

Per-Olof Bjuggren & Göran Skogh (red):

Företaget – en kontraktsekonomisk analys

Företagsekonomiska grundkurser brukar börja med en presentation av företaget och dess omgivning. Man utgår från den sk intressentmodellen, där företaget placeras i mitten, omgivet av intressenterna: kunder, leverantörer, banker, konkurrenter, ägare, personal, kreditgivare och den offentliga sektorn (allmänheten). Utifrån denna pedagogiska modell dras riktlinjerna för de kommande studierna upp. Eftersom ett framgångsrikt företagande förutsätter goda relationer med samtliga intressenter, måste utbildningen förmedla kunskaper om hur dessa bäst bör behandlas.

Det förefaller som om Per-Olof Bjuggren och Göran Skogh har haft intressentmodellen som utgångspunkt när de började planera antologin *Företaget – en kontraktsekonomisk analys* (SNS Förlag, Stockholm, 201 s).

Men i stället för att ta gränsen mellan företaget och omvärlden för given, vill Bjuggren och Skogh förklara varför gränsen alls finns. Författarna suddar ut den traditionella gränsen mellan företaget och dess intressenter, och ser tillfälligt allt som en enda sammanhängande väv av transaktioner. Därefter frågar man sig, utifrån en kontraktsekonomisk analys, var gränsen mellan företaget och intressenterna *borde* gå. Med andra ord: vilka

verksamheter kan effektivast bedrivas inom företaget, lydande under ett hierarkiskt beslutssystem, och vilka verksamheter kan effektivast bedrivas utanför företaget, och följaktligen köpas/kontrakteras på en marknad? Föga överraskande kommer författarna fram till att gränserna bör gå just där de faktiskt går. Synsättet är att normer och lagar i efterhand anpassar sig till vad som är ekonomiskt rationellt. Facit finns redan. Uppgiften blir att förklara varför det givna svaret är det bästa svaret.

Nu är det inte så enkelt för en redaktör att stöpa de övriga författarnas bidrag i den tänkta formen. Detta märks också i den här boken: Författarna utgår från sina egna forskningsparadigm, och analyserar det tilldelade problemet med sina metoder. När sedan redaktörerna försöker sammanfoga de inte helt enhetliga delarna till en helhet, känns korsreferenserna mellan kapitlen ibland påklustrade. Detta behöver i och för sig inte vara någon nackdel: Bjuggrens och Skoghs inledande trettio sidor om vad transaktionskostnader egentligen är, och vad de innebär, känns för en nationalekonom nästan väl pedagogiskt uppstrukturerade. En lika rigorös tillämpning av transaktionskostnadsanalysens ABC i de nio följande "fallstudierna" hade antagligen varit tråkigare att läsa, än de mer självständiga bidrag boken nu innehåller. Nio författare presenterar i nio uppsatser forskningsresultat utifrån en mer eller mindre explicit transaktionskostnadsansats, där det gemensamma är en inriktning mot företaget och dess relationer med omvärlden.

Sålunda behandlas frågan om vilken ägandeform som är effektivast/hur anskaffning av eget kapital går till, liksom företagens bankrelationer/anskaffning av lånat kapital. I en uppsats diskuteras varför det kan förekomma såväl kontant köp som avbetalningsköp, leasing och hyra vid anskaffning av samma vara. I en annan uppsats diskuteras hur prissättning går till och i ytterligare en uppsats disku-

teras detaljhandelsledet och relationen till kunderna, inklusive uppbyggnaden av varumärken och goodwill.

En uppsats analyserar frågan om var i produktionskedjan gränsen mellan företaget och omvärlden bör dras, dvs hur långt företaget ska integrera uppåt och nedåt. En annan uppsats analyserar hur styrningen inom företaget sker, i ett spektrum från direkt hierarkisk ordergivning till interna marknader. Slutligen finns en uppsats där anställning av arbetskraft analyseras såsom ett kontrakt om lön, riskfördelning och arbetsinsats mellan arbetstagare och arbetsgivare, liksom en uppsats om skydd för innovationer (t ex patent).

Gemensamt för uppsatserna är att författarna utgår från att alla transaktioner mellan olika aktörer är förenade med vissa kostnader – transaktionskostnader. För att minimera dessa etableras normer och sedvanor, kort- eller långsiktiga kontrakt tecknas, och i extremfallet förenas aktörerna inom samma företag. Resultatet är en bok som ställer invanda ekonomiska begrepp på huvud – och sedan ställer tillbaka dem på samma plats, fast med en förklaring. För dem som tidigare inte bekantat sig med transaktionskostnadsanalys/kontraktsekonomi är detta utan tvivel en mycket nyttig bok.

Fil kand *MATS BERGMAN*
Institutionen för nationalekonomi
Umeå universitet