

naturlove og adfærdslove. De sidste er efter hans opfattelse karakteriseret ved, at individet selv skaber sine love.

Der skal ikke i denne omtale gås i detaljer med Herbsts modeldannelser, det skal blot siges, at en fremstilling af denne type må og skal studeres af folk, der er aktivt engageret i socialvidenskab.

Anders Linde, red., *Strategisk Planering*, Bonniers, Stockholm, 1971, 223 s.

Denne bog har undertitlen „Hvad kan, vil og bør virksomheder og andre organisationer gøre nu og i fremtiden.“

Det er en stor mundfuld, men der har også været mange forskere på Företagsekonomiska Institutionen vid Stockholms Universitet om at klare den, ikke mindre end 10.

Efter et forord af institutionens chef, professor *Bertil Näslund*, sammenfatter bogens redaktør hovedindholdet i dette studium. *Lars Åbrell* diskuterer, hvad strategisk planlægning egentlig er, og *Jens Lindberg* går i detaljer med de aktiviteter, man må igangsætte ved strategisk planlægning. *Linde* går videre med en beskrivelse af virksomheden og omgivelsernes krav til denne, mens *Söderman* diskuterer virksomhedens målsætningsproblematik. *Sellstedt* beskriver og vurderer virksomhedens nutidssituation og *Gullander* virksomheden i fremtiden. *Birger Rapp* går ind på informationsbehov og prognosemetoder i relation til strategisk planlægning, mens *Lars Lönnstedt* tager sig af de administrative problemer ved strategisk planlægning. *Leonardz* og *Lars Engwall* analogiserer hvad er strategi og ressourceallokering, og bogen afsluttes så med tre konkrete eksempler samt *Lindes* funderinger over den strategiske planlægnings proces.

Det er en bog, der på den ene eller den anden måde kommer ind på de aspekter, som man i dag anlægger, og som man indtil nu har anlagt på begrebet strategisk planlægning. Baseret på et stof som dette kan vi nu gå videre.

Det er en fremragende statusrapport.

Bengt Rydén, *Fusioner i svensk industri*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm, 1971, 246 s.

Svenskerne i almindelighed og Bengt Rydén i særdeleshed har gennem en årrække vist fusionsproblematikken betydelig interesse.

Nu foreligger den hidtil mest ambitiøse behandling af emnet. Rydén ønsker at kortlægge og årsagsanalysere fusionsvirksomheden i svensk industri fra 1946–1969. Hovedvægten lægges på at belyse, hvorfor fusioner gennemføres.

Efter et indledningskapitel rummer afhandlingens kapitel 2 forfatterens begrebsapparat. Ligeledes beskriver han sine dataindsamlingsmetoder (især dagspressen), og han ræsonnerer sig frem til, at materialet mangler 15–25 % i at være fuldstændigt. Endelig fremlægges det empiriske materiale, som omfatter små 2.000 fusioner i perioden 1946–69.

Kapitel 3 gør rede for fusionsudviklingen i udlandet, hvor man har foretaget undersøgelser, som i mangt og meget minder om den foreliggende. Det viser sig, at i bl.a. USA, Japan, UK og flere EEC-lande har man som i Sverige oplevet en kraftig vækst i industriens fusionsvirksomhed siden slutningen af 1950'erne.

I de to næste kapitler formulerer Rydén sine forudsætninger og hypoteser. Den grundlæggende, nødvendige forudsætning for, at man kan få en fusion og den dertil svarende handel i stand, er den samme som ved enhver anden handel: Købers og sælgers vurdering af byttegenstanden er forskellig. Denne forskel kalder Rydén for værdigabet. Uden værdigab ingen fusion.

Hvilke forhold bestemmer nu forekomsten af et værdigab? Enten må køber øjne samordningsmuligheder (synergi) i form af (1) effektivitetsforbedringer eller (2) markedsfordele gennem konkurrencebegrænsning af den ene eller den anden art. Eller også foreligger der (3) et rendyrket værdigab, som alene beror på forskelle i købers og sælgers viden, risikovurdering, subjektive rente m.v.

Disse tre hypoteser („fusionsteorier“) præciseres og afprøves på det empiriske materiale, hovedsagelig gennem korrelationsanalyser. Analyserne har svært ved at give klare udslag, fordi de faktorer, som udløser fusioner, vel sagtens er så komplicerede og heterogene, at de ikke lader sig indfange i simple funktionssammenhænge og alt andet-lige-forudsætninger m.v. Kun hypotesen om effektivitetsfaktoren synes at finde en vis bekræftelse, mens de øvrige forhold hverken kan bekræftes eller afkræftes af det indsamlede materiale.

Det afsluttende kapitel behandler fusion som et middel til virksomhedsvækst. Det er et betydningsfuldt emne, som tages op. Først behandles kort den sparsomme teori om virksomheders