dette betyder, at man kan udlede en række egenskaber som de forskellige forfattere er nogenlunde enige om er nødvendige. Min personlige opfattelse af disse er følgende.

En systemmodel for ledelsesformål må have disse egenskaber:

1. målsætninger formuleret af een eller flere beslutningstagere i det menneske-maskin system, som modellen afbilder, målelige ved systemtilstande.
2. midler (aktiviteter) oplevet som stående til rådighed for beslutningstagerne for målopfyldelse,
3. relationer mellem mål og midler i form af numerisk information,
4. eksplicit formulerede søgeaktiviteter,
5. eksplicit formulerede lereaktiviteter.

Opfatter man disse som nødvendige egenskaber, har man erfaring for at visse specifikke udformninger af disse også kan give tilstrækkelige egenskaber. Men det er naturligvis her der findes en række åbne spørgsmål. Hvorledes skal den information se ud, som kan garantere et styret system, når den udfylder nævnte fem punkter?

Dette har været et slags udgangspunkt for arbejdsgruppen af licentiatstudiet ved *Företagsekonomiska Avdelningen*, Umeå universitet, som har leveret bidragene til denne bog. Man har spurgt sig selv – med udgangspunkt i personlige erfaringer – *hvad er det mest vitale åbne spørgsmål, hvis man akcepterer et system som et sammenhængende hele, som skal bringes under ledelse?* Det er betegnende for indlæggene, at de alle går ud fra systemet, og altså alle akcepterer ovennævnte fem punkter og på denne basis spørger: *Hvad er det svageste led i systemmodellen?* Der er derfor ikke tale om en samling partialanalyser, men en samling forsøg på at belyse et åbent problem i en given systemsammenhæng.