

# FÖRE TAGET

*—en kontraktsekonomisk  
analys*

---

*Per-Olof Bjuggren och  
Göran Skogh (red)*

**SNS**  
FORLAG



# FÖRETAGET



# FÖRETAGET

---

—*en kontraktsekonomisk  
analys*

---

|                                   |                            |
|-----------------------------------|----------------------------|
| Per-Olof Bjuuggren ( <i>red</i> ) | Göran Skogh ( <i>red</i> ) |
| Bengt Assarsson                   | Göran Millqvist            |
| Lee Davis                         | Bodil Thordarson           |
| Lars Lindkvist                    | Eskil Wadensjö             |
| Håkan Lindgren                    |                            |

SNS Förlag

SNS FÖRLAG  
Sköldungagatan 2  
11427 Stockholm  
Telefon 08-23 25 20

SNS Studieförbundet Näringsliv och Samhälle

(SNS — Center for Business and Policy Studies)

SNS vill sprida kunskap om ekonomiska och sociala förhållanden samt vara ett obundet forum för öppet utbyte av idéer i ekonomiska och sociala frågor mellan personer i näringsliv, politik och offentlig förvaltning, intresseorganisationer, media, universitet och högskolor.

SNS verkar genom forskning och utredningar, bokutgivning, seminarier och konferenser samt möten i lokala grupper i Sverige och utlandet.

Verksamheten finansieras genom medlemsavgifter, företagsabonnemang, forskningsanslag, uppdragsarvoden och bokförsäljning.

SNS är fristående i förhållande till politiska partier och intressegrupper, men har nära kontakt med universitet och högskolor samt motsvarande forskningsorganisationer i andra länder.

SNS grundades 1948 som en oberoende sammanslutning av personer i näringslivet med intresse för samhällsfrågor. Organisationen har för närvarande 4 000 individuella medlemmar i 40 lokalgrupper (varav 8 i utlandet) samt ca 135 företagsabonnenter, däribland svenska börsbolag och banker, utlandsägda och kooperativa företag samt statliga företag och myndigheter.

Per-Olof Bjuggren/Göran Skogh (red)

*Företaget — en kontraktsekonomisk analys*

1:a upplagen

1:a tryckningen

© 1989 Författarna och SNS Förlag

Omslag: Finn Nyeboelle

Sättning: Gyllene Snittet AB

Tryck: Graphic Systems AB, Göteborg 1989

ISBN 91-7150-327-7

# Innehåll

Förord 7

## Del I Introduktion

1. Sammanfattning 11  
*Per-Olof Bjuggren och Göran Skogh*
2. Transaktionskostnadsansatsen 21  
*Göran Skogh och Per-Olof Bjuggren*
3. Kontrakt och konventioner 35  
*Göran Skogh*

## Del II Ägande och kontroll

4. Företagsformer och effektiv kontroll 55  
*Per-Olof Bjuggren och Bodil Thordarson*
5. Styrning i storföretag 69  
*Lars Lindkvist*
6. Bankrelationer under 1900-talet 85  
*Håkan Lindgren*
7. Vertikal integration 105  
*Per-Olof Bjuggren*
8. Leasing som anskaffnings- och finansieringsform 120  
*Göran Millqvist och Per-Olof Bjuggren*

## Del III Anställda och kunder

9. Anställningskontraktet 137  
*Eskil Wadensjö*
10. Skydd för innovationer 151  
*Lee Davis*
11. Prissättning i den svenska tillverkningsindustrin:  
en empirisk undersökning 159  
*Bengt Assarsson*
12. Distributionsledet 176  
*Göran Skogh*

Litteratur 189

Register 203

Författarna 205





# Förord

Forskningen om företaget har under de senaste decennierna utvecklats snabbt inom olika vetenskaper som spelteori, företagsekonomi, nationalekonomi och juridik. Ett gemensamt drag i teorierna är att ett kontrakts-ekonomiskt synsätt gjort sig alltmer gällande.

I denna bok sammanfattar några framstående forskare den kontrakts-ekonomiska analysen. Tillämpningar görs på svenska förhållanden. Syftet är att utifrån några enkla principer förklara företagets roll i näringslivet och att presentera den rika internationella litteraturen för en svensk publik.

Arbetet med boken har skett inom ramen för SNS forskning under ledning av undertecknad. Som medredaktör har jag haft Per-Olof Bjuggren. Medförfattarnas stora intresse har gjort det redaktionella arbetet lärorikt och stimulerande.

Utöver författarna är det många som bidragit med synpunkter. Av dessa vill vi speciellt tacka Barbro Anell, Boel Flodgren, Ingemund Hägg, Peter Högfeldt, Hans Jansson, Gunnar Karnell, Carl Martin Roos och Ingemar Ståhl, som läst och kommenterat manuskript i olika stadier. Heléne Hardebring har tjänstvilligt och snabbt bistått med en mängd utskrifter.

Finansiellt stöd har mottagits av Fondet for Dansk-Svensk Samarbejde, Forum för Rättsekonomi, Salén-stiftelsen och Jan Wallanders stiftelse.

*Göran Skogh*

Projektledare vid SNS



# Del I

## Introduktion



# *1. Sammanfattning*

## 1.1 Syfte

Transaktionskostnadsanalys är en del i den nya ekonomiska teori som försöker förklara institutioner, spelregler, kontrakt och informella bindningar mellan parterna i ekonomin. Teorin har utvecklats inom olika samhällsvetenskaper som företagsekonomi, nationalekonomi, ekonomisk historia och juridik. Den delen av transaktionskostnadsanalysen som behandlar avtal och olika former av informella överenskommelser och bindningar benämns ofta kontraktsekonomisk analys. Nedan använder vi begreppen kontraktsekonomisk analys och transaktionskostnadsanalys som synonymer.

Syftet med denna bok är att tillämpa kontraktsekonomisk analys på företagets problem. Med "företag" avser vi juridiska personer såsom aktiebolag, handelsbolag och ekonomiska föreningar med fullmakt att sluta avtal med finansiärer, anställda, leverantörer, kunder etc. Avsikten är att förklara de avtal, spelregler och normer som gäller mellan dessa aktörer.

Analysen ger oss nya möjligheter att förstå samarbetsformerna i näringslivet. Denna kunskap har stor praktisk betydelse. Ledningen i företag ställs ständigt inför problem gällande lämplig form för samverkan: Skall finansieringen ske genom eget eller lånat kapital? Skall företaget integreras bakåt för att få säker tillgång till råvaror eller skall det nöja sig med leveransavtal och lita till etablerade relationer med gamla leverantörer? Skall maskiner köpas eller leasas? Skall fristående konsulter anlitas eller skall företagets anställda utföra ett visst arbete? Vilken prissättning skall tillämpas gentemot nya respektive gamla kunder? Vilket kontrakt skall upprättas för att främja forskning och utveckling? Skall försäljningsverksamheten vara en del av företaget eller skall den ske via grossister eller genom franchisingavtal?

Kombinationsmöjligheterna med mer eller mindre decentraliserade företag, självständiga marknadsaktörer, deläggande och informella bindningar är mycket stora. Det finns därför många nya lösningar att upptäcka för den innovativa organisationen. Vår bok kan förhoppningsvis underlätta den innovativa processen genom att ge en enhetlig struktur åt problemen och genom att påvisa generella för- och nackdelar med olika samarbetsformer under varierande betingelser.

Medan ingenjörens uppgift är att förbättra tekniken är det ekonomens, företagsjuristens och administratörens uppgift att finna lösningar så att koordinationen mellan olika aktörer är så effektiv som möjligt. Kombinationsrikedomen innebär att det finns stort utrymme för organisatoriska och kontraktuella förbättringar. Ett klassiskt exempel på en viktig sådan innovation är ägarandelar med begränsat ansvar. Aktiens begränsade ansvar möjliggjorde en marknad för kapitalfinansiering, riskspridning och kontroll, vilket kanske var väl så viktigt för industrialismens genombrott som någon enskild teknisk uppfinning. Trots stor potential till institutionella förbättringar har forskningen varit blygsam, åtminstone jämfört med de stora satsningarna inom naturvetenskap och teknik. Under de senaste två decennierna har det emellertid växt fram en omfattande litteratur och teoribildning om företagens kontraktsbildning. De stora framsteg som gjorts, och som görs i snabb takt, gör det angeläget med en svensk presentation av forskningen.

Den offentliga regleringen av näringslivet gör att skatterättsliga och arbetsrättsliga överväganden tar stor plats i företagets bedömning av kontrakts- och samarbetsformer. Detta bör emellertid inte skymma att organisatoriska lösningar också har andra skäl — även i en värld utan skatteasymmetrier och MBL måste företagen ta ställning till hur omfattande och ingående samarbete som skall etableras med olika parter. Det är m.a.o. angeläget att de samarbets- och kontraktsformer som uppkommer utan offentlig reglering eller annat yttre tvång analyseras. Vi avgränsar oss till lösningar som uppkommer spontant och genom frivilliga överenskommelser och bortser, med några få undantag, ifrån skatte- och arbetsrättsliga effekter. En juridisk analys saknas också. Anledningen är att vi vill tränga ett steg djupare — juridiken konfirmerar, eller ingriper i, de samarbetsformer som uppkommit genom sedvänja och frivilliga överenskommelser. Vi vill förklara varför man över huvud taget samarbetar, ingår långvariga förpliktelser och bildar företag. Den rättsliga överbyggnaden är därför av sekundärt intresse.

## 1.2 Kontraktsekonomisk analys

I *kapitel 2 och 3* behandlas den kontraktsekonomiska analysens grunder. En terminologi som är gemensam för de följande kapitlen presenteras.

Ett grundläggande antagande i analysen är att aktörerna i ekonomin kan förbättra situationen för sig själva genom handel och genom samverkan med andra. Vinsten realiseras emellertid inte utan vidare. Anledningen är förekomsten av transaktionskostnader, dvs. kostnader för att söka motpart och bedöma alternativ, kostnader för att förhandla och utforma överenskommelser och kostnader för att kontrollera att ingångna avtal följs. Den mänskliga hjärnan har också begränsad förmåga att överblicka alla alternativ och konsekvenser.

För att reducera transaktionskostnaderna kan parterna välja att byta med samma part upprepade gånger. Upprepning kan resultera i en regelbundenhet i samarbetet, vilken kan ta formen av spelregler eller sociala institutioner. Upprepningen medför också en bindning och utsatthet — om relationen avbryts går parterna miste om avkastningen av den investering som gjorts i relationen.

Problemet med transaktionskostnader kan också ses som ett koordinationsproblem: Aktörerna i ekonomin har vissa resurser som de önskar omvandla till konsumtion. För detta krävs en koordinering med andra. Genom byten och handel utväxlas rättigheter mot skyldigheter, vilka parvis koordinerar aktörernas agerande. Marknaden är en institution för sådan koordinering. Genom försäljning överläts knippen av rättigheter och skyldigheter. Inom företaget fördelas också rättigheter och skyldigheter för koordinering av aktörernas agerande.

De villkor som gäller i arbetslivet är ofta informella och ospecificerade. En tankegång i transaktionskostnadsanalysen är att sådana "implicita kontrakt" har ett innehåll som är analogt med juridiskt bindande kontrakt. Det förklarar varför transaktionskostnadsanalys ofta kallas för kontraktsekonomisk analys. Med "kontrakt" avses då inte bara juridiskt bindande avtal utan också överenskommelser av mer obestämbar art samt sedvänja och förväntningar som styr aktörernas beteende.

I den kontraktsekonomiska analysen ställs ofta två extrema typer av koordinerande institutioner mot varandra. Den ena är en idealiserad marknad med atomistiska aktörer, konkurrens och homogena varor. Koordineringen sker via priser. På denna marknad är sök- och kontraktskostnaderna obefintliga. Kontrollproblemen antas lösta. Köpare och säljare är anonyma

och det föreligger inga långvariga bindningar mellan aktörerna. Den andra extremen är hierarkin med central ledning, styrning genom order och långvariga bindningar mellan aktörerna.

Valet mellan marknad respektive hierarki beror på transaktionskostnaderna i marknaden respektive hierarkin. Prisstyrning via marknader har uppenbara fördelar när det föreligger många konkurrerande köpare och säljare till homogena produkter med standardiserade kontrakt. Exempel är stapelvaror och värdepapper som aktier och obligationer. Men på många marknader finns stora transaktionskostnader, varför det kan vara en fördel att upprepa transaktionerna och binda upp parterna över tiden. En långtgående form är den vertikala integrationen där köpare och säljare inordnas i samma företag.

Vinsten av att organisera verksamheten i ett företag är tvåfaldig. Genom att inordna verksamheten i en enhet med gemensam vinst begränsas för det första stridigheter om överskottets fördelning. Genom anställningsförhållandet uppnås för det andra en långvarig bindning som möjliggör kontroll. Men samtidigt har företaget sina interna transaktionskostnader, varför det speciellt i den stora organisationen kan vara till fördel att decentralisera, tillämpa resultatredovisning och prestationslöner, samt att skilja ut det som lämpligen koordineras via marknader.

Transaktionskostnader medför att verklighetens kontrakt alltid är ofullständiga. Därmed måste det enskilda avtalet kompletteras med ansvarsreglering. En möjlighet är att en tredje part vid uppkommen konflikt reglerar ansvaret. Ett andra alternativ är att parterna innan de genomför enskilda avtal sluter ett "konstituerande" kontrakt med regler för fortsatt samverkan och kontroll. En tredje möjlighet är att följa sedvänja, handelsbruk och konventioner. Sådana kan uppkomma spontant utan konstituerande kontrakt och kan under vissa betingelser leva kvar utan kontrollåtgärder.

För att bedöma alternativa reglers effektivitet analyseras frivillig ansvarsfördelning mellan parter i en hypotetisk värld utan transaktionskostnader. Effektiva regler placerar risker mellan parterna med hänsyn till deras respektive riskaversion och möjligheter att sprida risk, exempelvis via försäkring. Om t.ex. kapitalisten/ägaren har större resurser och bättre möjligheter att sprida risk än den anställde talar det för regeln att företagaren agerar som "försäkringsgivare" gentemot den anställde. Traditionellt är det också i första hand ägarens inkomst eller förmögenhet som påverkas av företagets framgångar och motgångar, medan den anställde har fast lön.



Med fast lön begränsas emellertid den anställdes incitament att vidta de åtgärder som maximerar företagets vinst. Därmed uppkommer ett kontrollproblem.

Det är ett generellt problem att aktörerna i ekonomin kan finna enskilda fördelar på andras bekostnad. Därför måste efterlevnaden av accepterade regler kontrolleras. Brott måste sanktioneras. En möjlighet är offentlig rättsskipning vid avtals- och regelbrott. Aktörerna kan också genom självpåtagen kontroll skapa trovärdighet, t.ex. genom utställda panter och säkerheter samt genom investering i goodwill.

### 1.3 Ägande och kontroll

I del II analyseras olika aspekter av ägande och kontroll av företag. Ett grundläggande problem i alla kollektiv med många medlemmar är att enskilda individer kan få fördelar på andras bekostnad. När ett företag bildas måste därför stiftarna ta ställning till regler om ansvar, resultatdelning, överlåtelse av ägarandelar och kontroll. Det konstituerande avtalet sker enklast genom val av en etablerad associationsform, eventuellt kombinerat med tillägg. I *kapitel 4* diskuteras de alternativa företagsformernas lämplighet för olika verksamheter.

Aktiebolagsformen är lämplig för företag med ett stort kapitalbehov. Kapitalets storlek och risktagandet motiverar en spridning av ägandet. Men det spridda ägandet ger företagsledningen möjligheter att skaffa sig fördelar på uppdragsgivarnas, dvs. ägarnas bekostnad. Ägarnas möjligheter att styra och övervaka företagsledningen begränsas bland annat av den skillnad i tillgång till information som finns mellan parterna. Den marknad för kontroll som en andrahandsmarknad för aktier representerar spelar en viktig roll som bevakare av aktieägarnas intressen.

I andra företagsformer, som handelsbolag och ekonomiska föreningar, finns det ingen andrahandsmarknad för ägarandelar. Det ställs därför större krav på samarbete mellan ägarna. Gemensam ideologi kan vara en viktig faktor ifall ägandet är spritt. Det obegränsade ansvaret för företagets ekonomiska förpliktelser, vilket karakteriserar handelsbolaget, gör denna företagsform bäst lämpad i de fall där humankapitalet utgör en viktig insatsfaktor.

Styrningen av många storföretag sker via en intern "kapitalmarknad" där de olika enheterna efterfrågar kapital från koncernledningen. Den kontraktsekonomiska analysen har här ett stort tillämpningsområde, vilket

behandlas i *kapitel 5*. Internt inom företaget kan man särskilja marknadsstyrning, byråkratisk styrning och samstyrning som alternativa koordinationsformer. Genom kombinationer av koordinationsformer och organisationsstruktur kan företagets styrfilosofi beskrivas och analyseras i kontraktsekonomiska termer. I detta sammanhang intar redovisningssystemet en central roll. Budgetprocessen kan ske som en förhandling som resulterar i ett kontrakt mellan koncernledning och enhetsledningar. I uppföljningen av resultatet sker en tolkning av hur parterna fullföljt sina förpliktelser. Det förklarar bland annat betydelsen av "hårda", kvantifierbara redovisningsdata.

Det är inte enbart ägarna som riskerar sitt kapital ifall ett företag går dåligt. Det gäller också t.ex. anställda och kreditgivare, som har krav på företaget i form av långfristiga lån. Bankerna har därför ett intresse av att kontrollera verksamheten. Det finns emellertid inte samma möjligheter för banker att agera via bolagsstämmor och genom marknadsaktioner, eftersom de inte tillåts äga aktier. Det är en förklaring till varför det utvecklas en långvarig relation mellan bankerna och deras kunder. Jämfört med en finansiering via aktiemarknaden ger ett kreditbaserat system som det svenska upphov till mycket långa bindningar med inslag av släktskap och personliga nätverk. I *kapitel 6* beskrivs och analyseras affärsbankernas kundrelationer under 1900-talet.

Vid vertikal integration sker samordning av olika förädlingsled inom ramen för ett företag. Alternativet är koordination via avtal mellan fristående parter. I *kapitel 7* behandlas den kontraktsekonomiska analysen av vertikal integration. Analysen tillämpas på svensk massa- och pappersindustri. Denna bransch ger prov på både omfattande vertikal integration och olika kontraktslösningar mellan självständiga leverantörer och kunder. Traditionella förklaringar till vertikal integration är baserade på monopolteori och/eller teknologisk interdependens mellan förädlingssteg. Dessa omständigheter förklarar emellertid inte den koncentration av ägande som vertikal integration innebär. I princip finns det nämligen inget som hindrar att fördelar av teknologisk interdependens och monopol kan uppnås via kontrakt mellan självständiga parter. Svaret står i stället att finna i de incitamentskillnader som finns mellan separata parter och internt i organisationer med samma ägare.

Frågan om ägande och kontroll gör sig också gällande vid anskaffning av kapitalföremål. Köp, hyra och leasing är alternativa förfogandeformer som

studeras i *kapitel 8*. Köpet ger äganderätt. Hyra (operationell leasing) innebär begränsad upplåtelse av nyttjanderätt. Vid finansiell leasing kombineras långvarig nyttjanderättsupplåtelse med rättsverkningar som är mycket näriliggande avbetalningsköpet. Valet mellan hyra och köp beror bland annat på den tid upplåtelsen avser. Viktigt är också hur specifikt förmögenhetsobjektet är. Om det inte finns någon näriliggande alternativanvändning skapas ett beroendeförhållande, vilket talar för ägande.

Vad som främst skiljer finansiell leasing från avbetalningsköpet är att vid avbetalning tillfaller föremålets restvärde användaren. Om användaren i stor utsträckning påverkar restvärdet talar det för avbetalningsköp. På en perfekt fungerande kreditmarknad finns det inga skäl till varför hyra eller finansiell leasing skulle föredras enbart ur finansieringssynpunkt. Asymmetrier på kreditmarknaden i form av skatter och avdragsmöjligheter, kreditrestriktioner och transaktionskostnader har dock betydelse för valet av finansieringsform.

## 1.4 Anställda och kunder

Del III behandlar företagets kontrakt med anställda, kunder och i någon mån med konkurrenter. I *kapitel 9* diskuteras anställningskontraktet och de lagar och avtal som reglerar förhållandena på arbetsplatserna. De långa anställningarna dominerar på arbetsmarknaden. Flyttningskostnader, företagsspecifika kunskaper och ofullständig information om den anställdes prestationer är några faktorer bakom de långa kontrakten. Typiskt för arbetsmarknaden är också att löner och lönerelationer är stabila över tiden. En förklaring är arbetstagarnas riskaversion, dvs. att företagen garanterar de anställda viss inkomst och således agerar som försäkringsgivare gentemot de anställda. En annan förklaring är att bristfällig information om de anställdas prestationer samt investeringar i humankapital gör det fördelaktigt med långsiktigt fastställda lönesystem.

Den kontraktsekonomiska analysen klargör också fackföreningars funktion. Fackföreningen ses i kontraktsteorin som en agent för de anställda i samband med utformning av standardiserade kollektivavtal och som part och uttolkare av explicita och implicita regler i företaget.

Företagets möjligheter att skydda innovationer och kunskap från plagiering beskrivs i *kapitel 10*. Patent är en metod. Företagen skyddar sig också på en rad andra sätt. Ett är att hemlighålla innovationer för att uppnå ett tidsmässigt försprång gentemot konkurrenterna. Alternativt kan man sluta

samarbetsavtal eller licensavtal med potentiella konkurrenter. Distributionsavtal kan kombineras med utbildning, marknadsföring, reklam och serviceåtagande, vilka kan syfta till att öka marknadsandelen, men också till att kontrollera distributionsledet och skydda kunskapen. Andra typer av avtal gäller de anställda, dels för att förmå dem att stanna kvar i företaget och dels för att hindra dem från att sprida information till konkurrenter. En ytterligare möjlighet är att ge de anställda rätt till avkastningen av innovationer för att på så sätt stimulera till uppfinningsrikedom.

Enligt den mikroekonomiska pristeorin varierar priser med utbud och efterfrågan även på kort sikt. Teorin har sedan länge kritiserats, och empiriskt har man kunnat konstatera prisstelhet och enkla tumregler vid prissättning. I *kapitel 11* presenteras en empirisk undersökning om prissättningen i svensk tillverkningsindustri. Förklaringen till prisstelheten är enligt transaktionskostnadsteorin att företagen utvecklar långvariga relationer med ett begränsat antal kunder. Mellan köpare och säljare finns i sådana bilaterala relationer ett utrymme för förhandling där prissättningen är betydelsefull för vinstens fördelning. För att förhindra omförhandlingar och uppsplitande konflikter ändras priserna främst utifrån enkla tumregler och normer som båda parter kan acceptera. Däremot avstår parterna från att ändra priserna vid kortsiktiga fluktuationer i efterfrågan.

Sammantaget är de empiriska resultaten konsistenta med transaktionskostnadshypotesen för företagens prissättningsbeteende. Företag som har långvariga kundförbindelser har också mindre flexibla priser än andra företag. En majoritet av företagen är företag i bilaterala relationer. Deras priser reagerar mycket långsamt på förändringar i efterfrågan. Resultaten är inte enbart företagsekonomiskt intressanta utan också värdefulla i ett makroekonomiskt perspektiv.

I *kapitel 12* analyseras avslutningsvis detaljhandelsledet och relationerna till konsumenterna. Konkurrensen om kunderna ger upphov till speciella kontrollproblem. Långvariga fasta bindningar mellan köpare och säljare saknas. I stället utvecklas en rad mekanismer och institutioner för att begränsa transaktionskostnaderna. En sådan är principen om kontant betalning. Företagen bygger upp goodwill och varumärken. Mellanhändernas huvudsakliga funktion är att reducera sök-, kontrakts- och kontrollkostnaderna. Bristande insikt i hur marknadens egna informations- och kontrollmekanismer fungerar har medfört en marknadsrättslig lagstiftning som i vissa avseenden kan ifrågasättas.

## 1.5 Relationen till andra företagsteorier

Den kontraktsekonomiska teorin tar sin utgångspunkt i mikroekonomisk teori, men samtidigt skiljer den sig från mikroteorin på många väsentliga punkter. Den viktigaste skillnaden är att den kontraktsekonomiska teorin försöker förklara de institutioner som tas för givna i den mikroekonomiska pristeorin.

I mikroteorin är företaget beskrivet som en teknologiskt given produktionsprocess där insatsvaror förvandlas till produkter. Denna beskrivning av företaget passar i en modell som har som främsta syfte att förklara sambanden mellan utbud, efterfrågan och priser på marknader. Däremot ger den ingen god bild av företaget som organisation eller juridisk person. Teorin kan inte besvara frågor om varför det finns olika företagsformer eller varför vissa företag tillverkar och förädlar själva, medan andra handlar med fristående leverantörer och kunder. I detta avseende kompletterar den kontraktsekonomiska analysen mikroteorin.

Antagandet om rationella nytto-maximerare tillämpas i den kontraktsekonomiska analysen i modifierad form; rationaliteten är begränsad i den meningen att alla alternativ inte kan bedömas. Det medför att aktörerna i ekonomin följer vissa spelregler, konventioner eller tumregler. En sådan kan vara att företaget inte höjer priset eller att ägarna inte ingriper i verksamheten så länge marginalen är "tillräcklig". Tanken på satisfieringsmål i stället för maximering är typiskt för "behaviouristiska" teorier om företaget (Cyert & March, 1963). Så tillvida har kontraktsteorin en beröring med den behaviouristiska skolan.

Den kontraktsekonomiska teorin kan också ses som en utveckling av den s.k. intressentmodellen. En grundtanke i intressentmodellen är att företaget utgör ett system av beteenden mellan de personer som utgör företags intressenter. Varje intressent, eller grupp av intressenter, mottar belöningar i utbyte mot dennes bidrag till organisationen. Intressenten stannar kvar i organisationen så länge belöningarna överstiger uppoftfringarna. Verkställande direktören intar en central ställning som förhandlare och medlare. Ett villkor för företags fortlevnad som organisation är därför att ett fortsatt ömsesidigt utbyte ter sig fördelaktigt för alla parter i systemet (Rehman, 1964). En brist i den ursprungliga intressentmodellen är att den inte klargör hur verkställande direktörens möjligheter att förhandla med olika intressenter är reglerade. Ägare, kunder och anställda har olika styrka i sina argument och i sin förhandlingsposition (Hägg, 1982). Nedan kommer

vi att klargöra och analysera dessa skillnader. Den kontraktsekonomiska analysen knyter också an till nätverksteori sådan den utvecklats av den s.k. Uppsalaskolan (Hägg och Johansson, 1982).

I den kontraktsekonomiska analysen beskrivs företaget som en juridisk person. Kopplingen till det juridiska språket är karaktäristiskt. Köp ses som överlåtelser av rättigheter och skyldigheter. Överenskommelser och bindningar beskrivs som kontrakt. Fördelen härmed är den analogi som kan göras mellan det implicita och relativt okända och det explicita och identifierbara regelsystemet. Därav följer emellertid inte att den kontraktsekonomiska analysen är detsamma som juridisk analys. I juridisk analys systematiseras gällande rätt, vilket inte sker i den kontraktsekonomiska analysen. Den ekonomiska kontraktsteorin ger heller inte en analys av de juridiska konsekvenserna av olika kontrakt. Däremot kan den kontraktsekonomiska teorin bidra till en förståelse för de kontrakt och spelregler som uppkommer frivilligt i ekonomin. I den mån dessa är kodifierade i lag bidrar teorin till kunskapen om det juridiska systemet. Kontraktsteorin kan också säga en hel del om hur lagstiftningen påverkar ekonomin och relationerna mellan dess aktörer.

## 2. *Transaktionskostnadsansatsen*

### 2.1 Vinsten av byten och samverkan

I detta och nästa kapitel presenteras den kontraktsekonomiska analysen. En grundläggande förutsättning i analysen är att det finns individer eller grupper av individer (aktörer) som kontrollerar vissa tillgångar. Tillgångarna utnyttjas för att maximera den egna nyttan. Det sker i samverkan med andra, en samverkan som kräver byten. Byten och handel kan vi observera i alla kulturer, utom i det absoluta självhushållet där allt produceras för eget bruk. En orsak till byten är vinsten av *arbetsdelning*.<sup>1</sup> Arbetsdelning kan ske i grupp eller enskilt. Ett jaktlag kan t.ex. få större fångst än enskilda jägare. Men för att alla i laget frivilligt skall ansluta sig krävs en överenskommelse om byte av arbetsinsatser mot andel i resultatet. Enskild arbetsdelning genom specialisering ger likaså produktivitetsvinster, men samtidigt en ansamling av en specifik produkt och brist på andra. Handel är därför en förutsättning för arbetsdelning. En annan anledning till byten och handel är att individerna har olika preferenser. Även om tillgångarna är lika fördelade kommer individerna, om de värderar varorna olika, normalt att kunna vinna på byten.<sup>2</sup>

Det faktum att samverkan, byten och handel kan öka aktörernas nytta är inte tillräckligt för att transaktioner dem emellan skall komma till stånd. Det finns många omständigheter som försvårar transaktioner; det föreligger alltid *transaktionskostnader*. En grundläggande tanke i den kontraktsekonomiska analysen är att transaktionskostnader kan förklara spelregler och sociala institutioner som marknader och företag.

## 2.2 Transaktionskostnader

Transaktionskostnaderna kan indelas i sökkostnader, kontraktskostnader och kontrollkostnader (Alchian och Allen, 1974). I sökkostnaderna ingår kostnader för att finna motpart samt kostnader för information om priser, villkor och kvaliteter. I kontraktskostnaderna inkluderas kostnader för att förhandla och att upprätta kontrakt. Kontrollkostnaderna är en följd av risken att motparten inte fullföljer överenskommelsen.

Denna indelning är ändamålsenlig, men det bör redan nu noteras att det inte finns några vattentäta skott mellan de olika kategorierna. I sökandet kan t.ex. ingå att finna en part som är trovärdig och kontrollerbar. Ju mer noggrann man är vid upprättandet av kontraktet desto lättare kan det vara att övervaka avtalet. Det finns alltså ett ömsesidigt beroende mellan de olika transaktionskostnadsslagen.

Indelningen av transaktionskostnaderna kan också göras i kostnader *ex ante* och *ex post*. Sök- och kontraktskostnader föreligger före transaktionens genomförande, varför de är av *ex ante* typ, medan problem med kontroll och genomförande uppkommer *ex post*. I likhet med vad som sagts om sök-, kontrakts- och kontrollkostnaderna finns ett ömsesidigt samband mellan transaktionskostnader *ex ante* och *ex post*. Genom att från början väl specificera ett kontrakt och genom att utställa goda säkerheter kan kostnader *ex post* begränsas.

Det föreligger också ett samband mellan produktionskostnader och transaktionskostnader. Om t.ex. en vara paketeras på ett visst sätt kan den vara lättare att saluföra och kontrollera. På motsvarande sätt medför löpande-band-principen att produktionen sker efter klart definierade och kontrollerbara moment, vilket underlättar prissättning (ackord) och kontroll av resultat.

Om det vore så att alla aktörer kände varandra och hade perfekt kunskap om priser och varors egenskaper skulle det inte finnas några transaktionskostnader *ex ante*. Kunde man dessutom kontrollera eller lita på varandra utan minsta problem så skulle det heller inte föreligga några transaktionskostnader *ex post*. Osäkerhet och brist på information och tillit bidrar alltså till transaktionsproblem. Men även om all information om aktörer, priser och kvaliteter fanns tillgänglig skulle transaktionsproblemen kvarstå. Mänskliga aktörer har inte kapacitet för bearbetning och utvärdering av all information. Hjärnans *begränsade rationalitet* (se Simon, 1959) medför att aktörerna måste handla efter tumregler. Avtal blir ofullständiga och måste



kompletteras med regler för vägledning och konfliktlösning.

För att begränsa transaktionskostnaderna kan aktörerna välja att samverka eller byta med varandra under *upprepning*. Sökkostnaderna minskar när man samarbetar med samma part många gånger. Det är också lättare att förstå och komma överens med den som man känner sedan tidigare. Om parterna förväntar sig att de skall träffas och göra affärer i en framtid finns det också mer att vinna på ärlighet, vilket bidrar till att minska kontrollproblemen. Detta förutsätter emellertid viss långsiktighet. Om parterna är kortsiktiga och inte bryr sig om framtiden får upprepningar mindre intresse.

I och med att upprepning sker kommer ett visst mönster att ta form, aningen genom överenskommelser eller genom sedvänja. Förväntningarna och förståelsen mellan parterna kan resultera i sociala relationer och spelregler för det gemensamma agerandet. Det kan också resultera i väletablerade institutioner som marknader och företag. Fördelen med regler är ju att de tillämpas flera gånger i liknande situationer.

Ju längre och starkare parterna binder sig till varandra desto mindre blir sökkostnaderna och desto större blir rimligen parternas kunskaper om varandra. Detta är till fördel, men det har också en baksida. Ju större investering som görs i en relation desto mer finns att förlora om den upphör. En långtgående bindning ökar också risken att parterna försöker utnyttja varandras utsatthet. Den som är obunden har fördelen av att utan förlust kunna gå till någon annan, s.k. *exit*.

Utsattheten kan ha flera skäl. Ett kan vara *lägesspecificitet*. Grannar är ju beroende av varandra av många orsaker. För företag som ligger nära varandra kan transportekonomiska skäl binda enheter till varandra. En annan orsak till utsattheten kan vara *personspecificitet*. Släkt, vänner och arbetskamrater känner varandra, vilket underlättar transaktioner dem emellan samtidigt som det resulterar i bundenhet. Ett tredje skäl kan vara att parterna lever i en speciell miljö och har speciella kunskaper om denna, vilka inte kan överföras. Inom företaget finns *företagsspecifik* kunskap som inte är användbar någon annanstans. Lämnas företaget är därför denna tillgång förlorad.<sup>3</sup>

Så snart det finns någon form av *transaktionsspecificitet* finns det ett högsta och lägsta pris till vilken en uppgörelse kan ske. Det föreligger alltså ett *förhandlingsutrymme*, eller vad som brukar kallas *tillgänglig kvasiränta*.<sup>4</sup> Härmed avses det prisspann (eller de byteskvoter) inom vilket ett par av trans-

aktionspartners är hänvisade till att byta med varandra.<sup>5</sup>

På en perfekt konkurrensmarknad med obegränsad exit och homogena varor är priserna givna. Det finns följaktligen inte något förhandlingsutrymme och heller inga kontraktskostnader. Men så snart två parter är bundna till varandra föreligger en *bilateral relation* med en kvasiränta att fördela. Kvasiräntans fördelning beror på faktorer som förhandlingsstyrka och vad parterna tror om varandra. Ofta föreligger *asymmetrisk information*, som de kan försöka utnyttja till egen fördel. Därmed är det öppet för *strategiskt beteende*, dvs. utspel, påtryckningar och vilseledande information för att få en så fördelaktig uppgörelse som möjligt. Med ett stort förhandlingsutrymme kan förhandlingarna bli långvariga och kostsamma.

Investeringar ger ofta upphov till transaktionsspecificitet. Ett företag som bygger vissa anläggningar kommer efter investeringens genomförande att vara beroende av omgivningen. En individ som flyttar till en viss plats blir på analogt sätt beroende av grannar och arbetsgivare. Detsamma kan gälla investeringar i kunskaper och färdigheter, s.k. *humankapital*. Om individen investerar i en utbildning eller i personliga relationer som är specifika för ett företag uppstår ett beroendeförhållande till företaget. Företaget blir också beroende i den mån individen kan "ta med sig" företagsspecifik kunskap. En korrekt investeringskalkyl tar därför hänsyn till den låsning investeringen innebär.

## 2.3 Handel med rättigheter och skyldigheter

Problemet med transaktionskostnader kan också ses som en koordinationsfråga. Utifrån de resurser som aktören kontrollerar önskar denne uppnå så stor nytta som möjligt. För detta krävs en omfattande koordinering med andra. Det kan ske genom att parterna växlar skyldigheter mot rättigheter. Avtal om kompensationer för gjorda uppoffringar koordinerar de olika aktörernas beteenden.

Marknaden är en institution för sådana byten av rättigheter och skyldigheter; ur juridisk synpunkt är köpet en *rättshandling* varvid säljaren mot ersättning överläter rättigheter till köparen.<sup>6</sup> För ekonomer som är vana att studera utbud och efterfrågan av varor är det kanske inte uppenbart att handel avser rättigheter.<sup>7</sup> Några exempel klargör dock detta. Köparen av en biobiljett är inte intresserad av papperslappen som sådan. Den är enbart ett bevis för den förvärvade rätten att se bioföreställningen. Köp av värde-

papper som obligationer och aktier ger på samma sätt specifika rättigheter. På analogt sätt förhåller det sig vid köp av bröd — betalningen avser rätten att utestänga andra från konsumtion. Brödet kan också konsumeras utan köp, t.ex. efter stöld, men då åsidosätts rättigheter, varför någon form av sanktion kan inträda. Karaktäristiskt för en *rättighet* är att ett intrång i denna är förenad med sanktionshot. Nedan använder vi begreppet rättighet i denna betydelse.

Vilka rättigheter som överförs vid en affärstransaktion beror bland annat på avtalets innehåll. Parterna på bostadsmarknaden kan t.ex. välja mellan att hyra en lägenhet eller att köpa den. Köpet avser egentligen en andel i en förening, vilken i sin tur ger köparen rätt att bo i lägenheten och eventuellt rätt att hyra ut den, men också exempelvis skyldighet att betala elavgift, skyldighet till trappstädning och hänsynsfullt beteende gentemot grannar. Vid hyra överläts enbart vissa rättigheter och skyldigheter som dispositionsrätt och rätt till bruksvärdeshyra, medan skyldigheterna att hålla trappan städad och att inte störa grannarna kan vara desamma som vid köp. Av dessa exempel kan vi se att transaktionens innehåll bestäms av vad som avtalats, av lagar och av sedvänja.

I all handel där köp, betalning, leverans och konsumtion sträcker sig över *tiden* uppkommer ett *kreditmoment* och ett *riskmoment* som måste regleras. Sker betalningen i efterhand står säljaren för krediten medan köparen står för krediten vid förskottsbetalning. När betalningen sker har betydelse bland annat ur kontroll- och likviditetssynpunkt. Risktagandet medför komplicerade frågor om *ansvar*. Vem skall t.ex. ha ansvaret (bära kostnaden) om varan går sönder eller en olycka orsakad av utomstående inträffar? I viss utsträckning regleras dessa ansvarsförhållanden genom avtal, men eftersom en oändlig mängd händelser kan inträffa skulle transaktionskostnaderna bli orimliga om allt inkluderas i skrivna kontrakt. Ofta nöjer sig parterna därför med att avtala om t.ex. pris, kvantitet och leveransdag medan andra detaljer förblir ospecificerade. I stället litar de till sedvana, till spelregler i affärslivet och i sista hand till offentlig rättsskipning.

Handel med rättigheter sker alltså inom en institutionell ram som vi brukar kalla marknad. På marknaden handlar vi med knippen av rättigheter och skyldigheter som bestäms genom avtal men också av institutionella förhållanden som konventioner, regler och lagar. Det gäller köp av jaktlicens som ger rätten till jakt enligt vissa regler eller köp av bil som ger ägaren vissa rättigheter, men också en mängd skyldigheter. Detsamma kan sägas om

köp av företag. Vid sådana köp har vi dels en institutionell ram för köpet bestämd av bland annat associationsrätten och reglerna för värdepappershandel, dels en institutionell ram för vad som förvärvas, t.ex. rätten till avkastningen och rätten att leda företaget, men också skyldigheter gentemot anställda och andra.

## 2.4 Kontraktsanalogin

En grundläggande tankegång i transaktionskostnadsanalysen är att en utväxling av rättigheter och skyldigheter motsvarande den som försiggår på marknader också förekommer inom företag. I exempelvis en hierarkisk organisation utdelas order, belöningar och straff.<sup>8</sup> Den anställde förväntar sig vissa rättigheter som lön eller befordran i förhållande till ansträngningar och resultat. Samtidigt har arbetsgivaren förväntningar på de anställda. Vilka rättigheter och skyldigheter som föreligger är delvis en fråga om lagstiftning, men väl så mycket gäller det uppgörelser på arbetsplatsen och spelregler i arbetslivet. Dessa villkor är ofta informella, ospecificerade och underförstådda. Parternas agerande baseras på förväntningar som kan vara mer eller mindre välgrundade. Sanktionerna kan likaså vara av skiftande karaktär.

Trots detta talas det i transaktionskostnadsanalysen om kontrakt, även när det inte finns ett skrivet eller muntligt avtal som är bindande i juridisk mening. Vi kan dock föreställa oss att de informella systemen fungerar i analogi med de formella, i första hand då det juridiska. Ett sådant antagande görs i den kontraktsekonomiska analysen. *Implicita kontrakt* är en samlingsbeteckning för informella uppgörelser, mer eller mindre klara förväntningar och konventioner som påverkar beteendet i ekonomin. Dessa upprätthålls (mer eller mindre effektivt) genom sanktioner och belöningar som också kan vara av informell natur.

Analogin mellan kontrakt genom vilka rättigheter och skyldigheter kan överlåtas på marknader och de mer oklara formerna för överlåtelser inom affärs- och arbetsliv har bidragit till att transaktionskostnadsanalysen kommit att benämnas *kontraktsekonomisk analys*. I analogi härmed är den *kontraktsekonomiska teorin* en teori om varför parterna i ekonomin ingår förpliktelser som binder dem för kortare eller längre tidsperioder, och om hur de fördelar ansvar mellan sig. Därför använder vi beteckningen "kontraktsekonomisk teori" och "kontraktsekonomisk analys" som synonymer till begreppen *transaktionskostnadsansats* respektive *transaktionskostnadsanalys*.

## 2.5 Frivillighet och tvång

Kontraktsanalogin betonar frivilligheten, vilket naturligtvis inte är en okontroversiell karaktäristik av relationerna i företagen.<sup>9</sup> Notera dock att frihet att välja inte utesluter att samarbetsavtalet eller anställningskontraktet innefattar underkastelse under annans ordergivning; var och en kan frivilligt underkasta sig en disciplin för att få del av resultat eller lön. Därtill kommer att så länge kontraktet kan sägas upp föreligger möjlighet till exit, dvs "att rösta med fötterna". Det faktum att avtalet inte annulleras kan ses som en kontinuerlig acceptans.

Person- och företagsspecificitet innebär emellertid att den anställde tenderar att bli inlåst i företaget. En arbetare som t.ex. specialiserat sig på att sköta en maskin som är skraddarsydd för ett visst företags behov kan ha svårt att utnyttja denna kunskap på en annan arbetsplats. Person- och företagsspecifika kunskaper går förlorade vid flyttning. Byte av bostad kan också vara kostsamt. Det innebär att företaget genom *opportunistiskt beteende*<sup>10</sup> kan försöka pressa den anställde till närheten av den gräns där denne är beredd att flytta. Men samtidigt har den anställde motsvarande hotpotential och möjlighet till opportunist. Anledningen är att företaget inte utan kostnader kan ersätta en specialutbildad person som dessutom är van vid arbetskamraterna och känner relationerna i företaget.

I en värld utan person- eller företagsspecifika investeringar och med en arbetsmarknad med konkurrens kan den anställde lämna företaget utan kostnad. Den som blir illa behandlad kan därför utan problem sluta sin anställning och gå till en annan arbetsgivare. Samtidigt kan företaget med lätthet rekrytera personal från arbetsmarknaden, varför den anställdes möjlighet till opportunist också är begränsad. Det är analogt med att kvasisiräntan, eller förhandlingsutrymmet mellan högsta och lägsta pris, är litet.

Föreligger däremot transaktionsspecificitet, stor kvasisiränta och därmed stora möjligheter till opportunist och inlåsnings i företaget blir det viktigare med specificering av de villkor som gäller mellan parterna. Det blir också viktigt med interna sanktionsmedel när de implicita kontrakten bryts. En uppgift för fackföreningar är att som arbetsgivarens motpart utforma, tolka och genomdriva de explicita och implicita kontrakten i företaget (Freeman och Medoff, 1984). Den enskildes rätt kan hävdas genom medbestämmande och kollektiva beslutsformer, företrädesvis genom röstning. Av den anledningen har man som motsats till begreppet *exit* myntat begreppet *voice* som beteckning på röstningsalternativet som metod att hävda sin rätt i det

fall "röstning med fötterna" inte är tillämpligt (Hirschman, 1970).

Företaget kan på kort sikt ha fördel av att pressa de anställda mot den gräns där de lämnar företaget. På samma sätt kan de anställda enskilt eller kollektivt uppträda opportunistiskt och försöka pressa arbetsgivaren mot (men inte över) den gräns där det är mer lönsamt att avskeda eller lägga ner driften. Men samtidigt finns det ett gemensamt långsiktigt intresse för förhandlingslösningar där båda parter intressen beaktas och respekteras. För skapandet av långsiktig lojalitet är det viktigt att avtal och förväntningar inte bryts till följd av kortsiktig opportunist. Denna dualism mellan kortsiktiga enskilda intressen och långsiktiga gemensamma intressen är av grundläggande betydelse i den kontraktsekonomiska analysen.

## 2.6 Marknad eller hierarki?

Genom byten av rättigheter och skyldigheter sker en koordinering och styrning. Den koordineringsform som kanske mest upptagit nationalekonomernas intresse är den idealiserade *marknaden med fullständig konkurrens*. Denna kännetecknas av många köpare och säljare, fullständig och kostnadsfri information, homogena varor och en prisbildningsmekanism, t.ex. en auktionsutropare, som möjliggör jämvikt mellan utbud och efterfrågan. Köpare och säljare antas välja utifrån sina preferenser och varornas (kontraktens) priser.<sup>11</sup> Priserna informerar om vad som krävs för att förmå parterna att överföra rättigheter och skyldigheter. Aktörerna är autonoma, de kan vända sig till vem som helst och är inte bundna till någon. Det är också likgiltigt med vem man handlar, eftersom alla varor är likvärdiga och alla kontrakt fullföljs.

I denna värld finns inga transaktionskostnader. I begreppet "homogena varor" ligger att det inte finns några kvalitetsskillnader eller identitetsproblem. Det finns inga kontraktskostnader, eftersom det inte finns något förhandlingsutrymme (priserna är givna av utbud och efterfrågan). Kontrollproblemen antas också lösta, antingen genom en extern kontrollmakt eller genom att information om bedrägligt beteende omedelbart sprider sig på marknaden med följd att opålitliga aktörer elimineras. Det finns inga långvariga bindningar mellan aktörerna.

Denna modell har utvecklats för att förklara utbud och efterfrågan och är ett kraftfullt instrument i den pristeori som är kärnan i traditionell mikro-teori. Den kan emellertid inte förklara uppkomsten av marknader. För för-

klaring av marknaden och alternativa institutionella arrangemang måste transaktionskostnaderna analyseras.

På alla reella marknader finns det transaktionskostnader. Alla köpare respektive säljare är inte lika pålitliga och varor och tjänster är mer eller mindre heterogena. Priserna är inte helt givna, varför det finns förhandlingsutrymmen. När marknadens transaktionskostnader är höga inställer sig frågan om det inte finns andra former för byten av rättigheter som är mindre kostsamma, i första hand då genom upprepade transaktioner med samma part. Är informationsproblemen och förhandlingsutrymmet stora kan det motivera långtgående bindningar. De kan uttryckas i form av lojalitet mot gamla kunder och leverantörer. De kan också ta form av explicita avtal om upprepade leveranser, hyra tills vidare, etc. Den mest långtgående formen av samverkan är gemensamt ägande, dvs. att leverantör och kund är *vertikalt integrerade* i ett och samma företag.<sup>12</sup>

Ett företag kan vara organiserat på olika sätt. En extremtyp är den *hierarkiska organisationen*. Den karaktäriseras av central ledning med ordergivning om produktionsmetoder och tillvägagångssätt, belöningar och straff som styrmedel och långvariga bindningar mellan de involverade parterna. Vad har då en hierarkisk ordning för fördelar gentemot marknaden?

Många gånger kan det vara svårt att utvärdera varans egenskaper, varför slutprodukten inte kan prissättas. Om exempelvis ett konsultföretag anlitas för att göra en utredning kan det vara svårt att bedöma värdet av denna och det kan vara svårt att kontrollera att kraven infrias. Uträttas tjänsten däremot av företagets egen stab kan ledningen ge kontrollerbara direktiv om genomförandet. En anledning till att den anställda är mer kontrollerbar än konsulten är att ett långvarigt anställningsförhållande ger ett större informationsunderlag. Om förväntningar inte infrias vet den anställda att det får konsekvenser i det långa loppet. En annan anledning är att den anställda med fast lön inte tjänar på en bristfällig produkt. I ett långsiktigt perspektiv har företaget och den egna staben gemensamt intresse av lönsamhet.

Ett liknade problem föreligger vid *lagarbete* (Alchian och Demsetz, 1972). Lagarbetet karaktäriseras av att det är svårt att identifiera olika medarbetares bidrag till slutresultatet. I sådana fall kan det behövas en central koordinering med en ledning som under tillräckligt lång tid kan observera och premiera medarbetarna efter deras prestationer. I en orkester, i ett fotbollslag och i ett industriföretag är resultatet ofta starkt beroende av lagets kol-

lektiva insats, varför det kan vara en fördel med en central ledning och hierarkisk organisation.

En annan anledning till att organisera verksamheten hierarkiskt kan vara att marknaden är "tunn". Det finns kanske bara ett par som kan handla med varandra. I sådana fall föreligger en bilateral relation som kan resultera i stora kontrakts- och kontrollkostnader. Antag t.ex. att företag A gör ett utsläpp i en flod vilket skadar företag B nedströms. Det ligger därför i B's intresse att A begränsar sitt utsläpp. Om B är villig att betala A tillräcklig kompensation för att denne skall minska sitt utsläpp ligger det i bådas intresse att ett sådant avtal kommer till stånd. Men eftersom det finns en kvasiränta att fördela kan förhandlingarna bli utdragna. Även om ett avtal kommer till stånd kan det vara svårt att kontrollera att det fullföljs.

Två fördelar kan i detta fall vinnas genom en integration av företag A och B till ett företag. Den ena är att sammanslagningen gör att intäkter och kostnader i de olika verksamhetsgrenarna blir gemensamma — man behöver inte längre strida om kvasiräntans fördelning. Den andra är att det är lättare att kontrollera och styra de anställdas beteende än ett fristående företag.

Ett problem i hierarkin är emellertid att det åtminstone på kort sikt inte finns samma individuella vinstintresse som på marknaden där fristående leverantörer och kunder handlar med varandra. Effektivt företagande kräver därför kontroll av anställda. Kontrollproblemen växer i stora byråkratier. Det är en anledning till varför det är viktigt att avgränsa vad som skall ligga inom företaget och vad som skall köpas via marknader.

Kombinationsmöjligheterna med marknader och företag är många — vad som i ett fall koordineras inom ramen för ett företag kan i ett annat fall koordineras via marknader. Antag t.ex. att det gäller framställning av bröd för konsumtion. Varje länk mellan insatsvaror och slutprodukt kan koordineras på olika sätt. En extrem är det absoluta självhushållet där individer i samma organisation (t.ex. en familj) gör allt själv från jordbruk till bak och konsumtion. Samordningen internt kanske sker genom hierarkisk styrning och ordergivning, eller genom decentraliserade former med beting och belöningar. En annan extrem är att allt köps på dagsmarknader; mark arrenderas, arbetskraft köps per dag och maskiner hyrs. Därefter säljs säden till en mjölnare som hyr och köper alla produktionsfaktorer etc. En mängd kombinationer är möjliga. Jordbrukaren kan äga jorden, men hyra arbetskraft genom långa eller korta kontrakt. Jordbrukaren kan sälja säden men



också mala i egen kvarn, vilken eventuellt ägs kollektivt med andra bönder. Bageriet står på liknande sätt inför problemet att välja mellan att äga eller hyra produktionsfaktorer och att distribuera i egen regi eller separat i olika företag. Konsumenten å sin sida kan välja mellan att baka brödet själv eller att köpa det.

## 2.7 Mellanformer

De idealiserade begreppen ”marknad” och ”hierarki” utgör typfall som vi refererar till. I realiteten är gränserna flytande. Bindningarna på marknaderna är ofta långvariga; samma köpare och säljare kan handla med varandra under lång tid och enligt spelregler som liknar dem vi finner i företag. Vid t.ex. franchising finns en bindning mellan formellt fristående givare och tagare som i mycket liknar företagets interna relationer. Marknadsaktörerna kan också vara delägare i varandra.

På motsvarande sätt finns i företagen marknadsliknande fenomen. Inte minst i det moderna decentraliserade storföretaget är resultatstyrning och ”interna marknader” för arbetskraft och kapital vanligt förekommande. Holdingbolaget är en extrem som i mycket kan liknas med en kapitalmarknad.

I teorin om perfekta marknader antas implicit att denna institution finansieras kollektivt. En auktionsutropare kan t.ex. klarera utbud och efterfrågan och ett rättsväsende kan kontrollera att avtal följs. Så behöver emellertid inte vara fallet. Ofta drivs ”marknaden” som ett privat företag. *Mellanhänder* och mäklare kan sägas ha en marknadsfunktion. Detsamma gäller distributionsföretaget. I den mån företaget tillhandahåller och prissätter olika varor och för samman köpare och säljare kan det jämföras med en marknad. För att illustrera likheten mellan distributionsföretaget och marknaden kan vi betrakta ett varuhus. Detta förmedlar en mängd varor från många säljare/producenter. Varorna väljs ut för att tillgodose kundernas efterfrågan. Genom varuhusets primära val minskar kundkretsens sökkostnader. Genom sina storköp och sin expertis har företaget komparativ fördel i detta. Ett begränsat antal varor tillåts konkurrera med priser och kvaliteter inom varuhusets väggar. Begreppet ”stormarknad” som beteckning för större varuhus är därför adekvat. Varuhusets konkurrenskraft baseras på sortimentet, priser och trovärdighet. För varuhuset gäller det därför att välja sortimentet, kontrollera produkterna och utveckla konkur-

renskraftiga normer gentemot leverantörer och kunder. När vi går och handlar och väljer mellan olika varuhus går vi alltså på en marknad där de olika varuhusen erbjuder sina respektive marknader.

Valet mellan varuhus kan jämföras med en medeltida köpman som väljer mellan att göra sina inköp i olika städer som inom tullmurarna erbjuder en marknad. Respektive stad ger tillstånd att saluföra varor genom ett urval av säljare som anses angelägna och trovärdiga. Handelsregler utformas och kontrolleras. I gengäld belastas handeln med en tull. För att andra handelsstäder skall kunna konkurrera om handeln måste etableringskontroll, normer och kontroll av regelefterlevnaden utformas så att köpmännen attraheras.

Det vanliga produktionsföretaget är också ett koordinationsled i omvandlingen från resurser till konsumtion. Sätillvida skiljer sig alltså inte produktionsföretaget från distributionsföretaget; alla företag omformar insatsvaror och säljer vidare behandlade varor. Koordinering och styrning sker via överlåtelse av rättigheter och skyldigheter. Tekniken, t.ex. lagerhållning, skyltning och paketering i distributionsföretaget, skiljer sig dock från företag som exempelvis bearbetar och sätter ihop olika delar för att sälja dem vidare.

## 2.8 Företaget

Begreppet "företag" är mångtydigt. Ett företag kan t.ex. vara ett riskfyllt projekt som en upptäcktsfärd eller ett brobygge. Det kan också vara en juridisk person med bland annat rättslig kapacitet att skriva avtal. Uppenbarligen skiljer sig dessa företagsbegrepp åt. Ändå har de något gemensamt; verksamhet som brobyggen, produktion, försäljning etc. kräver samverkan mellan olika parter. Som regel behövs både arbete, kapital och ledning. Samordningen och delningen av resultatet kan ske på många olika sätt. Hur det sker bestäms bland annat av den eller de juridiska företagsformer som valts.

I den kontraktsekonomiska litteraturen beskrivs företaget på olika sätt. En möjlighet är att, som ovan, se företaget som en hierarkisk organisation för samordning och styrning. En annan möjlighet är att definiera *företaget* som en aktör som sammanbinder andra genom kontrakt (a nexus of contracts, Jensen & Meckling, 1976, Fama 1980). Ett problem med denna beskrivning av företaget är att begreppet inkluderar allt och därmed intet —

alla aktörer i ekonomin är ju kopplade till varandra i ett nätverk av relationer, förpliktelser och kontrakt.

För att ge substans åt begreppet "företag" anknyter vi till det juridiska företagsbegreppet. Karaktäristiskt för företaget är för det första att det är en *frivillig sammanslutning* (en *koalition* eller ett *bolag*) för genomförande av vissa ekonomiska aktiviteter. Aktörerna kan vara finansiärer, ledning, anställda, etc. För det andra är det företag som intresserar oss en juridisk person. Aktörerna i företaget accepterar att någon har *fullmakt* att sluta avtal som är förpliktande också för övriga. Företaget kan därmed sluta avtal med utomstående och agera som självständig aktör i det ekonomiska livet. För det tredje har företaget ett *namn* och således en egen identitet.

## Noter

<sup>1</sup> I slutet finns en lista över ord som betraktas som centrala och därför kursiverats.

<sup>2</sup> Detta brukar demonstreras i Edgeworth's boxdiagram, se t.ex. Höglund, 1984.

<sup>3</sup> Williamson (1985) skiljer mellan fyra olika slag av transaktionsspecificitet med avseende på (1) läge, (2) utrustning, (3) kunskap och (4) "dedicerade" tillgångar. Utrustningsspecificitet är ett resultat av att maskiner och annan utrustning skräddarsys med hänsyn till viss kunds behov. Till skillnad från lägespecificitet rör det sig i denna andra kategori av specificitet om tillgångar som är mobila. Med kunskapsspecificitet avses kunskap som är av värde i upprepade transaktioner. Denna typ av specifika tillgångar kan vara ett resultat av "learning-by-doing" eller bestå av att vissa personer fungerar bra tillsammans som lag betraktat. Med dedicerade tillgångar avses de fall när större investeringar i ny tillverkningskapacitet gjorts i syfte att tillgodose viss kunds behov.

<sup>4</sup> Williamson (1971 och 1975) utvecklade tanken att de två faktorerna osäkerhet/komplexitet och s.k. "small-numbers exchange" (en handelsrelation liknande bilateralt monopol) bestämde transaktionskostnadernas storlek i handel mellan två ägandemässigt fristående aktörer.

<sup>5</sup> Alchian, Crawford & Klein (1978) gav substans åt begreppet "small-numbers exchange" genom att föra en diskussion i termer av kvasiränta hos tillgångar som var specialiserade inte endast med avseende på viss bransch utan också med avseende på viss transaktionspartner. Därigenom uppkom ett förhandlingsutrymme mellan ett visst par av transaktionspartners. De myntade begreppet "tillgänglig kvasiränta" för den del av kvasiräntan hos tillgångar som på detta sätt var förhandlingsbar. Williamson (1979, 1983a,b och 1985) förfinade sin analys genom att diskutera olika typer av specificitet eller specialisering hos tillgångar med avseende på transaktionspartner. Williamson inkorporerade här också en diskussion om val av olika

övervakningssystem som förts av bland annat Goldberg (1976), McNeil (1974 och 1978), Klein (1980) och Klein & Leffler (1981).

<sup>6</sup> Coase (1960) inledde den ekonomiska analysen av handel med rättigheter.

<sup>7</sup> I den traditionella analysen av utbud och efterfrågan överförs varor och tjänster till köpare från säljare. Detta är en rimlig utgångspunkt när köp och leverans sker samtidigt, eller när man som i pristeorin är ointresserad av det faktum att köp mycket väl kan ske utan att varan för den skall levereras. Ett företag kan t.ex. köpa ett råvarulager utan att någonsin komma i dess närhet. Sedan kan lagret säljas vidare utan att flyttas.

<sup>8</sup> Kontrakts- eller transaktionsansatsen använder organisationsbegreppet i en vidsträckt mening. Som Ouchi (1980, s. 132) anger utgör "varje stabilt transaktionsmönster mellan individer eller aggregat av individer" en organisation.

<sup>9</sup> För en kritik av kontraktsansatsen se t.ex. van de Ven & Joyce (1981) samt Francis et al (1983). För en starkt kritisk diskussion av ansatsen, se Perrow (1986). För en omfattande och delvis kritisk diskussion, se Sjöstrand (1985).

<sup>10</sup> Begreppet opportunistism är relaterat till möjligheten att få fördelar på andras bekostnad genom strategiskt beteende.

<sup>11</sup> Begreppet "klassiskt kontrakt" har använts som beteckning för en idealiserad form av kontrakt som klart reglerar förpliktelserna mellan parterna. Denna kontraktsform är analog med sådana kontrakt som kan slutas på en marknad med homogena varor, låg grad av osäkerhet och med flera aktörer (McNeil, 1978).

<sup>12</sup> Coase's (1937) "Theory of the Firm" kan sägas vara ursprunget till den kontraktsteoretiska synen på företaget. Coase's artikel föll i glömska i mer än 30 år. Först på 70-talet började den kontraktsteoretiska bild av företaget som Coase målade upp på nytt uppmärksammas. Richardson (1972) tog upp en diskussion om sambanden mellan de institutionella begreppen företag och marknad och olika typer av kontrakt. Williamson (1975, s. 248–261) bibehåller Coase's uppdelning i marknad och hierarki. I senare framställningar är denna distinktion mindre skarpt markerad då Williamsons intresse alltmer förskjuts mot den grå zon som finns mellan marknader och hierarkier, se Williamson (1985, s. 15–42).

## 3. Kontrakt och konventioner

### 3.1 Reglering av ofullständiga kontrakt

Alla kontrakt är ofullständiga. I sin enklaste form kan ett handslag bekräfta att överenskommelse träffats. I många affärstransaktioner nöjer sig parterna med att avtala om pris, kvantitet och leveransdag medan övrigt lämnas ospecificerat. I vissa situationer skrivs långa och detaljrika kontrakt. Vad är det då för faktorer som bestämmer innehåll och omfattning av kontrakt?

Genom att kontrakt är ofullständiga måste förhållandet mellan parterna regleras på annat sätt än genom avtal. En möjlighet är att en oberoende part *ex post* fördelar ansvaret mellan parterna. Det kan vara en offentlig domstol, en skiljeman eller en arbetsgivare som diktatoriskt, eller efter MBL-förhandlingar, fastställer vad som gäller. En andra möjlighet är att parterna innan de förhandlar om ett specifikt kontrakt ingår avtal om vilka spelregler som skall gälla mellan dem. Ett jaktlag kan t.ex. i förväg införa en regel för befälsordning och bytets delning. Handelspartners kan avtala att priset avser leverans f.o.b eller c.i.f osv.<sup>1</sup> Dessa regler kan sedan tillämpas när liknande transaktioner upprepas. En tredje möjlighet är att reglerna uppkommer spontant utan vare sig avtal om spelregler *ex ante* eller konfliktlösning *ex post*. En intressant fråga är hur det kan ske och hur sådana regler upprätthålls. En annan fråga är vilka egenskaper dessa regler har ur effektivitetssynpunkt.

I detta kapitel behandlas först innebörden av effektiv ansvarsfördelning mellan köpare och säljare och inom företag. Därefter kommer vi in på spontant uppkomna regler. Efter ett avsnitt om kontroll och trovärdighet avslutar vi med en redogörelse för hur omfattande kontrakt som kan förväntas i olika situationer.

## 3.2 Effektiv ansvarsfördelning

### 3.2.1 Den hypotetiska partsviljan

I den idealiserade marknadsmodellen utan transaktionskostnader har tid och osäkerhet införts genom att varor, eller snarare rättigheter, ges flera dimensioner — en för varje tidpunkt och en för varje situation som kan inträffa. Givet dessa antaganden har man analyserat hur marknadsaktörer med information om alla möjliga tillstånd i konkurrens med varandra sluter ett *universalkontrakt* (Radner, 1967), som reglerar alla skyldigheter och rättigheter under alla möjliga betingelser.<sup>2</sup> Med tanke på allt som kan inträffa är universalkontraktet en omöjlighet. Det hindrar dock inte att universalkontraktet är intressant som jämförelsenorm.

Universalkontraktet förutsätter en kontraktsmässig reglering av alla risker. Parterna uppskattar risker och eventuella förluster och intäkter, men de vet naturligtvis inte vad som kommer att inträffa. Givet dessa antaganden kommer aktörerna parvis att placera ansvaret mellan sig så att det inte är möjligt att öka nyttan för den ene utan att nyttan sänks för den andre. I annat fall skulle det finnas möjlighet att förbättra situationen för båda genom överlåtelse av risken mot kompensation. Eftersom transaktionskostnaderna är obefintliga finns det inget som hindrar dem från en sådan förändring (Coase, 1960).

Ett tillstånd där nyttan inte kan ökas för någon utan att den sänks för någon annan benämns *Pareto-optimal* efter 1800-talsekonomen och sociologen Valfredo Pareto. Ett synonymt uttryck är att risk- eller ansvarsfördelningen är *effektiv*. Om man studerar en förändring som innebär att åtminstone någon får det bättre utan att andra får det sämre, sägs på analogt sätt att riskallokeringen är mer effektiv än före förändringen. Nedan kommer vi att använda begreppet effektiv i denna betydelse.

För att illustrera innebörden av effektiva regler i en värld med transaktionskostnader kan vi för ett ögonblick anta att en dömande instans har fullständig information om vad parterna skulle ha avtalat sinsemellan — om de kunnat göra det utan transaktionskostnader. Antag vidare att ansvaret placeras i enlighet med det kontrakt de skulle ha slutit. I juridisk terminologi är det analogt med att domaren följer den *hypotetiska partsviljan*. I så fall behöver inte parterna lägga ner några kostnader på att utforma avtal dem emellan. De behöver bara enas om att ett avtal föreligger. Om det uppkommer en konflikt om innebörden av avtalet kan de vända sig till domaren,

som placerar ansvaret effektivt. En allvis domare som följer den hypotetiska partsviljan begränsar alltså transaktionskostnaderna till ett minimum.<sup>3</sup>

Jämför nu med situationen då domare inte följer någon princip alls (eller en metod som ger slumpmässiga resultat, t.ex. en roulett eller en betraktelse av stjärnkonstellationerna). Är domslutet inte på något sätt anpassat till vad parterna skulle ha avtalat sinsemellan så kommer det att föranleda dem att skriva mer fullständiga avtal, eller också kommer de att lita mer till personliga relationer. En godtycklig rättsutövning leder alltså till mer fullständiga avtal och/eller intern kontroll genom ökad bindning mellan parterna.

### *3.2.2 Riskaversion*

Eftersom effektiva regler minskar behovet av explicita kontrakt är det intressant att analysera ansvarsfördelningen i en värld utan transaktionskostnader. Hur allokerar då kontrakterande parter en risk mellan sig? Vi ser först på situationen när risken inte påverkas av de inblandade parternas beteende, dvs risken är "ren". Med en *ren risk* avses att varken köpare eller säljare genom sitt agerande kan påverka sannolikheten för en skadas uppkomst, eller skadans omfattning i det fall den uppkommer. Det gäller alltså risker utanför parternas kontroll.

Antag också att båda parter är riskneutrala. Med *riskneutralitet* menas att parterna betraktar en kostnad eller intäkt som inträffar med viss sannolikhet som likvärdig med det matematiskt förväntade värdet. En kostnad på 100 kronor som inträffar med sannolikheten 1/100 värderas då som likvärdig med en säker kostnad på 1 krona. Ett försäkringsbolag som försäkrar ett stort antal risker av detta slag måste för att täcka sina förväntade skadeutbetalningar ha en premieintäkt på minst 1 krona. Vid *riskaversion* avstår individen hellre 1 krona med säkerhet än han tar risken att behöva betala 100 kronor med sannolikheten 1/100. Förekomsten av riskaversion gör det möjligt för försäkringsassociationer att gå med vinst. Kunden är ju villig att betala mer än riskpremien för försäkringen.

Ett antagande om riskneutrala parter är rimligt när den eventuella kostnaden utgör en liten del av den drabbades budget. Det kan gälla ett företag som skall ersätta en förlust motsvarande en bråkdel av årsomsättningen eller en konsument som riskerar att förlora en tiondel av den disponibla månadsinkomsten. Däremot kan vi utgå från riskaversion i de fall den eventuella kostnaden utgör en stor del av den drabbades budget. En enstaka stor

förlust kan sätta företagets existens på spel. På analogt sätt kan en konsument som drabbas av en stor förlust ställas inför en svår situation. Det är också anledningen till att de vänder sig till försäkringsbolag. Fördelen härmed är att den osäkra förlusten ersätts med en säker kostnad — en försäkringspremie.

Försäkring kan också ske utanför försäkringsbolag. Ett företag som utsätts för stora risker kan sprida dessa t.ex. inom en koncern eller via aktiemarknaden. Sker de inträffade förlusterna med viss regelbundenhet kan företaget beräkna framtida kostnader ungefär på samma sätt som försäkringsbolagen kalkylerar sina premier. Det är därför inte ovanligt att företagen "självförsäkrar". De kan också agera som "försäkringsgivare" gentemot sina anställda. När företaget kan sprida riskerna och kalkylera förväntade kostnader kan det också agera som en riskneutral part. Detsamma kan sägas om en konsument som kan övervältra risker på ett försäkringsbolag via en premieinbetalning.

Om nu både säljare och köpare är riskneutrala (eller kan övervältra kostnaden på en riskneutral part) spelar det ingen roll vem som tar på sig risken, förutsatt att riskbäraren får kompensationen för den förväntade kostnaden. Om säljaren påtar sig ansvaret för förlusten måste denne kalkylera med den förväntade kostnaden härför när priset beräknas. Om i stället köparen bär risken innebär det en förväntad kostnad för köparen som är lika stor som för säljaren. Är det konkurrens på marknaden medför det att ingen av parterna kan ta ut mer än den förväntade skadekostnaden som kompensation för den självpåtagna risken.

Sammanfattningsvis kan vi alltså konstatera att i det fall det gäller en ren risk och parterna är riskneutrala, eller har likvärda (och goda) försäkringsmöjligheter, så spelar det ingen roll vem som påtar sig ansvaret för en skada. Tillämpningen av t.ex. en f.o.b.- eller c.i.f.-klausul spelar heller ingen roll för omsättningens storlek eller varans pris i konsumtionsledet. Däremot är det naturligtvis av betydelse att parterna vet vad som skall gälla dem emellan. Klausuler av detta slag eliminerar behovet av kostsamma förhandlingar om riskplaceringen.

Om parterna i stället har riskaversion kan man utgå ifrån att den som har minst riskaversion kommer att ta på sig risker med motsvarande ekonomiska kompensation (se Gravelle & Rees, 1981, kap. 20). Den som kan sprida risken genom tillräcklig företagsstorlek, försäkring eller portföljsammansättning har fördelen att kunna påta sig risker till kostnader som ligger nära



den förväntningsmässigt korrekta riskpremien. Kan båda parter försäkra sig till i stort sett samma kostnad underlättas analysen. Vi får en situation som liknar fallet med riskneutralitet; om säljaren påtar sig ansvaret får denne betala försäkringspremien och om köparen påtar sig ansvaret får denne betala premien.<sup>4</sup>

### *3.2.3 Påverkbara risker*

Många risker är av sådan karaktär att parterna på ett eller annat sätt kan påverka dessa — antingen sannolikheten för att en skada inträffar eller den eventuella skadans storlek. Förpackningen av en vara påverkar t.ex. risken för att den skall förstöras under en transport. En varas kvalitet är i många fall liktydlig med dess hållbarhet, dvs. sannolikheten att den skall gå sönder under en viss tidsrymd. Ingen ifrågasätter säljarens (producentens) möjligheter att påverka varans kvalitet. Ofta är parternas inflytande över eventuella skador indirekt. En säljare (distributör) kan t.ex. påverka producenten att mot ersättning tillverka säkrare produkter.

Hur kommer då parterna att fördela ansvaret? Som tidigare antar vi att parterna är informerade om riskerna och eventuella förlusters storlek. De vet dessutom hur risker och skador påverkas av produktutformning, förpackning, försiktighetsåtgärder under transporten etc., beroende på vilken risk som avses. Vi antar också att båda parter är riskneutrala.

I detta fall kommer parterna att vara villiga att kompensera motparten för att denne skall påta sig risker som denne kan förebygga till relativt låga kostnader. Antag t.ex. att parterna förhandlar om förpackningen av en vara. Säljaren föreslår en förpackning som köparen tycker är för bräcklig. Säljaren erbjuder en mer hållbar förpackning till ett högre pris. Köparen kommer då att väga priset mot förändringen i den förväntade eventuella skadan. Köparen väljer den förpackning där ytterligare förbättringar inte motiveras med tanke på de stigande skadekostnaderna.

I stället för att förhandla om förpackningens utseende kan parterna helt enkelt bestämma att den som förpackat en vara är ansvarig för skador som är orsakade av bristfällig förpackning, att transportören är ansvarig för transportskador och att kunden är ansvarig för skador som uppkommit efter det att varan är i dennes besittning. Därigenom får var och en ta ställning till skyddsåtgärder och skadekostnader som denne kan påverka.<sup>5</sup>

Har endera parten riskaversion försvåras riskplaceringen mellan parterna. Är den som har störst förmåga att undvika en risk också den som har

störst ovilja att bära risken, får riskaversionen vägas emot fördelen av att den som kan förhindra skador också bär ansvaret. Den generella principen är därför att fördela ansvaret med hänsyn till vilken part som har bäst förmåga att förhindra en skadas uppkomst och med hänsyn till vem av parterna som är bäst försäkringsgivare eller har minst riskaversion. Föreligger konflikt mellan dessa krav får de vägas mot varandra. Har t.ex. den part som förpackat varan riskaversion och begränsade möjligheter att försäkra sig kan ett skadestånd jämkas med motiveringen att köparen vid hypotetiska förhandlingar sannolikt påtagit sig viss självrisk.<sup>6</sup>

### 3.2.4 Konstituerande kontrakt

Ett alternativ till att en dömande instans reglerar ansvar i efterhand är att samverkande parter, innan de startar en samverkan, kommer överens om vilka spelregler som skall gälla dem emellan. I så fall sluter de ett *konstituerande kontrakt*. I sin enklaste form kan det konstituerande avtalet bestå i ett beslut att träffas t.ex. i en viss lokal eller vid vissa givna tider för överläggningar. Därigenom behöver parterna inte söka rätt på varandra och avtala om mötesplats varje gång de skall träffas.

Detsamma gäller mer komplexa spelregler. Aktiebolagsformen anger reglerna för den framtida samverkan i denna bolagsform. Sker samverkan inom ett företag, en klubb eller annan organisation är det grundarna som väljer konstitution (stadgar), medan nya medlemmar anses acceptera konstitutionen vid inträdet. Med ett företags konstitution avser vi inte enbart de associationsrättsliga reglerna och bolagsordningen utan också ordningsregler och kollektivavtal.

Notera att konstituerande regler och kontrakt inom ramen för dessa kan föreligga på många olika nivåer. För samhället som helhet har vi en konstitution i form av en regeringsform och en riksdagsordning. Inom ramen för denna har politikerna rätt att fatta beslut och sluta avtal. Bland annat har de rätt att stifta lagar. Lagarna utgör i sin tur spelregler för näringsliv och handel. Inom näringslivet kan man sedan genom t.ex. bolagsbildningar sluta konstituerande avtal inom vilka enskilda kontrakt och avtal kan slutas etc. I det enskilda företaget finns också över- och underordnade regler.

Ett avtal kan gälla en viss transaktion utan förpliktelser framöver. Till skillnad från ett sådant enskilt avtal är de flesta konstituerande *öppna avtal*; de gäller tills annat avtalats. Anställningsavtalet är ett sådant avtal; det gäller tills vidare så länge den anställde inte säger upp sig (2.5).

Enkla konstituerande avtal mellan ett fåtal personer, som t.ex. beslut om att regelbundet mötas på viss plats, kan eventuellt antas under enighet. Regeln fortlever så länge ingen kan finna en annan regel som föredras av alla. En sådan regel kan sägas vara Pareto-optimal. Men när reglerna är många och inbördes beroende och dessutom berör många parter växer svårigheterna att komma överens. Det är också sällsynt att en mer omfattande konstitution antas under enighet, i ett sammanhang och utan förebild. I realiteten underlättas valet av att det föreligger etablerade normer och regler att falla tillbaka på, t.ex. de associationsrättsliga reglerna för företag eller andra klubbars stadgar. Rättsregler och sedvänja om t.ex. måttssystem, arbetstider och ansvarsfördelning mellan chefer och underlydande tas också normalt som givna. Den konstituerande frågan kan därför ofta avsevärt förenklas, t.ex. till val av bolagsform.

I och med att samverkan följer vissa traditionella former kommer också ansvars- och resultatfördelningen att följa vissa principer. En central kontraktsekonomisk fråga är i vilken utsträckning de regler som gäller för företag är effektiva. Analysen följer då samma principer som vid ansvarsplaceringen i kontrakt mellan köpare och säljare som diskuterats ovan.

Antag t.ex. att problemet gäller placeringen av en *ren risk* mellan företagets anställda och ägare. Målet för företaget är att maximera vinsten. Det är effektivt, eftersom det ger största möjliga resultat att dela mellan de samverkande.<sup>7</sup> Är båda parter riskneutrala spelar det ingen roll vem som ansvarar för risken, eftersom risken inte är påverkbar. Det är dock rimligt att anta att de anställda har riskaversion i större utsträckning än ägaren. Anledningen är att de anställda har liten budget och små försäkringsmöjligheter jämfört med ägaren som ofta har större resurser och/eller goda möjligheter att sprida risker, exempelvis via sammansättningen av sin aktieportfölj. Därmed framstår det som effektivt att ägaren bär företagets rena risker. Det kan ske genom att de anställda får en given ersättning (lön) för sin medverkan medan ägaren tilldelas *residualen*, dvs. den vinst eller förlust som blir kvar när de anställda fått sitt. Detta ger en förklaring till den traditionella riskfördelningen i företagen mellan den riskvillige entreprenören-ägaren-kapitalisten och de anställda (Knight, 1921, Azariades, 1975).

Bilden blir mer komplicerad när vi tar hänsyn till att anställda och ägare har varierande möjligheter att påverka risker, kostnader och intäkter. Därmed får ansvarsplaceringen betydelse för resultatets storlek. Generellt gäller att den gemensamma vinsten maximeras om var och en vidtar alla åt-

gärder där marginalkostnaden understiger marginalintäkten. Men om fast lön utgår (för att eliminera problemet med riskaversion) oberoende av vad den anställda företar sig har denne inget incitament att vidta vinstmaximerande åtgärder. Därav följer att den anställda måste kontrolleras.

Om var och en kunde betalas i enlighet med värdet av marginalprodukten så skulle kontrollproblemet vara löst. Var och en skulle då styras till vinstmaximerande insatser. (Är det en riskfylld verksamhet får kompensationserna korrigeras med hänsyn till de involverades riskaversion.) Ett grundläggande problem är emellertid att en värdesättning direkt relaterad till prestation inte är möjlig. Orsaken till samverkan i företag är ju att det föreligger osäkerhet om prestationernas innehåll (åtminstone på kort sikt) och/eller att det ömsesidiga beroendet gör det mer eller mindre omöjligt att separera den enskildes bidrag till produktionen (2.6).<sup>8</sup> Därmed består kontrollproblemet. Reglerna för fördelning av vinst får i och med detta central betydelse, eftersom de påverkar både risktagandet och incitamenten till ansträngningar och kontroll. Därför karaktäriserar vi också olika företagsformer utifrån de fördelningsprinciper som föreligger. Dessa problem återkommer vi till i del II.<sup>9</sup>

### 3.3 Spontan ordning

Om en domare önskar placera ansvaret efter den hypotetiska partsviljan är ett problem att det inte finns någon entydig information om vari denna vilja kan bestå. En möjlighet är att lita till sedvänja eller handelsbruk. Det ligger nära till hands. Om parterna känner till handelsbruket finns det anledning förmoda att de accepterat detta, om de inte uttryckligen avtalat något annat. Även i det fall parterna inte känner till handelsbruket kan det antas att de skulle avtala på samma sätt som är vanligt i dylika fall, dvs. enligt handelsbruket. Men hur uppkommer handelsbruk? Är det verkligen rimligt att anta att handelsbruk och sedvänja är effektivt? Motsvarande frågor infinner sig i samband med konstituerande avtal. De inrymmer, förutom på de punkter där det sker ett explicit avtal, accepterandet av en mängd regler om måttenheter, tider, platser och ansvar.

Eftersom dessa regler fyller en central roll i den regelstruktur vi finner på marknader, i kontrakt och i organisationer är det en viktig uppgift att förklara uppkomsten och egenskaper hos dem. Under senare år har det också vuxit fram en spelteoretisk litteratur i ämnet. Tanken är att om individerna (spelarna) har anledning att handla (välja strategi) på ett visst sätt, eftersom

de kan förvänta att andra handlar på samma sätt, så kan det resultera i en *konvention*. Som regel betraktad är konventionen analog med en konstitutionellt bestämd regel. Skillnaden är att den kommit till och upprätthålls spontant utan avtal.<sup>10</sup>

Här skall vi mycket kortfattat och förenklat analysera uppkomsten av, och egenskaper hos, konventioner med hjälp av några spelmatriser. De matriser vi väljer är de enklaste tänkbara — vi utgår från två individer (A och B) som kan välja mellan två strategier (I och II). Utfallet för A och B varierar beroende på vad den andre väljer. Generellt kan vi beskriva situationen som Figur 3:1 a, där a, c, e och g utgör den utdelning som tillfaller A och b, d, f och h tillfaller B beroende på det egna och den andres strategival.<sup>11</sup>

Figur 3:1a *Spelmatris*

|   |    | B    |      |
|---|----|------|------|
|   |    | I    | II   |
| A | I  | a, b | c, d |
|   | II | e, f | g, h |

Figur 3:1b *En dominerande strategi*

|   |    | B     |        |
|---|----|-------|--------|
|   |    | I     | II     |
| A | I  | 1, 1  | -1, 0  |
|   | II | 0, -1 | -2, -2 |

Av möjliga utfall för de båda individerna är det vissa som är speciellt intressanta. Låt oss först se på utfallen i Figur 3:1 b. I detta exempel får individ A 1 eller -1 när han väljer strategi I, beroende på om B väljer strategi I eller II. Väljer A strategi II får han 0 respektive -2 beroende på B:s val. Oberoende av vad B väljer så är alltså A:s utdelning sämre vid strategi II. Det bästa A kan göra är alltså att välja strategi I. Eftersom utdelningarna är desamma för B, är det bästa B kan göra också att välja strategi I, oberoende av A:s val. Strategi I är en *dominerande strategi* i den mening att den väljs oberoende av vad den andre gör. "Spelet" kan tyckas trivialt; det föreligger inga alternativ av intresse, motpartens drag är givet lika väl som det egna. Upprepas situationen kan bådadas beteende förutses. Det finns egentligen enbart en regel som följs av båda, dvs. strategi I.

Jämför nu med Figur 3:2 a. Här är utdelningen lika för båda parter (1,1) under förutsättning att de väljer samma strategi, men varken strategi I eller II dominerar. Väljer de olika strategier blir utdelningen noll för båda par-

ter. Spelet kan t.ex. tänkas illustrera valet av vänster- eller högertrafik eller valet av mötesplats; det spelar ingen roll om man kör på höger sida (strategi I) eller vänster sida (strategi II) respektive om man går till mötesplats I eller II, förutsatt att den andre gör detsamma. Utifrån informationen i Figur 3:2 a kan vi inte säga något om strategival.

Om parterna i förväg bestämmer sig för att gå antingen till vänster eller höger är problemet löst genom ett konstituerande kontrakt (en s.k. kooperativ lösning). Kontraktet skulle gynna båda parter och det finns ingen anledning för någon att bryta avtalet genom att välja den andra strategin.

Men val av beteenden måste ibland ske snabbt och/eller utan överläggningar med motparten. Vad händer då om beslut om strategi görs samtidigt av båda parter var för sig, beslut som inte kan ändras efter det att motpartens val observerats? Dessa förutsättningar gäller eventuellt vid val av mötesplats — här kan ju problemet vara att parterna inte kan kommunicera i förväg. En intressant fråga är om det spontant, utan samarbete, kan väntas uppkomma en konvention med samma innebörd som ett konstituerande kontrakt.

För att kunna besvara frågan antar vi att spelet upprepas många gånger och att spelarna möter motparter, vars val de inte vet i förväg. Spelaren uppskattar dock sannolikheten för vilken strategi motparten väljer. Initialt, i avsaknaden av varje regel om strategival, verkar det rimligt att anta att hälften väljer strategi I och den andra hälften strategi II. Vid mötet är då sannolikheten  $1/4$  att båda avviker åt vänster och  $1/4$  att båda viker åt höger, varvid var och en tilldelas 1. Sannolikheten är emellertid lika stor ( $1/4 + 1/4 = 1/2$ ) att de går åt olika håll och får 0 i utdelning. Den förväntade, eller genomsnittliga, utdelningen blir  $1/2 \times 1 + 1/2 \times 0 = 1/2$ . Vinsten av en regel som ger 1 varje gång är därför  $1/2$  för var och en, givet att spelarna maximerar det förväntade utbytet (3.2.2.).<sup>12</sup>

Är sannolikheten lika stor att motparten väljer strategi I eller II, så spelar det ingen roll vilket alternativ man själv väljer. Det är därför sannolikt att valet förblir slumpmässigt och därmed ändras inte sannolikheten för strategierna. Situationen är i jämvikt.

Notera dock att denna jämvikt inte är stabil. Finns det någon anledning att förvänta att motparten med större sannolikhet än  $1/2$  går åt endera hållet så finns det anledning att välja samma strategi. Antag t.ex. att A tror att B väljer strategi I med sannolikheten  $2/3$ . Den uppskattade utdelningen för A är då  $2/3$  om han också väljer strategi I och  $1/3$  om han väljer strategi II,

varför strategi I väljs. Fortsätter A upprepade gånger i denna övertygelse lär sig så småningom B A:s beteende och väljer i analogi därmed på samma sätt som A. På så vis förstärks förväntningarna, varefter sannolikheten att motparten skall välja strategi I går mot 1. Vet man att motparten väljer en strategi finns det all anledning att välja densamma. Om det finns förväntningar i någon riktning, t.ex. sådana som baseras på historiska händelser eller psykologiska faktorer, finns det alltså en tendens att dessa förstärks.

När alla betar sig enligt en viss regel just därför att alla andra gör det har en *konvention* etablerats. En poäng är att konventionen är stabil — om den en gång bildats skall det mycket till för att den skall upplösas. Det räcker inte att några få börjar välja en annan strategi — det straffar sig omedelbart.

Figur 3:2a *Stabila konventioner*

|   |    | B    |      |
|---|----|------|------|
|   |    | I    | II   |
| A | I  | 1, 1 | 0, 0 |
|   | II | 0, 0 | 1, 1 |

Figur 3:2b

|   |    | B    |      |
|---|----|------|------|
|   |    | I    | II   |
| A | I  | 1, 1 | 0, 0 |
|   | II | 0, 0 | 2, 2 |

Figur 3:2 b illustrerar en situation när strategi II är bättre för båda parter. Om strategi I av någon anledning etablerats som konvention, sker det ingen spontan övergång till strategi II. Anledningen är att det bästa individen kan göra är att göra det motparten förväntas göra. En samordning måste alltså till för ett strategiskifte. Är det många som tillämpar samma regel måste allas beteende samordnas, vilket kan vara mycket komplicerat, varför en samordning kanske aldrig kommer till stånd. Exempel är sådana måttssystem som trots sin uppenbara underlägsenhet i jämförelse med meter- och litersystemet överlever under lång tid. Undantag finns dock, t.ex. övergången från vänstertrafik till högertrafik i Sverige år 1967.

Ofta sker inte systemförändringar förrän systemet utsätts för stort tryck. Vissa institutioner kan konkurrera ut andra. Det kan gälla så vitt skilda fenomen som måttssystem, enskilda företag eller hela kulturer. Men vi kan också se hur system överlever, även om det finns alternativ som förefaller bättre. Ett marknadscentrum kan vara lokaliserat vid ett vadställe som förlorat sin betydelse för flera hundra år sedan. Kanske vore det en fördel att

flytta hela marknaden, men det omöjliggörs genom att förändringen blockeras av grupper som anser sig förlora på förändringen. Av detta framgår att vi inte kan vara säkra på att en väletablerad institution också är den bästa tänkbara enbart därför att den överlevt.<sup>13</sup>

Figur 3:3 *Kampen mellan könen*

|   |    | B    |      |
|---|----|------|------|
|   |    | I    | II   |
| A | I  | 2, 1 | 0, 0 |
|   | II | 0, 0 | 1, 2 |

Figur 3:3 visar en situation där parterna föredrar att följa samma regel (strategi I eller II), men där parterna var för sig föredrar olika regler. Spelet brukar kallas "Kampen mellan könen". Mannen A föredrar kanske strategi I (att gå på bio) medan kvinnan B föredrar strategi II (att gå på teater). Sämst är om de gör olika saker. Intressant med denna situation är att parterna gynnas av en regel, men att de samtidigt vill ändra den till egen fördel. En etablerad konvention, tex. att mannen bestämmer, är emellertid stabil — det lönar sig inte för kvinnan att ensamt byta regel. Strategiändring kan eventuellt ske genom avtal. Skillnaden i utbyte av de alternativa reglerna skapar emellertid ett förhandlingsutrymme, vilket försvårar en uppgörelse. Som matrisen är konstruerad vinner dessutom den ene lika mycket som den andre förlorar, vilket gör ett frivilligt regelskifte osannolikt. (Goda makar kan kanske i jämlikhetens tecken enas om att skifta mellan sysselsättningarna.) Gäller det upprepade händelser med många inblandade blir det än mer komplicerat. Genom lagstiftning kan man emellertid ändra regelstrukturen till förmån för en viss grupp. Konflikter om regelsystem som gynnar olika parter är därför vanliga i politiken.

De här presenterade och liknande matriser kan illustrera innebörden och framkomsten av konventioner som är stabila över tiden, och det trots att de inte är uppkomna genom avtal eller sanktionerade av statsmakten. Det finns många sådana fenomen. Själva språket är en konvention. Valet av marknadsplats, måttsystem och veckodagar är andra exempel. Vinsten av konventionerna är att likformighet och upprepning underlättar samverkan.



Det enskilda intresset av fortsatt samverkan bibehåller den redan etablerade ordningen. Därav följer emellertid inte att den är effektiv. En innovation kan bestå i att en förlegad konvention ersätts med en ny regel.

### 3.4 Trovärdighetsproblemet

En spelsituation som analyserats och diskuterats ingående i den spelteoretiska litteraturen är det spel som brukar kallas "fångarnas dilemma". En version av spelet återges i Figur 3:4.<sup>14</sup>

Matrisen kan illustrera den besvärliga situation som handelspartners som misstror varandra ställs inför. Om det sker ett ärligt byte mellan parterna (strategi I) vinner båda (1,1) därpå. Problemet är att samtidigt som båda kan vinna på byten kan var och en vinna ännu mer på den andres bekostnad (2, -1) genom att tillskansa sig varan utan ersättning (strategi II). Som synes är det lockande att lura den andre. Strategi II är till och med den dominerande strategin — oberoende av vad B väljer kommer det att löna sig för A att välja denna strategi. Det gäller också för B. Båda kan därför förutse att den andre kommer att försöka luras, varför ingendera kommer att vilja delta i spelet. Konsekvensen blir att handeln inte kommer till stånd (0,0). Misstroende omöjliggör med andra ord handel som skulle kunna gynna båda parter.

Figur 3:4 *Fångarnas dilemma*

|   |    | B     |       |
|---|----|-------|-------|
|   |    | I     | II    |
| A | I  | 1, 1  | -1, 2 |
|   | II | 2, -1 | 0, 0  |

Motsvarande problem finns inom organisationer. Som vi noterat i 2.5 finns det ett gemensamt intresse av att samarbeta och hålla sig till överenskommer (strategi I). Samtidigt föreligger möjligheten för enskilda medarbetare att genom opportunistisk skaffa sig fördelar på andras bekostnad, förutsatt att dessa beter sig lojalt med organisationen. Men om alla försöker utnyttja denna möjlighet (strategi II) innebär det en försämring för alla.

Hur skall då förtroende kunna skapas och handel och samverkan komma till stånd? En möjlighet är att statsmakten inför sanktioner mot bedrägeri.

Om sanktionen -2 införs i matrisen 3:4 förändras spelet till det som anges i Figur 3:1 b ovan. Här är, som vi tidigare konstaterat, strategi I den dominerande strategin.

Rättsväsendet kan emellertid inte alltid lösa trovärdighetsproblemet. En anledning är att det är kostsamt att föra processer. Resultatet kan också bli slumpmässigt. Ofta är överenskommelsen inte juridiskt bindande, ibland är den så oklar att parterna inte själva vet vad de avtalat. I stället löses de flesta trovärdighetsproblem internt utan inblandning av externa kontrollorgan (Macaulay, 1963). Det kan tolkas som att det finns interna kontrollmekanismer som är mindre kostsamma än de externa. Vad är det då som gör att parterna i affärslivet — utan extern inblandning — följer de regler som accepterats också när var och en har fördel av att bryta regeln som i "fångarnas dilemma".

Som ovan nämnts (2.2) har *upprepning* central betydelse. Vid upprepade transaktioner med en och samma part minskar fördelarna med att försöka lura den andre (förutsatt att parterna straffar varandra vid avtalsbrott). En möjlighet är att förväntningar om framtida affärer är tillräckligt för att göra lurendrejeri ofördelaktigt. Flera transaktioner med samma part innebär emellertid ingen självklar lösning på förtroendeproblemet.

Inom spelteorin har man försökt finna en "förnuftig" lösning på "fångarnas dilemma" genom antaganden om att spelet kan upprepas ett visst antal gånger, men utan att lyckas.<sup>15</sup> Ser däremot parterna en oändlig ström av möjliga transaktioner framför sig så kan kostnaderna för lurendrejeri bli påtagliga, speciellt om intäkter i framtiden tilldelas avsevärd betydelse. Det förutsätter dock att den lurade parten upphör med transaktionerna om motparten sviker förtroendet. Principen "lika för lika", dvs. att verka för det gemensamma bästa så länge motparten gör det, medan själviskt (bestraffande) beteende (strategi I) väljs om motparten betar sig illojalt, förefaller vara en utbredd etisk norm. Axelrod (1987) har också visat att denna enkla princip kan uppkomma spontant och överleva och därmed främja samarbete. Lojaliteten bygger alltså på normen att inte skada den som inte skadar mig. Principen upprätthålls genom förväntan om upprepade transaktioner vid lojalitet, alternativt sanktioner i termer av avbrutna transaktioner vid regelbrott.

Parterna kan också frivilligt underkasta sig kontroll och sanktioner. En variant är att handelspartners ställer ut säkerhet för transaktionen. Säkerheten kan utgöra en vara eller ett penningbelopp som sätts i *pant*. För att

undvika tvister om huruvida panten förefallit eller inte kan en *skiljedomare* (som eventuellt också förvaltar panten) utses. För att parterna skall gå med på denna lösning måste skiljedomaren vara ojävig.<sup>16</sup>

En form för informella ömsesidiga panter är s.k. *trovärdiga utfästelser*. Parterna kan exempelvis binda upp varandra genom att köparen tar ett lån av säljaren och att säljaren sluter ett långsiktigt hyresavtal med köparen. Om någondera parten missbrukar förtroendet sägs samtliga avtal upp, vilket avhåller från missbruk i den mån uppsägningarna förorsakar kostnader.

Ett näraliggande fenomen som vi observerar på marknaderna är uppbyggandet av *goodwill*. En part som initialt saknar förtroende kan demonstrera sina goda intentioner genom prisvärda produkter och god service. När det goda namnet väl är skapat upprätthålls det genom att marknadens aktörer vet att trovärdigheten är en tillgång som innehavaren inte vill förlora. Straffet är ju att kunderna sviker om trovärdigheten brister. Notera likheten med utställandet av en pant. I båda fallen är det ett kapital som står på spel. En skillnad är att den som skapar goodwill på marknaden är hänvisad till kundernas dom (som vid upprepade spel), medan en skiljedomare avgör om en pant förverkats eller ej.

Dessa möjligheter till sanktioner löser emellertid inte hela kontrollproblemet. Kvasiräntor och möjligheter till opportunism kvarstår. Ett problem är därför att finna ändamålsenliga kontrollsystem.

### 3.5 Principaler och agenter

Antag att en part har givit en annan ett uppdrag. Resultatet blir inte det utlovade. Det behöver emellertid inte bero på att uppdragstagaren inte fullgjort sina skyldigheter. Omständigheter som ingen råder över kan ha orsakat det dåliga resultatet. Å andra sidan kan det vara så att uppdragstagaren utnyttjar osäkerheten och ”skyller ifrån sig”. Det kan göra det omöjligt att identifiera vad som skett. Denna form av osäkerhet ger parter i uppdragsförhållanden en anledning att binda sig till varandra för flera upprepade transaktioner. Vinsten med bindningen över tiden är *dels* att sanktionsmöjligheterna växer och *dels* att antalet observationer växer. Upprepas försummelserna föreligger alltså ett större bevismaterial och större sanktionsmöjlighet.

Vi kan observera hur parter binder sig till varandra, speciellt när osäkerheten är stor beträffande motpartens prestation. Det gäller inte minst i uppdragsförhållanden där uppdragstagaren (agenten) på grund av sina

speciella kunskaper genomför en viss tjänst. Eftersom uppdragsgivaren (principalen) saknar den speciella kompetensen är det svårt för denne att utvärdera kvaliteten. I litteraturen kallas detta för ett *principal-agent-förhållande*.<sup>17</sup> Många väljer därför tandläkare, bilreparatör, läkare eller advokater för lång tid. För att förvissa sig om en bra agent kan också principalen vända sig till någon som har en goodwill att försvara.

Det principal-agent-förhållande som kanske tilldelats mest intresse i den kontraktsekonomiska litteraturen avser företags ägare och dess ledning. Här är det ägaren som är principal som ger VD (agenten) uppdraget att sköta företaget. För att utvärdera VD:s prestationer har ägaren möjlighet att anställa denne under lång tid, men också i någon mån genom den värdering av företaget som sker via aktiemarknaden. Det finns dessutom en arbetsmarknad för direktörer där lönen bestäms av goodwill och uppskattad kapacitet. Genom att ge VD del av vinsten kan dennes intresse också göras mer i överensstämmelse med ägarens.

Ett principal-agent-problem föreligger också i relationen mellan VD och de anställda. En part, principalen ger ett uppdrag till en agent (en anställd) att genomföra ett uppdrag. Problemet är att resultatet av agentens arbete är osäkert. Om en maskin går sönder kan det t.ex. bero på en arbetares försumlighet, men också på en rad andra omständigheter. Hur skall då arbetaren rekryteras, kontrolleras och belönas? En metod är att knyta agenten till sig under relativt lång tid, vilket ju gäller för anställda. En annan metod är att ge den anställda del av resultatet.

Vid långvariga principal-agent-förhållanden är inte bara sanktionsmöjligheterna stora. Parterna lär också känna varandra. Det innebär att kontrakten inte behöver vara explicita — det kanske räcker med underförstådda "självklarheter". Ett uppdrag behöver inte preciseras. Trädgårdsmästaren kan ges uppdraget: "Plantera och sköt trädgården så att den blir vacker", dvs. enligt ägarens preferenser. På samma sätt kan barnskötaren ges uppdraget: "Ge barnen en positiv uppfostran", vilket naturligtvis förutsätter att denne vet föräldrarnas värderingar. Sådana former för överenskomelser brukar kallas *relationskontrakt* (se t.ex. Goetz och Scott, 1981). Vid långtgående personliga relationer mellan parterna kan koordinering alltså ske till mycket låga transaktionskostnader. Men samtidigt ger personspecifiteten en utsatthet som kan missbrukas av motparten. Kunskapen och förtroendet kan inte utan vidare överlåtas. Upphör den personliga relationen går tillgången förlorad.

### 3.6 Kontraktens omfattning

Inledningsvis ställde vi frågan om vad det är för faktorer som bestämmer kontraktens omfattning. Sammanfattningsvis kan vi nu presentera några hypoteser om detta.

För det *första* kan vi utgå ifrån att parterna kommer att skriva ett mer detaljrikt kontrakt ju större affär det är fråga om. Gäller det ett fastighetsköp, en masugn eller ett kraftverk så är det väsentligt att köpare och säljare specificerar vad som gäller dem emellan. Gäller det däremot en småsak blir kontraktskostnaderna stora i förhållande till vinsten av specifikt kontrakt vid en konflikt.

För det *andra* kan vi utgå ifrån att ju mer sällan parterna handlar med varandra, desto mer omfattande kontrakt kommer de att utforma, allt annat lika. Dagligvaror köps frekvent och har begränsat värde, vilket leder till mycket ofullständiga avtal med ett kassakvitto som enda bevis.

För det *tredje* gäller att när parterna kan lita till relationen och den ömsesidiga sanktionsmöjligheten så behövs inte så omständliga kontrakt. Mellan exempelvis vänner och inom äktenskapet kan långtgående överenskomelser ske utan formella avtal. Företagen litar också i stor utsträckning till interna relationer parterna emellan, vilket kan tolkas som att de interna kontrollmekanismerna fungerar relativt väl.

För det *fjärde* kan vi förvänta att parterna anser sig mindre beroende av skrivna kontrakt ju mer ändamålsenliga de upplever de regler som tillämpas vid konfliktlösning. Framstår den rättsliga processen som godtycklig eller tidskrävande kan det däremot vara fördelaktigt att avtala om ansvarsfördelningen och/eller att utnyttja egna konfliktlösningsmekanismer.

### Noter

<sup>1</sup> F.o.b. är en förkortning av "free on board", c.i.f. av "cost, insurance and freight".

<sup>2</sup> På svenska används ibland beteckningen "fullständigt betingat kontrakt", se Hörngren, m.fl. (1987) eller "metakontrakt", se Skogh (1980). Jämför också begreppet klassiska kontrakt, not 10, kapitel 2.

<sup>3</sup> En rättslig princip är att domaren i civilrättsliga mål bör eftersträva att döma i enlighet med den hypotetiska partsviljan. När denna princip tillämpas kan domstolsväsendet med andra ord förefalla eftersträva en effektiv handel.

<sup>4</sup> I den rättsekonomiska litteraturen har principen om att den part som framstår som den relativt bästa försäkringsgivaren skall bära ansvaret analyserats, t.ex. i avslutning till "force majeure", se Posner och Rosenfield (1977).

<sup>5</sup> Ytterligare problem uppkommer när det är ett ömsesidigt beroende mellan exempelvis förpackning och transportskada eller skada uppkommen efter leverans. Möjligheten att på ett effektivt sätt placera ansvaret mellan parterna också i sådana fall är ingående analyserat i den rättsekonomiska litteraturen, se Shavell (1987).

<sup>6</sup> För en översikt över den rättsekonomiska analysen, se Posner och Scott (1980).

<sup>7</sup> Det förutsätter att inte ägare eller anställda är villiga att betala för att konsumera inom företaget, se mer härom i 4.2.3.

<sup>8</sup> När marginalprodukten kan identifieras och prissättas kan det i stället vara fördelaktigt att organisera samverkan via marknaden eller genom andra mindre långsiktiga bindningar än vad företaget representerar.

<sup>9</sup> Litteraturen om konstituerande kontrakt har hittills gällt framför allt "sociala kontrakt" för hela samhällen och i mindre utsträckning företag (Buchanan, 1975). En fördel med att se företaget som ett konstituerande kontrakt är att associationsformer, kollektivavtal och andra regler för företaget kan inordnas i ett större perspektiv och lättare skiljas från kontrakt inom ramen för dessa spelregler.

<sup>10</sup> Se Sugden (1986), Schotter (1981) och Axelrod (1987). Notera att detta konventionsbegrepp är skilt från begreppet "konvention" i juridiken där t.ex. "Genèvekonventionen" avser en explicit överenskommelse.

<sup>11</sup> Utdelningen avser nyttor, men kan för enkelhetens skull liknas vid penningbelopp.

<sup>12</sup> För vidare introduktion till teorin om "förväntad nytta", se exempelvis Gravelle & Rees (1981, kap. 19).

<sup>13</sup> Många ekonomer har hävdat att regler och institutioner som är mest konkurrenskraftiga överlever. En kritik av detta synsätt återfinns i Hirschleifer (1982).

<sup>14</sup> Spelets namn kommer av ett exempel där en förhørsledare förmår två fångar att erkänna sin skuld.

<sup>15</sup> Problemet är följande; antag att parterna handlar med varandra 100 gånger. Vad händer den hundra gången? Eftersom det är sista gången är det fördelaktigt för var och en att lura den andre, men då båda vet det finns det ingen anledning att delta i spelet denna sista gång. Spelet begränsas därför till ett 99-gångers spel. Nu uppkommer samma situation vid 99:e transaktionen, varför spelet begränsas till 98 gånger etc. Resultatet blir att inte ens den första transaktionen kommer till stånd mellan dessa båda var för sig "rationella" parter, se Luce & Raiffa (1957, s. 97-102).

<sup>16</sup> Om panten är tillräckligt stor kommer den normalt inte att tas i anspråk — den fyller sin funktion enbart genom att finnas. Kan en pantsatt vara användas för sitt ändamål, eller avsatt belopp förräntas, så är utställandet av säkerheten, och därmed trovärdigheten, kostnadsfri. Eventuella kostnader är knutna till skiljedomaren.

<sup>17</sup> Se Gjesdal (1982), Harris och Raviv (1979).

# Del II

## Ägande och kontroll





## 4. Företagsformer och effektiv kontroll

### 4.1 Associationsformer

När parter sluter sig samman till ett företag är det ett omfattande konstituerande kontrakt som skall antas. Vissa frågor är av speciell betydelse. För det första gäller det principerna för resultatets delning och ansvar för företagets förpliktelser. Till dessa hör också delning av tillgångar vid utträde respektive inträde. Dessa regler har betydelse för incitament och risktagande (3.2). För det andra gäller det formerna för beslutsfattande och ledning. Det uppkommer principal-agent-problem på olika nivåer — mellan ägare och styrelse, mellan styrelse och VD, mellan VD och anställda etc. — vilka måste få sin lösning (3.5).

För att underlätta valet väljer de flesta bland redan etablerade juridiska företagsformer. Framväxten av olika associationsrättsliga företagsformer kan ses som konstituerande konventioner eller kontrakt anpassade till de speciella krav som olika verksamheter ställer.<sup>1</sup>

*Aktiebolaget* är en företagsform som främst erbjuder fördelar ifråga om fördelning och begränsning av risk. När ett företag ägnar sig åt kapitalintensiv och riskfylld verksamhet tenderar behovet av riskkapital att överstiga vad en enda ägare är villig att satsa. För att underlätta finansieringen är det då fördelaktigt om ägarkontrakten är utformade så att endast satsat kapital riskeras ifall företaget kommer på obestånd, dvs. att det föreligger *begränsat ansvar*. Ett begränsat ansvar har fördelen att andelarna (aktierna) kan säljas på anonyma marknader. Nya ägare behöver inte bekymra sig om andra ägares solvens, eftersom största möjliga förlust begränsas till det egna insatta kapitalet. Det medför i sin tur att det kan etableras en andrahandsmarknad för aktier. Ägarna har då också möjligheter att välja kombinationer av

värdepapper för spridning av risk. Eftersom rösträtten är knuten till aktien blir dessutom aktiemarknaden en marknad för kontroll av företag.

Aktien representerar rätt till andel i det överskott som kan tänkas uppkomma under företagets hela livslängd.<sup>2</sup> Denna egenskap gör att aktien på en väl fungerande aktiemarknad tenderar att värderas till nuvärdet av alla förväntade framtida utdelningar och det restvärde som aktien förväntas representera då företaget upphör att existera.<sup>3</sup>

*Handelsbolaget* är liksom aktiebolaget egen juridisk person. Ägare är två eller flera fysiska eller juridiska personer. Vem som tecknar firman och hur vinsten delas avtalas mellan ägarna.<sup>4</sup> Relationerna till kunder, personal och leverantörer är för handelsbolaget likartade dem som gäller för aktiebolaget. För kompanjonerna (ägarna) i handelsbolaget gäller att dessa har rätt till vinst, men också att de är personligen skyldiga att fullfölja företagets förpliktelser. Borgenär kan kräva vem som helst av bolagsmännen och privata tillgångar kan tas i anspråk för bolagets skulder. Andelar kan därför inte säljas anonymt på en marknad. Delägarnas ansvar beror ju av de övrigas förmögenhetsställning. Externfinansiering sker därför i stor utsträckning i form av lån. Kompanjonskapet kan utökas eller förändras genom inbjudan av nya medlemmar. Ofta kombineras detta med en omfördelning av fordringarna. Inträdesavgift kan ibland krävas.

*Kommanditbolag* är en variant av handelsbolagsformen där någon eller några (men inte alla) av bolagsmännen har en ansvarighet som är begränsad till satsat kapital.

En *ekonomisk förening* som registrerats är en juridisk person. För att karaktäriseras som kooperativ ekonomisk förening krävs att man har anslutit sig till de kooperativa principerna (SOU 1979:11). De ur ekonomisk synpunkt intressanta principerna är öppet medlemskap, demokratisk förvaltning (konkretiserad i beslutsregeln "en person — en röst"), begränsad kapitalränta samt fördelning av överskottet bland medlemmarna i relation till insats/bidrag. Således innebär *kooperation* att ett antal personer går samman och tillskjuter egenkapital samt endera arbetsinsats, leverans av insatsvaror eller köp av slutprodukter. Utifrån detta kan man skilja mellan arbetskooperation, leverantörskooperation (producentkooperation) och konsumentkooperation.

Rätten till avkastning får i en ekonomisk förening en speciell karaktär genom att den är knuten till insats av egenkapital och arbetsinsats, köp etc. I likhet med aktiebolaget är ansvarigheten begränsad till satsat kapital. Bo-

lagsstämman motsvaras av en föreningsstämma där varje medlem har en röst, oavsett kapitalinsats. Föreningsstämman väljer sedan en föreningsstyrelse som svarar för den mer löpande kontrollen av företagsledningen. Inträde i föreningen är fritt för alla, givet att medlemskapet är förenligt med föreningens verksamhet och syfte. En skogsägarförening för Örebro län är således öppen för alla skogsägare i Örebro län.

Det finns ingen andrahandsmarknad för andelsbevis i ekonomisk förening. Andelsbevis kan dock överlåtas på annan person. Vid utträde fås i allmänhet endast insatsen tillbaka. Överskottet fördelas normalt i relation till medlemmarnas prestationer, som t.ex. volym levererat virke i en skogsägarförening. Dessutom kan ränta ges på insatt kapital.

Nedan jämförs de olika företagsformerna mer i detalj. Nästa avsnitt behandlar generella problem med effektivitet och ledning i kollektiv med många medlemmar. Därefter diskuteras börsnoterade aktiebolag och andra företagsformer.

## 4.2 Ägande och effektivitet

### 4.2.1 *Opportunism i kollektiv*

Den gemensamma vinsten i företaget maximeras om var och en vidtar alla åtgärder där marginalkostnaden understiger marginalintäkten. Om var och en kunde betalas i enlighet med värdet av marginalprodukten så skulle de också — i enlighet med vanlig ekonomisk teori — styras till effektiva insatser. Problemet är att en sådan värdesättning ofta inte är möjlig (3.2.4). Orsaken till anställning är ju svårigheten att separera den enskildes bidrag till produktionen (2.6). Principen för fördelning av kostnader och intäkter är därför av central betydelse för resultatet.

I *kooperativ* av olika slag delas vinsten mellan medlemmarna och beslut fattas genom omröstning. En extrem är att beslut kräver fullständig enighet, dvs. att ingen kan bestämma över de andra, och att det överskott eller den förlust som uppkommer, *residualen*, delas lika mellan medlemmarna.<sup>5</sup> Systemet fungerar bäst om antalet medlemmar är få. Ett jaktlag, en juristbyrå, en läkarpraktik eller ett jordbruk kan utgöra exempel på verksamheter där en sådan organisation är lämplig. Vid ökat antal medlemmar i kooperativet uppkommer problem med *gratisåkare*, dvs. att den enskilde medlemmen kan tillskansa sig fördelar genom försummelser, illojalitet, mask-

ning och annat opportunistiskt beteende (förutsatt att det inte upptäcks), medan kostnaderna härför fördelas mellan alla inom kollektivet.

Om organisationen består av  $n$  medlemmar kommer kostnaden för opportunistiskt beteende att fördelas mellan individerna i kollektivet så att opportunisten enbart bär  $1/n$  av kostnaderna. Intäkten däremot, t.ex. i form av bekvämlighet, tillfaller helt opportunisten. På analogt sätt får den som anstränger sig till kollektivets förmån enbart njuta av  $1/n$  av resultatet av den gjorda ansträngningen. Av den anledningen kallas ibland problemet med opportunism och gratisåkare för *1/n-problemet* (Olson 1965).<sup>6</sup>

Kostnaderna för information och kommunikation stiger kraftigt med ökande medlemsantal. I en organisation med  $n$  medlemmar finns det  $n(n-1)/2$  kommunikationsvägar mellan varje par. En ökning av antalet medlemmar medför alltså en mer än proportionell (i själva verket kvadratisk) ökning av antalet tvåvägskanaler för kommunikation, information och beslutsfattande. Detta medför att krav på enighet snabbt komplicerar beslutsfattandet när organisationen växer i storlek.

Om kooperativet i stället väljer en hierarkisk organisation med central planering, ledning och styrning av verksamheten kan antalet kommunikations- och informationskanaler reduceras till  $n-1$ . Med en ledare som är specialiserad på att övervaka och värdera medlemmarnas insatser minskar därför förutsättningarna för opportunistiskt beteende. Ledaren, övervakaren, kan vara en av medlemmarna som på grund av sin kompetens utvalts till detta uppdrag. Incitamenten för maskning och andra typer av opportunistiskt beteende kvarstår dock. För alla medlemmar, inklusive den utvalde ledaren, gäller fortfarande att kostnader och intäkter delas inom kollektivet.

#### *4.2.2 Separation mellan ägande och ledning*

Effektiv övervakning kan främjas av att rätten till residualen koncentreras till den som innehar övervakningsfunktionen. Det klassiska kapitalistiska *entreprenörföretaget* representerar en företagsform där beslutanderätt över företagets tillgångar, övervakning av produktion och anställda och rätt till överskott är koncentrerade till en och samma person, dvs. ägaren-entreprenören. Ägaren är då intresserad av att kontrollera de övriga, eftersom överskottet beror av de övrigas prestationer.

Koncentrationen av vinst och förlust till en part medför att denne kommer att agera som försäkringsgivare gentemot de övriga. En förutsättning

för att det skall vara fördelaktigt är att ägaren-entreprenörens kapital är tillräckligt stort (3.2.4). Den klassiske kapitalisten är därför både ledare, planerare, kontrollant och risktagare (Knight, 1921 och Alchian and Demsetz, 1972).

Denna organisationsform passar bäst för företag som drivs i relativt liten skala. I större företag medför behovet av riskkapital svårigheter att upprätthålla identiteten mellan finansiär, residualtagare och beslutsfattare. För den enskilde finns det anledning att inte utsätta sig för alltför hög risk genom att placera såväl humankapital som övrig förmögenhet i ett och samma företag. Det är inte heller alltid så att förmögenhet och förmåga att leda och styra företag är förenade. Av dessa skäl kan det finnas motiv till att separera ägande och kontroll och att delegera beslutsfattandet till en anställd företagsledare. Samtidigt kan den grad av komplexitet som framför allt kännetecknar större företag göra det motiverat att inrätta flera hierarkiska nivåer med ytterligare delegering av beslutsfattande.

När företagsledning inte är identisk med företagets ägare uppkommer ett *principal-agent-problem* (3.5).<sup>7</sup> En part, principalen (ägaren(na)), delegerar beslut om resursanvändning till en agent (VD och VVD). Problemet för principalen är att det är svårt att avgöra om ett visst resultat för företaget beror på agentens ansträngningar eller på oförutsedda händelser och miljöfaktorer av olika slag. En företagsledning som presenterar ett sämre resultat än förväntat kan skylla på opåverkbara förändringar i företagets omvärld. Principalen har ingen möjlighet att fullt ut kontrollera sanningen i ett sådant påstående.

När ägande och ledning är separerade kan det därför finnas en möjlighet för agenten att tillgodose andra mål än maximering av ägarnas vinst. Vissa författare har hävdad att direktörerna mer eller mindre övertagit företagen och kan styra dessa som de vill, förutsatt att ägarnas minimikrav på avkastning satisfieras. Det skulle innebära att företagen via sina anställda utvecklar egna normer i företaget (t.ex. så höga löner och konsumtion inom företaget som möjligt) med avkastningskravet som en restriktion. Ett motargument är att vinstmaximering är nödvändig, eftersom ingen på lång sikt kan uppnå mer än "normal" avkastning i en konkurrensekonomi.

År 1932 utkom Berle och Means klassiska verk "The Modern Corporation and Private Property". De konstaterade en långtgående separation mellan ägande och kontroll i stora amerikanska bolag. Enligt Berle och Means hade vid denna tidpunkt separationen mellan ägande och kontroll

gått så långt att det i allmänhet inte fanns någon enskild aktieägare med tillräcklig andel av utestående aktier för att ett direkt ägarinflytande på företagets skötsel skulle kunna utövas. De tvivlade på att företagsledningen inför en sådan svag kontroll från aktieägarnas sida verkligen hade aktieägarnas bästa som främsta målsättning. Utifrån ett sådant perspektiv skulle det neoklassiska antagandet om vinstmaximering som företaget målsättning vara orealistiskt.<sup>8</sup>

#### 4.2.3 Effektivitet

Företagets värde beror av såväl nutida som framtida överskott. Maximering av nuvärdet av företagets överskott är därför en målsättning för företaget som ofta används i den ekonomiska litteraturen.<sup>9</sup> En sådan målsättning är också liktydig med en maximering av ägarens förmögenhet. Drivs företaget på ett sätt som maximerar ägarens nytta sägs det vara *effektivt*.<sup>10</sup>

När företaget har en ägare kan denne vara intresserad av att använda företagets resurser på sätt som ger intäkter av icke-pekuniärt slag. Ägaren som tillbringar en stor del av sin tid inom företaget kan t.ex. vara intresserad av exklusiv kontorsinredning, attraktiva sekreterare och vänskapliga relationer med anställda, kunder och leverantörer — även om det inte ökar vinsten. Vidare kan smak för makt och prestige ta sig uttryck i en prioritering av företagets storlek och tillväxt utöver vad som är förenligt med förmögenhetsmaximering. Sådan konsumtion på jobbet är effektiv, eftersom den medför en maximering av ägarens nytta. Så länge det endast är en ägare som samtidigt är företagsledare, kommer denne att bära de fulla kostnaderna för så väl pekuniära som icke-pekuniära intäkter.<sup>11</sup>

#### 4.2.4 Agentkostnader

En ägare som samtidigt också är företagsledare utgör ett extremfall. Behov av riskkapital och speciell företagsledarkompetens gör det ofta nödvändigt att ha flera ägare och att separera ägandet från ledningen, vilket tenderar att påverka företagets målsättning och resursanvändning. Om t.ex. ägaren/företagsledaren låter utomstående bli delägare i företaget och därigenom minskar sin ägarandel från 100 till exempelvis 70 procent, förändras hans alternativkostnad för konsumtion på jobbet. Han bär nu endast 70 procent av kostnaderna för sin konsumtion på jobbet och kommer därför att vilja öka denna form av konsumtion på bekostnad av företagets överskott och marknadsvärde.

Ägare som i huvudsak verkar utanför företaget kommer främst att vara intresserade av förmögenhetsmaximering. Företagsledaren (agenten) har däremot incitament att välja en resursanvändning med inslag av icke-pekuniära intäkter. Ju mindre andel av residualen som företagsledaren har rätt till desto starkare kommer incitamenten att vara för att prioritera konsumtion inom företaget. Den minskning i principalens förmögenhet som härvid uppstår kallar Jensen & Meckling (1976) för *agentkostnader*.<sup>12</sup>

För att minska agentkostnaderna kan man tänka sig att principaler och agenter gör utfästelser om kontrollåtgärder som antingen principalen får rätt att utöva (monitoring) eller som agenten själv förbinder sig till (bonding) (3.4). Exempel på sådana åtgärder är att företagsledaren utfärdar garantier om fortlöpande kontroll av räkenskaperna, t.ex. av auktoriserad revisor, samt budgetrestriktioner av olika slag. Kompensationsscheman i form av aktier, konvertibler och köpoptioner kan också vara ett sätt att minska agentkostnaderna.

Agentkostnaderna påverkas också av konkurrenssituationen. Ökad konkurrens minskar agentkostnaderna. Om marknaden för företagsledare är effektiv, kommer lönesättning och andra villkor att spegla företagsledarens förmåga att maximera företagets värde (Alchian, 1965, och Fama, 1980).

Aktiemarknaden spelar också en viktig roll. Med aktieköp följer möjligheten att via rösträtten utöva kontroll över företagsledningen. Den som har en uppfattning om hur företaget skulle kunna skötas på ett mer effektivt sätt kan genom aktieköp genomföra nödvändiga förändringar i företagsledningen. Företagsledaren löper alltså en risk att bli avsatt. Graden av konkurrens på de marknader som omger företaget begränsar också företagsledarens möjligheter att främja andra målsättningar än maximal vinst.<sup>13</sup>

Det finns också en intern arbetsmarknad inom många företag där de anställda tävlar om toppbefattningarna. Via signaler till bolagsstyrelsen (förbi chefen) finns det möjlighet för ledningspersonal på lägre nivåer att exempelvis ersätta mindre effektiva chefer. Ett av skälen till att det kan vara önskvärt att ha bransch-kunniga medlemmar representerade i bolagsstyrelsen är att det behövs speciell kompetens att utvärdera sådana signaler.<sup>14</sup>

Slutligen kan noteras att en av de mest aktiva aktörerna på marknaden för företagskontroll är andra företagsledningar (Jensen & Rubak 1983). Företagsledningar, som har idéer om effektiv resursanvändning i andra företag, kan genom att överta ledning och kontroll i dessa företag höja sin egen lön. Det kan också finnas andra motiv. Företagsledningar som är primärt

intresserade av tillväxt och storlek kan tänkas göra företagsuppköp av andra skäl än maximering av aktieägarnas förmögenhet.

## 4.3 Kontrollmekanismer i olika företagsformer

### 4.3.1 Det börsnoterade aktiebolaget

I många börsnoterade aktiebolag finns det inte några restriktioner som binder ihop aktieäggande med beslutsfattande. Aktierna kan fritt säljas och köpas på en andrahandsmarknad. Sådana företag karakteriseras av flera ägare och separation mellan ägande och kontroll. Förmögenhetsmaximering är en viktig målvariabel för aktieägare, vars konsumtion helt sker utanför företaget.

När det finns många ägare till företaget kan det finnas olika uppfattningar om bästa användning av företags resurser. Ett företags resurser kan emellertid inte användas på mer än ett sätt åt gången. Ägarna måste samsas om en plan för, eller inriktning av, resursanvändningen.<sup>15</sup> Det kollektiva beslutet fattas enligt någon form av beslutsregel, i allmänhet enkel majoritet.

Det hindrar dock inte att minoriteten kan få inflytande. Om det bland vissa minoritetsägare finns en uppfattning om att företags resurser skulle kunna användas på ett mer vinstgivande sätt än vad som för närvarande är fallet kan de agera på olika sätt. Om ägandet är spritt kan ägarkontrollen aktiveras, t.ex. genom fullmakter eller genom direkta köp av aktieröster. Dessa två alternativa sätt att utöva ägarinflytande ansluter till Hirschmans (1970) terminologi om *voice* och *exit* (2.5.).

*Voice*-alternativet är att med hjälp av fullmakter och övertalning (påverkan) få tillräckligt stor röstandel på bolagsstämman för att kunna påverka bolagsstyrelsens sammansättning och inställning. *A priori* förefaller detta alternativ att utöva inflytande inte särskilt effektivt. Kostnaderna är ju koncentrerade till den eller de aktieägare som agerar utifrån en uppfattning om hur företaget skulle kunna skötas mer effektivt, medan eventuella intäkter av en ändrad verksamhetsinriktning sprids till alla aktieägare. Det föreligger med andra ord ett gratisåkareproblem.

*Exit* står för möjligheten att lämna företaget. Den som har idéer om mer vinstgivande resursanvändning kan erbjuda ett högre pris än gällande aktiekurs och således köpa ut övriga aktieägare. En sådan lösning kan vara fördelaktig för alla parter. De som säljer får en förmånligare förmögenhets-



utveckling än annars, medan den som köper på sig aktier, och därigenom rätt till större andel av residual och större inflytande, får en större andel av intäkterna av sitt agerande än vid voice-alternativet. En förutsättning här för är förstås att det pris som betalas är lägre än vad den drivande personen förväntar skall råda efter det att han fått sina intentioner genomförda.

Den löpande kontrollen över företaget utövas av bolagsstyrelsen. Det är bolagsstyrelsen som tar initiativ till avskedande och anställning av VD (Roos, 1987).<sup>16</sup> Därtill kommer att arbetsmarknaden för direktörer kan fungera som en kontrollmekanism som premierar effektiv resursanvändning (4.2.4). På en väl fungerande arbetsmarknad för verkställande direktörer avspeglar lönen direktörens förmåga att påverka företags värde. Företagets möjlighet att rekrytera och behålla sin ledningspersonal är också beroende av företags förmåga att på ett korrekt sätt belöna effektivitetshöjande prestationer.

#### *4.3.2 Ägarkoncentration och effektivitet*

Vi har ovan beskrivit hur incitament för en ägare-företagsledare att använda företags resurser till konsumtion på jobbet bör öka då ägarens andel minskar. Är denne minoritetsägare finns det dock risk att bli avsatt; antingen av bolagsstyrelsen på initiativ av en grupp aktieägare<sup>17</sup>, av andra anställda inom företaget, genom ett övertagande av utomstående eller genom att någon av de större aktieägarna väljer att genom aktieköp öka sitt inflytande över bolagsstyrelsen.

Under senare tid har det i teoretiska studier visats att incitamenten för att genom direkt agerande på bolagsstämma utöva kontroll över företagsledningen påverkas av hur spritt ägandet i företaget är.<sup>18</sup> Att utöva kontroll via bolagsstämman är förenat med kostnader, bland annat för att samla in information om och utvärdera sittande företagsledning. Det är också förenat med kostnader att genom exempelvis fullmakter genomdriva förändringar i företagsledningen. Problemet med spritt ägande förstoras genom att kostnaderna för kontrollverksamhet är koncentrerade till de som tar initiativet, medan intäkterna i form av ökad förmögenhet sprids till alla aktieägare.

Ett liknande *gratisåkareproblem* finns vid övertaganden som har till syfte att byta företagsledning (och styrelse). De aktieägare som inte säljer ut sina aktier kommer att få del av den värdeökning som sker efter byte av ledning. Tror en aktieägare att andra aktieägare nappar på ett visst uppköpserbju-

dande så att den som satt igång uppköpen får majoritet, är det lönsammast att inte sälja. Resonerar alla på detta sätt sker inget övertagande.

Vid koncentrerat ägande vet en stor aktieägare med sig att övertagande inte kan ske utan dennes samtycke. Den enda chansen att få del av kommande värdeökning är därför att acceptera uppköpserbjudandet. Möjligheterna till kontroll är alltså större vid större ägarkoncentration. Detta gäller oavsett om kontrollen utövas via bolagsstämma eller via aktieköp och övertagande. Ju större det initiala innehavet är, desto mindre ökning i aktieinnehav krävs för att uppnå kontroll. Vid uppköp initierade av tredje utomstående part med idéer om effektivare företagsskötsel kan övertagandet underlättas genom att förhandlingar kan ske med ett mindre antal ägare för att erhålla röstmajoritet. De empiriska studier som gjorts visar en något splittrad bild av sambanden ägande och effektivitet. Resultaten skiljer sig beroende på land som undersöks och de effektivitetsvariabler som används.<sup>19</sup>

#### *4.3.3 Ekonomiska föreningar (kooperativ verksamhet)*

I ekonomiska föreningar går det inte att kapitalisera andel i framtida överskott genom försäljning av andelsbevis på samma sätt som för aktier. Villigheten att investera påverkas härvid negativt, eftersom en enskild person endast kan njuta frukterna av gjorda investeringar så länge som denne kvarstår som medlem och utför prestationer som berättigar till andel i vinst. Det är också ett problem att nya medlemmar automatiskt får del i avkastningen på tidigare gjorda investeringar. Dessa problem är ett utslag av att det inte är möjligt att utestänga nya medlemmar. En medlem i skogsägareförening inom viss region har exempelvis rätt att närhelst denne önskar ansluta sig och därigenom få del av resultaten av de uppoffringar som tidigare anslutna skogsägare gjort.

Kontroll och övervakning kan ske via en föreningsstämma där varje medlem har en röst. Vi har även här ett problem med gratisåkare där kostnaderna av att genomdriva beslut om ny inriktning är koncentrerade medan intäkterna sprids över alla medlemmar. I motsats till aktiebolaget finns det ingen möjlighet för ägarna att öka sin andel genom köp av fler andelsbevis.

Motiven till bildande av kooperativa sammanslutningar är ofta ideologiska. De kan också sökas i marknadsimperfectioner i ekonomin och i skatte- och subventionsfördelar.<sup>20</sup>

#### *4.3.4 Handelsbolag och slutna aktiebolag*

Slutna aktiebolag är bolag där aktieinnehavet, speciellt vad avser röststarka aktier, är reserverat till vissa beslutsfattare, främst i företagsledning och bolagsstyrelse.<sup>21</sup> *Konsortialavtal* och avtal om *hembudsskyldighet* är två olika sätt att avtalsvägen binda upp aktieinnehavet till bestämda beslutsfattare.<sup>22</sup> En fördel med sådana konstruktioner kan vara att problemen med spritt ägande undviks (Fama & Jensen 1983 b). En nackdel är att önskvärd riskspridning kan försvåras.<sup>23</sup>

Den begränsade överförbarheten av ägandet hos handelsbolag och slutna aktiebolag ger problem med kapitaltillförsel, kontroll och riskspridning. Dessa problem talar för att dessa bolagsformer framför allt är lämpliga för mindre företag med låg kapitalintensitet och där arbetets andel av förädlingsvärdet är stor. Handelsbolaget är speciellt gynnsamt om företagets medlemmar (ägare) har möjlighet att övervaka varandra, samtidigt som marknaden har svårt att värdera det humankapital som representerar en betydande del av företagets värde. Vinstdelning ökar incitamenten för intern övervakning av effektiviteten. Distributionsföretag, advokatbyråer, konsulter av olika slag, reklambyråer, revisionsbyråer är exempel på verksamheter där handelsbolagsformen är frekvent.

#### *4.3.5 Statliga företag*

Ett extremfall av ägarspridning och separation mellan ägande och kontroll utgör statliga företag. I princip är alla medborgare ägare till ett sådant företag. Politiker kan betraktas som agenter som är satta att tillvarata medborgarnas (principalernas) intressen. Ett plausibelt beteendeantagande är att politikerna i hög grad kommer att vara inriktade på inflytande, vilket inte nödvändigtvis behöver överensstämma med vinstmaximering. Möjligheten att t.ex. rädda sysselsättning på en viss ort kan ge röster i politiska val, medan kostnaderna i form av lägre vinst (förlust) slås ut på alla medborgare/skattebetalare.

Hundraprocentigt statligt ägande utesluter överförbara ägarandelar.<sup>24</sup> Denna brist har negativa konsekvenser om vinstmaximering är målsättningen. Det finns inte någon andrahandsmarknad som kontinuerligt via prisättning på aktier speglar företagets förmåga till vinstmaximerande resursanvändningen och ingen kan personligen tillgodogöra sig öknings i företagets värde genom förändringar i företagets resursanvändning. Incitamenten att utöva kontroll kommer därför att försvagas.<sup>25</sup>

## Noter

<sup>1</sup> För en mer ingående beskrivning, se Roos (1987).

<sup>2</sup> Se vidare t.ex. Jensen & Meckling (1979).

<sup>3</sup> Ägare i aktiebolag kan vara en eller flera fysiska eller juridiska personer. Bolagsstämman utser styrelse och firmatecknare. Aktiebolaget är redovisnings- och bokföringsskyldigt och det föreligger krav på offentlig årsredovisning som skall inlämnas till Patent- och Registreringsverket.

<sup>4</sup> Handelsbolaget är bokföringsskyldigt, men revision krävs ej.

<sup>5</sup> Residualen är det som finns kvar till ägarnas förfogande (aktieägare i ett aktiebolag, medlemmar i en kooperation, personal i ett personalägt företag, partners i ett handelsbolag etc.) efter det att alla betalningar till och ersättningar från företagets alla andra kontraktspartners reglerats.

<sup>6</sup> Spelet "fångarnas dilemma" (3.4) kan utvecklas till ett spel med  $n$  spelare där var och en maximerar sitt utbyte, givet de andras beteende. Detta "icke-kooperativa" spel är en variant av  $1/n$ -problemet.

<sup>7</sup> Se Jensen (1983) s. 334–336 för en översikt över litteraturen.

<sup>8</sup> Sambanden mellan ägande och effektivitet behandlas redan av Adam Smith (1776, s 700). Även hos klassiker som John Stuart Mill (1973, s 138) och Alfred Marshall (1925, s 253) finns frågan behandlad. Fram till slutet av 1950-talet bedrevs inte mycket forskning om effekterna av separation mellan ägande och kontroll. Först då lanserades ett antal teorier som postulerade andra målsättningar för företaget än vinstmaximering. Baumol (1958) konstruerade en modell som byggde på antagandet att företagsledningen strävade att maximera försäljningen givet en vinstrestriktion. En behavioristisk skola med Cyert & March (1963) och Simon (1964) som främsta företrädare hävdade att företaget kunde ses som sammansatt av ett antal koalitioner vars intressen (målsättningar) måste tillgodoses på ett satisfierande sätt. Marris (1964) antog att företagsledningen tillväxtmaximerar på bekostnad av aktieägarnas förmögenhet upp till en gräns. Manne (1965) återskapade i viss mån tilltron till vinstmaximeringsantagandet genom att betona börsens funktion som en marknad för kontroll där företagsledningar med målsättning avvikande från aktieägarnas disciplineras genom risken för ägarskiften.

<sup>9</sup> Se exempelvis Brealey & Meyer (1984).

<sup>10</sup> Statisk effektivitet innebär att vid varje tidpunkt alla produktionsfaktorer utnyttjas på ett vinstmaximerande sätt. Dynamisk effektivitet kräver att alla investeringar med positivt nettonuvärde genomförs. Sådana investeringar bidrar till kommande överskott.

<sup>11</sup> Detta effektivitetsmått är analogt med det som presenterats i 3.2.1. Vid en hypotetisk förhandling mellan ägaren och de anställda är ägaren villig att kompensera de övriga för att kunna ta ut konsumtion i företaget.

<sup>12</sup> I en värld utan transaktionskostnader eller skatter vore företagsledarens nytta av

konsumtion på jobbet inget problem. Ägaren och ledaren hade då kunnat avtala om icke-pekuniära intäkter som en del av lönen.

<sup>13</sup> En monopolställning ger företagsledaren "ett lugnt liv", se Hicks (1935).

<sup>14</sup> Som påpekats av bl.a. Aoki (1984) försvagas en sådan effektivitetskontroll ifall det finns person- och företagsspecifika faktorer som påverkar direktörernas marginalproduktivitet. Kunskaper som förvärvats genom "on-the-job-training" är ofta av värde endast i ett speciellt företag eller lag av medarbetare (jfr Doeringer & Piore, 1971) och av "tyst" karaktär (jfr Polanyi, 1962).

<sup>15</sup> För en utförlig redogörelse av problem med oenighet mellan ägare om optimal resursanvändning, se Rydqvist (1986).

<sup>16</sup> En tredje kategori av styrelsemedlemmar är sådana som utvalts på grundval av personliga meriter som kunskap om branschen eller annan typ av kunskap som anses värdefull för styrelsens arbete. Dessa kan betecknas som professionella styrelseledamöter (jfr Fama & Jensen, 1983). I allmänhet brukar dock de största aktieägarna ha plats i bolagets styrelse. Dessutom är det kutym att VD och ibland också vissa VVD:ar har plats i bolagsstyrelsen.

<sup>17</sup> En s.k. fullmaktstrid ("proxy-fight").

<sup>18</sup> Se Grossman & Hart (1980), Stiglitz (1985) och Shleifer & Vishny (1986).

<sup>19</sup> Det är främst Berle & Means (1932) teser och Marris (1964) tillväxtmodell som varit föremål för empirisk prövning. Som effektivitetsmått har olika räntabilitetsmått använts (främst räntabiliteten på eget kapital), kvoten mellan börsvärde och eget kapital. Cubin & Leech (1983) har utvecklat en modell som visar sambanden mellan spridning av aktieinnehav och den minsta ägarandel som krävs för att största aktieägare skall kontrollera bolagsstämman. Se också Bjuggren (1988 a).

<sup>20</sup> Se Bjuggren (1985) och (1988 c) och Porter & Scully (1987).

<sup>21</sup> En del svenska företag, främst försäkringsbolag och banker, har klausuler i bolagsordningen som maximerar det antal röster som en aktieägare kan utöva på en bolagsstämma. I exempelvis SE-Banken får ingen ägare utöva inflytande för mer än 2 procent av aktiekapitalet. Liknande bestämmelser finns i Handelsbanken, Nordbanken och Skandia.

<sup>22</sup> Med konsortialavtal menas avtal som har till syfte att se till att de i konsortiet ingående medlemmarna på bolagsstämman röstar i enlighet med konsortiets majoritetsbeslut. Hembudsavtal är en beteckning på olika avtal som inskränker möjligheten för aktieägarna att avyttra aktier till utomstående eller behålla aktierna vid utträde ur konsortiet (se Roos, 1969).

<sup>23</sup> Ett sätt att komma runt portföljproblemet som anammats av en del svenska börsnoterade bolag (som exempelvis Gullspång och Sydkraft) är att låta dessa avtal avse röststarka A-aktier, medan fri handel kan förekomma i de röstsvaga B-aktierna.

<sup>24</sup> Se Alchian (1969), Bjuggren (1980), Cheung (1978), Pejovich (1976).

<sup>25</sup> En hypotes är därför att statliga företag uppvisar lägre grad av vinstmaximering än privata företag. Bjuggren (1987 och 1988 b) har i två studier av svensk skogsindustri och svensk läkemedelsindustri också funnit en signifikant lägre lönsamhet hos statliga bolag. En empirisk studie av nordamerikanska data om statliga och kommunala köp av aktier i börsnoterade företag visar att sådana köp tenderar att ha en negativ påverkan på börsvärdet (se Eckel & Vermaelen, 1986).

## 5. *Styrning i storföretag*<sup>1</sup>

### 5.1 Interna kapitalmarknader

Trots indelningen i marknad och hierarki (2.6) är det uppenbart att verkligheten består av mellanformer (2.7) — marknaden har administrativa och byråkratiska inslag och företaget är, på grund av informations- och styrproblem i kollektiv (4.2.1), mer eller mindre decentraliserat. Ett decentraliseringssteg är att skilja ägande från ledning (4.2.2). Att parterna har skilda intressen, olika informationstillgång, etc., ger därvid upphov till olika slags kontroll- och kontraktsproblem (3.5).

I storföretag med mer eller mindre självständiga enheter uppstår liknande problem i förhållandet mellan företagsledningen och enhetscheferna.<sup>2</sup> På samma sätt som ägarna kontrollerar VD i det börsnoterade företaget (4.3) blir uppgiften för företagsledningen i första hand att styra enhetsledningarna. Det kan ske exempelvis via personalrekrytering och karriärvägar för chefspersoner inom organisationer. Det sker också via den interna resursstyrningen.

I detta kapitel bortser vi från personalfrågorna och inriktar oss på styrningen via företagets interna "kapitalmarknad". En extrem är holdingbolaget som med sina begränsade ledningsresurser i hög grad måste lita till marknadssignaler vid bedömningen av de ingående enheterna. Koncernledningens sätt att analysera utfall och förväntad avkastning kan här knappast vara särskilt olik vad som sker på den externa aktie- och kreditmarknaden.<sup>3</sup> Ett viktigt skäl till att företaget inte splittras upp i helt skilda företag med extern finansiering kan antas vara att koncernledningen genom sin professionella kompetens och verksamhetsnärlighet förfogar över värdefull lokal information om de olika enheterna.

När det gäller det divisionaliserade företags medelsfördelning och utvärdering spelar centrala regler och planer en förhållandevis större roll. Givet att man lyckas etablera en förtroenderelation mellan ledning och divisionschefer kan dessutom gemensamma, mer allmänna ("kulturella") föreställningar ges en styrande funktion. Att utnyttja den sistnämnda typen av styrinformation kan vara enda möjligheten för företag — divisionaliserade och andra — vars verksamhetsförutsättningar i form av höggradig osäkerhet/komplexitet, mätsvårigheter och liknande omöjliggör såväl prisbildning som central planering.

Vid analys av resursstyrning kan man därmed också inom företag tala om mer eller mindre starka inslag av marknadsmässighet, hierarkisering och samarbete.

I avsnitt 5.2 beskrivs de tre grundläggande styrformerna (*intern*) *marknadsstyrning*, *byråkratisk styrning* och *samstyrning*.<sup>4</sup> Därefter diskuteras faktorer som har betydelse när det gäller att välja styrform, samt möjligheten att kombinera olika styrformer inom ramen för de tre vanligen förekommande organisationsstrukturerna funktions-, divisions- och holdingbolagsstruktur. I avsnitt 5.3 uppmärksammas det ekonomiska informationssystemets betydelse, framför allt i relation till det divisionaliserade storföretaget. Slutligen diskuteras de krav på redovisningsinformationen som blir naturliga i ett kontraktsperspektiv.

## 5.2 Styrformer

### 5.2.1 De tre styrformerna

Den interna styrformen uttrycker hur företaget motiverar parterna till goda prestationer. För att fungera väl måste fördelningen av rättigheter och skyldigheter ge incitament till prestationer i företags intresse och vara någorlunda i linje med organisationsmedlemmarnas mål och föreställningar (2.3.). Engagerad medverkan kan knappast påräknas om deltagarna inte upplever utbytet som rimligt eller rättvist. Styrformernas funktion är med andra ord att medverka till att en koordinerad och rättvis utbytesverksamhet kommer till stånd.<sup>5</sup> Olika styrformer åstadkommer detta på olika sätt. Som utvecklas nedan innebär (*intern*) marknadsstyrning att man i stor utsträckning nyttjar priser och marknader som värdemätare och ledstjärnor, medan man vid den byråkratiska formen tror mer på regler och den centra-



la ledningens förmåga att styra processen. Vid samstyrning, slutligen, sker styrningen via gemensamma tros- och värdeföreställningar på en bas av förtroende mellan parterna.

### *Intern marknadsstyrning*

Vid marknadsstyrning koordineras parternas agerande via en prisbildningsprocess. Förtroendet för priser som informationsbärare och värdemätare är här knutet till parternas tro på konkurrensens förmåga att begränsa utrymmet för opportunistiskt agerande. Styrformen fungerar därmed också i situationer där parterna har föga kunskap om eller förtroende för varandra. Dock krävs en utbredd respekt för ingångna avtal, samt enighet om det övergripande sanktionssystem som skall träda i aktion om kontrakten inte fullföljs.

Likheten med marknaden gäller framför allt konglomerat av företag eller holdingbolagsliknande företag. Att verksamheten i dessa "gränsfallsföretag" (Ouchi 1979, s. 839) kan styras beror mera på att man utnyttjar jämförelser med avkastningen på kapitalmarknaden än på att ledningen skaffar sig överlägsen information om de ingående enheternas förutsättningar och prestationer. Koncernledningens roll blir här lik den externa placerarens/portföljförvaltarens roll. Den företagsinterna kapitalmarknaden är också tämligen lik den externa. Överensstämmelsen är dock inte fullständig; att verksamheterna inte är direkt kopplade via externa marknader bör ju vara ett uttryck för att företagsledningen har ett berättigande. Detta sammanhänger enligt Williamson (1975, s. 158–62) med att ledningen trots allt har något bättre möjligheter att välja och utvärdera projekt än den externa kapitalmarknaden.

Enhetsledningarna i företag med denna typ av styrning har en självständig ställning och kan känna sig som (nästan) fria företagare. Var och en drivs av sin entreprenörsanda och jobbar mot "marknaden" och de bedöms i hög grad utifrån sin framgång i detta avseende. Givet att marknadspriser för enhetens prestationer och anskaffningar är rättvisande spelar resultat- och räntabilitetsmått en viktig roll vid utvärderingen.

När begreppet marknadsstyrning här framställs som en del i den interna styrningen, avses att marknaden utslag betraktas som legitim utgångspunkt för belöningar/bestraffningar och inte att de interna aktörerna tilldelas just den summa pengar i form av vinst eller liknande som erhållits via marknaden. Det viktiga är att redovisningsmått kan uppfattas som en

sammanställning av marknadspriser och användas i beslutsfattandet utan nämnvärd vidare analys.

En starkare form av marknadsstyrning inom företaget skulle innebära att man fördelade belöningar nära relaterat till det ekonomiska utfallet, vilket gäller för den helt autonoma företagaren. Som utvecklas i Williamson (1985, kap 6) är detta problematiskt. En viktig förklaring till att det finns fristående (små-) företag är just denna skillnad i belöningssystem. En av storföretagets svagheter är således förutom risken för onödigt byråkratisering, att dess anställda inte motiveras via marknadens kraftfulla incitament.

### *Byråkratisk styrning*

Vid byråkratisk styrning koordineras parternas agerande via regler och planer. Medan marknadsstyrning innebär att man litar på marknadspriserna, är förtroendet här knutet till en (personlig) ledning som planerar och kontrollerar verksamheten. Med hjälp av den centralt placerade ledningens överblick och informationsinsamling leds verksamheten in på "goda" banor samtidigt som opportunistiskt agerande upptäcks och åtgärdas.<sup>6</sup>

Jämfört med den föregående styrformen är ledningen här i högre grad en huvudrollsinnehavare vid den interna resursallokeringen. Fördelningen av medel på enheterna sker med utgångspunkt i en central strategisk analys. I stället för på priser baseras medelsfördelningen på (strategiska) tumregler. Ledningen är en äkta intern fördelare på en intern kapitalmarknad som inte arbetar med (marknads-)priser. Tvärtom beror ledningens centrala roll just på den traditionella kapitalmarknadens misslyckande — på dennas oförmåga att infånga och utnyttja för resursallokering och utvärdering viktig lokal information.

I det byråkratiskt styrda företaget har funktions- respektive divisionsledningar en underordnad roll i strategiska frågor. De efterfrågar och konkurrerar om medel men har föga inflytande på fördelningen. Dess operativa uppgift består snarast i att förverkliga av ledningen uttänkta strategier och målsättningar. Snarare än att vara entreprenör har enhetsledningen rollen som anställd — motiverad av inre och yttre drivkrafter att göra ett bra jobb (4.2.4).

I kontrollen av enheternas verksamhet utgår den renodlade byråkratin från att pålitliga marknadspriser inte finns tillgängliga. Prestationerna mäts i stället genom ledningens egna tumregelmässiga mått och standards

— i form av standardkostnader/produkt, budgetmål för en enhet, etc. Innebörden av detta är också att det inte existerar fullständiga resultatmått för enheterna vilka utan vidare analys kan tas som utgångspunkt för värdering av enheter och enhetsledningar.

### *Samstyrning*

Vid samstyrning eller styrning via en "lokal kultur"<sup>7</sup> används gemensamma tros- och värdeföreställningar för att samordna och vägleda företags parter. Parternas samförstående, dvs. deras någorlunda samstämmiga sätt att uppfatta/tolka situationen, fungerar då som en grundläggande koordineringsmekanism (3.5). Styrformen förutsätter en traditionsbildning och socialisationsprocess, vilken antas resultera i ett antal lågradigt formaliserade föreställningar och personliga relationer. I stället för priser eller centralt formulerade regler blir då företags traditioner och historia, legendariska eller nu levande personligheter, etc. viktiga.

Begreppet "lokal kultur" bör också kunna innefatta mer komplexa affärsidéer och företagsstrategier. Dessa kan ha en karaktär av starkt betydelsebemängda föreställningar, vilka likt företagstraditioner växt fram under lång tid. Strategiföreställningarna speglar då företags historiska utveckling och inläring och har betydelse för individernas tolkning av vad företags verksamhet egentligen går ut på, vad som bör göras för att gynna det gemensamma utbytet, etc.

Om nu styrningen i företaget inskränker sig till att parterna etablerar en gemensam uppfattning om traditioner, historia, bärande idéer etc. så utnyttjas inte kontrollsystem i en traditionell (yttre) bemärkelse. Parternas opportunism begränsas här varken av att det förekommer många köpare/säljare eller genom ledningens vakande blick. Risken att styrformens rättvisestatus undergrävs av svårupptäckt opportunism motverkas i stället genom tillit parterna emellan. Annorlunda uttryckt förutsätter styrformen att parterna anser sig delta i ett samarbete där opportunistiska strategier är långsiktigt olönsamma. Relationen präglas av ett ömsesidigt förtroende där respektive part av något skäl litar på att den andre väljer den strategi som maximerar det gemensamma utbytet (3.4). Bästa sättet att främja den egna måluppfyllelsen är att arbeta för det gemensamma bästa — att opportunistiskt försöka bedra eller utnyttja den andre skulle bara minska den egna nyttan. Vid samstyrning är det därför viktigt att parterna har tillit till företags allmänna rättviseskapande förmåga. Parterna måste tro att rättvisa

skipas i det långa loppet. Detta ställer krav på ett långt "företagsminne" som förmår hålla reda på och särskilja vars och ens insatser (goda, dåliga, opportunistiska etc.) under lång tid.<sup>8</sup> Det japanska företaget med dess långa anställningstider ger uppenbarligen goda förutsättningar i detta avseende.

Tillit i en mycket stark form kan antas finnas i släktskapsrelationer, inom vissa yrkeskårer, i maffian, etc.<sup>9</sup> Begreppet samstyrning refererar dock främst till de något mindre exklusiva bindningar där tilliten kan hänföras till parternas nyttoöverväganden eller normer beträffande ömsesidigt utbyte. Självfallet är dessa mindre djupt grundade samhörighets- och tillitsrelationer mer påverkbara. Företagets socialiseringsarbete för att få de anställda att identifiera sig och solidarisera sig med det "egna" företaget skall inte underskattas.

För att dylika tros- och värdeföreställningar skall upplevas som gemensamma torde vissa krav ställas på tillkomstprocessen. Att utveckla gemensamma föreställningar via en starkt manipulativ eller monologbetonad process bör vara ett besvärligt och riskabelt tillvägagångssätt. I stället framstår här mera dialoglika umgängesformer — där parternas uppriktiga och sakliga argumentering grundlägger de styrande föreställningarna — som viktiga. Relationen mellan koncern- och enhetsledning får då något av en lagkaraktär. I ett renodlat lagarbete är det såväl svårt som mindre poängfullt att fråga sig vems insatser som är mest betydelsefulla; det viktiga för framgången är snarare lagets sammansättning, moral och liknande. Parterna motiveras här också via en "laganda" — en önskan att åstadkomma något tillsammans med andra — snarare än en entreprenörs- eller anställningsanda.<sup>10</sup> Att fotbollslag liksom storföretag också har behov av en "lagledning" med speciella ansvarigheter och befogenheter pekar på att samstyrningen också inbegriper en mera direkt hierarkisk styrning.

I det samstyrda företaget avgörs resursallokeringen med utgångspunkt i de gemensamma kultur- och strategiföreställningarna. Medel tilldelas de enheter som lyckas med att troliggöra de egna förslagens förenlighet med de gemensamma föreställningarna. Den interna resursstyrningen har här föga likheter med den prisvägleda externa kapitalmarknaden. Till skillnad mot den byråkratiska styrningens centraldirigerade interna kapitalmarknad har resursallokeringen en mera partsgemensam bas. I stället för byråkrats ensamma interna fördelare återfinns här ett "fördelningsteam".

Om man i ett företag lyckas extremt väl med att etablera tillit och gemen-

samma föreställningar finns det som Ouchi (1980, s. 138) påpekar egentligen bara pedagogiska skäl att arbeta med en traditionell formaliserad kontrollverksamhet. Kontrollmekanismen finns här i stället i individernas inre, i form av internaliserade eller accepterade föreställningar om lämpligt agerande för företagets bästa.

### *5.2.2 Styrformer och transaktionskaraktäristika*

Att internt basera styrningen på marknadssignaler (framför allt via resultat- och räntabilitetsmått) kan antas fungera väl när individens/enhetens prestationer är standardiserade och enkla att särskilja. Om det saknas naturliga externa priser kan detta också till en del kompenseras genom beräknade internpriser vilka försöker approximera ett marknadspris. Erfarenhetsmässigt tycks det dock vara svårt att få dessa priser trovärdiga och respekterade och följden blir ofta manipulativa åtgärder samt dyrbara diskussioner och kontroverser.

Om väsentlig information är lokal, försvåras eller omöjliggörs en fungerande prisbildning. I stället kan då den byråkratiska (tumregelmässiga) styrningen tillämpas. Genom sitt lägre krav på sofistikerad information fungerar denna form vid högre grader av osäkerhet och mätsvårigheter. Förutsättningen är dock att ledningen förmår upprätthålla rollen som välinformerad och legitimerad auktoritet.

Men även byråkratin kan misslyckas. En central koordinering kan t.ex. visa sig omöjlig på grund av personspecifikt kapital. Andra styrformer krävs därför när det gäller utvecklingsenheter och andra kunskapsbaserade verksamheter.<sup>11</sup> Styrning av starkt professionella organisationer typ Tekniskföretaget, Universitetet, Sjukhuset, etc. måste i betydande grad baseras på förtroende och ske via låggradigt formaliserade styrmedel. Vad samstyrningen utlovar är således en styrmöjlighet bortom byråkratin — i situationer där osäkerheten är alltför hög för att priser och regelsystem skall kunna fungera.

Sättet att välja och kombinera de tre grundläggande styrformerna uttrycker företagets styrfilosofi. Relationen mellan concern- och enhetsledning kommer i varierande grad att ha en prägel av marknadsmässighet, byråkratisk reglering eller tillitsbaserat samarbete. Möjligheten att tillämpa olika styrfilosofier kan vidare relateras till valet av organisationsstruktur.

### 5.2.3 Styrform och organisationsstruktur

För någorlunda stora företag är främst tre organisationsstrukturer aktuella; U-formen, H-formen och M-formen.<sup>12</sup> Ett företag som har en holding-bolagsstruktur, *H-form*, kännetecknas av att det inrymmer ett större antal inbördes oberoende verksamhetsgrenar, samtidigt som de centrala lednings- och stabsresurserna är starkt begränsade. Det medför att den centrala ledningen har små möjligheter att utvärdera och ingripa i respektive enhet. Ledningen fungerar i stället som en "intern bank" som allokera och utvärderar med utgångspunkt i ett något bättre informationsläge än vad som är möjligt för externa banker eller placerare.

Vid denna organisationsstruktur sker styrningen, typiskt sett, via marknadssignaler, kompletterade med användning av vissa centrala eller byråkratiska regler. Samstyrning förutsätter att parterna utvecklat ett ömsesidigt förtroende. I ett holdingbolag med begränsad ledningskapacitet och enheter som arbetar oberoende av varandra är en sådan relation osannolik.

*U-formen* betecknar den välbekanta funktionsorganisationen med en uppdelning på inköp, produktion, försäljning, ekonomi etc. Dessa enheter har ingen möjlighet till helt självständig verksamhet och kan inte utvärderas genom fullständiga resultatmått. Verksamheten måste i stället planeras och utvärderas som en helhet, dvs. främst genom byråkratisk styrning. Närheten mellan ledningen och de funktionella enheterna medger dock att även samstyrning kan komma ifråga. Med empirisk utgångspunkt i Chandlers (1966, 1977) arbeten framhåller Williamson (1985, s. 280–281) att denna organisationsstruktur medför problem när företaget växer över en viss nivå. Bland annat framhålls risken att centrala ledningen överbelastas med operativa problem samt att dessa får svårt att stå emot och hantera funktionschefernas resurskrav.

Enligt Williamson betecknar *M-formen* att företaget är: 1) divisionsindelad, 2) har skiljt det strategiska beslutsfattandet från det operativa samt 3) utnyttjar ett centralt kontrollsystem. Medan ledningen sköter de strategiska och kontrollerande uppgifterna får divisionen ett ansvar för den operativa verksamheten. Till skillnad från H-formen, vars begränsade ledningsresurser knappast representerar mer än ett företagsskal, förutsätts M-formens företags- eller koncernledning ha högst betydande insikter och kapaciteter. Ledningen antas förfoga över ett väl utbyggt informationssystem, som möjliggör en kvalificerad utvärdering av personer/enheter och nyanseerade korrekativa åtgärder av en typ som inte är möjliga för den mindre verk-

samhetsnära holdingbolagsledningen. M-formens goda resursallokerings- och utvärderingsegenskaper gör att denna med fördel kan betraktas som en kapitalmarknad i miniatyr (Williamson, 1981a, s. 1556).

Alldeles uppenbart har Williamsons beskrivning av M-formen en starkt centralistisk prägel. Det är den centrala ledningens strategival, resursallokering och kontroll som gör M-formen till en framgångsrik struktur (Williamson 1983b, s. 355). Divisionernas egna medverkan i det strategiska beslutsfattandet tillmäts föga intresse. Företaget styrs då primärt via ledningens regler och anvisningar. Möjligheten att inom M-formen kombinera dessa med marknadssignaler och gemensamma, ”kulturella” föreställningar uppmärksammas inte.

Självfallet kan ledningen från och till — och särskilt när divisionens förmåga att reda ut sina problem betvivlas — antas utöva ett dominerande inflytande över enheternas strategiska vägval. En iakttagelse från fallstudier inom Swedish Match och Esselte ger emellertid vid handen att ansvaret för strategiutveckling normalt ligger på enheterna.<sup>13</sup> Snarare än att ledningen betraktade underliggande enheter som medel att förverkliga de egna strategierna, betonade fallen (se rapportutdrag nedan) vikten av att skapa och vidmakthålla ett tryck underifrån<sup>14</sup>.

Kort sagt fungerar divisionerna i hög grad som egna företag som valt den organisation som man själv anser passa dess verksamhet och marknadskoppling. I hög grad fattas också för divisionen viktiga beslut inom divisionen.

— Jag (= vi inom divisionen) fattar 99 procent av alla beslut själva. Vi är en otroligt decentraliserad koncern... så länge det går bra är det ingen jäkel som lägger sig i från Stockholm. Den dagen det går snett kommer de naturligtvis med all rätt och frågar vad fan vi håller på med. Det enda moment där koncernen har ett (berättigat) intresse gäller allokeringar, fördelning av resurser... och budgeten — men det är nästan så (av olika skäl) att budgeten tas i efterhand. I övrigt är vi helt autonoma.

— Jag upplever att vi har få restriktioner. Jag kan t.ex. teckna inköpsåtaganden för 10 milj; satsa på reklamkampanj för flera miljoner utan att tillfråga någon... Svårt att styra och kontrollera för detaljerat (för huvudkontoret) därför blir det mest vänliga uppmaningar... tills bilan faller (divisionsledningen).

Sannolikt skulle t.ex. koncern-, respektive gruppledningen ställa sig

mycket tveksamma till att fatta ett viktigare investeringsbeslut om detta gick stick i stäv med underliggande enheters uppfattning. Påtvingade projekts "kalkylerande" lönsamhet antas med andra ord svårligen kunna uppväga de nackdelar som kan följa genom reducerad motivation och drivkraft i enheten.

— Förnyelsen skall ske underifrån... den strategiska affärsutvecklingen ligger helt på "linjen" ... initiativansvaret ligger på gruppen och divisionen ... detta är otroligt viktigt ... (koncernledningen).

Om man likt Ouchi (1984, s. 25—30) — till skillnad från Williamson — ser det som möjligt att också tillämpa marknads- och samstyrning inom M-formens ram ökar förståelsen för divisionernas delaktighet och ansvar.<sup>15</sup> Det strategiska beslutsfattandet kan då också tolkas som väglett av enheternas förmåga att anpassa sig till rådande priser — eller som väglett av mellan ledning och division gemensamt överenskomna (strategiska) idéer och principer. M-formens breda "styrmöjlighetsrepertoar", dvs. dess förenlighet med samtliga tre styrformer framstår då som en möjlig förklaring till dess utbredning.

## 5.3 Det ekonomiska informationssystemet

### 5.3.1 En strukturaspekt

När man på detta sätt diskuterar M-formens effektivitetsfördelar i ett "kapitalmarknadsperspektiv" är det främst rollfördelningen mellan koncern- och divisionsledning som uppmärksammas. Däremot tillmäts redovisnings- och rapporteringssystemet en blygsam roll.

Möjligen beror detta på att storföretagets resursallokering i alltför hög grad uppfattas som en kalkylfråga i en traditionell investeringsteoretisk mening. Uppföljningen blir då främst en fråga om att på projektbasis kontrollera investeringskalkylens riktighet. Om man i stället närmar sig resursallokeringen utifrån ett organisationsteoretiskt perspektiv blir bilden annorlunda. Osäkerhet, mätproblem, rättvisa och opportunism förtar kraftigt investeringsverksamheten dess kalkylkaraktär. Investeringsprocessen får mera en förhandlingskaraktär, där olika parter argumenterar för sina verksamhetsidéer och för sin division, snarare än för specifika projekt. Som Do-



naldson (1984) noterar spelar själva kalkylen här en underordnad roll. Det som underbygger förtroendet för investeringsförslag är snarare formuleringar som beskriver den strategiska tanken bakom förslaget, möjligheten att nå stora marknadsandelar etc.

Redovisningen erbjuder i detta av osäkerhet präglade sammanhang — en visserligen ofullkomlig — men dock en mätmöjlighet *ex post*. Om denna mätning skall medverka till att utvärdera resursallokeringen krävs också att beräkningen av redovisningskonsekvenserna *ex ante* är genomtänkt. I annat fall försvåras tolkningen av avvikelser. Budgetarbetet sker därför i anslutning till fördelningen av medel mellan divisionerna. Slutprodukten från denna process, den färdiga budgeten, blir därigenom, trots sin formellt korta sikt (ett år) strategianknuten.<sup>16</sup> De kontrakt i form av resultat- och räntabilitetsöverenskommelser som förhandlats fram i denna process uttrycker därmed, mer eller mindre explicit, koncernens resursallokering. Den stora vikt som brukar tillmätas budgetkontraktet är inte förvånande i detta perspektiv.

Betydelsen av att beakta det formaliserade informationssystemet som en strukturaspekt illustreras också i Spicer & Ballew (1983, s. 89), som menar att det kanske viktigaste inslaget i de omorganisationer som beskrivs i Chandlers (1966, 1977) historiska verk just varit den samtidiga förbättringen av företagets system för redovisning och rapportering.

### 5.3.2 Redovisning och kontrakt

Redovisningssystemets medverkan till M-formens framgång aktualiserar en närmare beskrivning av dess egenskaper och användning. Utifrån de nämnda fallstudierna (Lindkvist 1985a) kan vi notera att såväl externredovisningen som det koncernövergripande interna redovisnings- och rapporteringssystemet baseras på likartade och påfallande traditionella redovisningsprinciper. Mycket kort uttryckt tillämpas en periodiseringsorienterad, anskaffningsvärdebaserad redovisning, utan aktivering av eventuella s.k. immateriella investeringar. Viktiga mått i dessa system är resultat och räntabilitet, vilka utnyttjas vid företagets målsättnings- och uppföljningsverksamhet.<sup>17</sup>

En annan erfarenhet från fallstudierna är den vikt som fästs vid att olika målsättningar upplevs som rättvisa. I relation till exempelvis ettårsbudgeten föreligger stor enighet parterna emellan både beträffande valet av kontraktsdimensioner och nivåbestämningar. Frågor med avsikt att fånga in

oenigheter och missnöje, olika syn på måttens realism och avbildningsförmåga, obalanser beträffande ansvar, snedstyrningseffekter etc. gav påfallande magert resultat. Som tidigare diskuterats torde det vara svårt att uppnå hög motivation och effektivitet i ett företag om parterna inte upplever sig arbeta under rättvisa betingelser. Den främsta metoden att säkerställa koncernens resultatgenerering, blir att på något sätt se till att divisionschefer m.fl. är starkt motiverade att uppfylla sina utfästelser i budgetkontraktet. Om båda parter är överens om "kontraktsvillkoren" finns det också legitima utgångspunkter för frågor och analys i efterhand när plan och utfall inte överensstämmer.

Följande utdrag avseende en koncern i fallstudien kan illustrera detta.<sup>18</sup>

Liksom beträffande koncernen som helhet gäller här att den grundläggande utgångspunkten för koncernledningens kravställande utgörs av "normala" kreditmarknadsanspråk. Detta innebär att en grupp som långsiktigt inte når upp till mer än t.ex. tio procents avkastning kommer att bli placerad som oprioriterad verksamhet. Temporärt accepteras dock en underräntabilitet för grupperna.

— Vi kan acceptera att vi under en period ligger några enheter lägre p.g.a. hög tillväxt, mycket produktutveckling etc., men då måste vi se till att andra enheter bidrager motsvarande . . . Det är ju den stora fördelen med att vara en koncern . . . (koncernledningen).

Utöver dessa utgångspunkter i kapitalmarknadsanspråk och tillväxtbehov, har koncernledningen självfallet också med åren skaffat sig en bild över potentialer på de marknader grupperna opererar, konkurrenternas styrka m.m., vilket också påverkar dess syn på vad som bör vara långsiktiga avkastningsmål för grupperna.

När så koncernledningen enligt ovanstående logik har angett vilka krav man vill ställa på grupperna går bollen över till dessa och grupperna får göra sin egen bedömning av nivån på de långsiktiga målsättningarna. Genom sin större närhet till den operativa nivån behöver gruppledningen i sin bedömning av långsiktigt möjliga mål inte ta en lika stark utgångspunkt i kreditmarknadskrav som koncernledningen. I stället kan dess bedömning i högre grad avspegla en produktmarknadskunskap, t.ex. kunskap om delmarknaders framtida potential, konkurrenternas produktutveckling m.m. Därmed är den dialog igång som förhoppningsvis leder till att en någorlunda samstämmig uppfattning om lämpliga målnivåer nås. Det är dock inget krav att man skall nå fram till exakt samma målnivåer och för närvarande (1984) är förhållandet att . . . alla grupperna sätter mål som överstiger koncernens krav" (koncernledningen).

Tydligt är att marknadsjämförelsen är en mycket viktig förklaring till nivån på den ekonomiska överenskommelsen. Möjligheten att ha priset på riskka-

pital som utgångspunkt — legitimerad genom tron på en effektiv marknadsprissättning — är värdefull för koncernledningen. Därutöver spelar såväl ledningens som enheternas övriga bedömningar en betydande roll. Att beskriva dessa kompletterande bedömningar enbart som ett uttryck för byråkratisk målstyrning vore dock missvisande. Inslaget av förhandling mellan koncern- och divisionsledning vid fastläggandet av de ekonomiska målnivåerna förefaller vara betydande. Uppenbarligen medverkar här samtliga tre styrformer till att ge legitimitet och rättvisestatus åt budgetkontraktet.

Redovisningens och uppföljningens betydelse för organisationens anpassning gör det naturligt att denna framför allt utformas för att producera utfallsinformation.<sup>19</sup> Dess primära uppgift i det interna kontraktssammanhanget är alltså att i efterhand upptäcka och eventuellt förklara vad som gått snett, vad som var feltänkt etc. För att denna verksamhet skall kunna fungera krävs, som tidigare nämnts, att "budgetkontraktet" är rimligt genomtänkt från båda parter sida och att det är formulerat i dimensioner som går att följa upp *ex post*.

Denna tolkning av redovisningens funktioner är förenlig med Ijiris (1965, s. 1) uppfattning om att redovisningen främst utformas med avseende på styrning/kontroll och med Östmans (1980, s. 32,40) empiriska studier av redovisningens effekter i olika steg av beslutsprocessen. Enligt denne har redovisningen sin största betydelse för att indikera otillfredsställande utveckling samt genom att aktörerna beaktar hur handlingsalternativ återverkar på redovisningsmåten.<sup>20</sup>

### 5.3.3 Redovisningens måtdimensioner

Det stora divisionaliserade företaget kan således använda redovisningen som ett medium för kontrakt. För att möjliggöra en smidig intressebevakning och förhandlingsverksamhet i anslutning till den interna kapitalmarknaden, måste mätningar av de medel som står i fokus ske på ett för alla parter acceptabelt sätt. Redovisningens uppgift blir då att producera gemensam basinformation. I detta sammanhang har redovisningen betydelse som gemensamt språk. Som inses skulle stora svårigheter uppstå om var och en i organisationen hade en privat uppfattning om vad som utgör kostnad, huruvida en enhet är förlustbringande eller ej, etc.

Detta gör det önskvärt med "hårda" mått (Ijiri 1975, s. 36) med föga utrymme för diskussioner kring dess innebörd och mätning. Dessa mått får

visserligen karaktären av approximationer som inte mäter exakt vad man är ute efter (låg validitet), men som har god stabilitet och precision (hög reliabilitet). Att måtten har brister kompenseras dock av att användarna lär sig måttens styrkor och svagheter och att måtten integreras med annan företagsspecifik information (Eliasson 1984, s. 21).

Det är också viktigt att måttuppsättningen är stabil över tiden. Därigenom försvåras manipulation av resultat.

Sammanfattningsvis gäller alltså att redovisningen — tolkad i ett kontraktsperspektiv — bör vägledas av ett antal principer vilka prioriterar mätningar som är partsgemensamma, enkla, hårda, förutsägbara och svårmanipulerade.<sup>21</sup> Storföretagens övergripande redovisnings- och rapporteringssystem med sin traditionellt försiktiga prägel uppvisar likartade principiella drag. Detta kan tolkas som att kontraktansatsen har en viss förmåga att förklara rådande praxis. Den bidrager också till att förklara storföretagens istadiga motstånd mot (på andra grunder välmotiverade) inflationsredovisningsförslag, att man inte aktiverar immateriella satsningar även om de har en investeringskaraktär och att man inte tillämpar vare sig "Human Resource Accounting" eller "Social redovisning".

## Noter

<sup>1</sup> Ett särskilt tack framförs till Sven Arne Nilsson och Jörgen Dahlgren för kritiska och konstruktiva kommentarer.

<sup>2</sup> Typiskt för (stor-)företaget är förekomsten av en anställd företagsledarhierarki — en "synlig hand" enligt Chandlers terminologi, vilken utöver sin mellanhandsroll också kan antas vilja främja ett eget partsintresse. Samtidigt kräver realisering av administrativa vinster en företagsledarhierarki ("managerial hierarchy", Chandler, 1977) med visst handlingsutrymme. Därmed måste övriga inblandade parter så länge de ingår i företaget göra visst avkall på sin beslutsautonomi.

<sup>3</sup> I en strikt mening bör begreppet koncernledning bara användas när företaget är underindelad i juridiskt självständiga enheter. Det har dock blivit vanligt att använda denna beteckning även visavi underenheter inom företaget som saknar denna självständighet. Detta senare (något felaktiga) språkbruk används i detta kapitel.

<sup>4</sup> Denna styrformstypologi bygger på Ouchi (1980). Då det bör vara språkligt missvisande att översätta Ouchis begrepp "clan control" med klanstyrning, föreslås i stället samstyrning som en bättre svensk beteckning.

<sup>5</sup> Uttrycket "styrform" (eller styrstruktur) motsvarar här det svåröversatta begreppet "governance structure". Enligt Ouchi utgör styrform en beteckning på den process som garanterar rättvis kompensation (Ouchi 1984, s. 26). Han anger också att "the objective of governance is to coordinate the efforts of individuals . . ." (Op. cit. s. 25). Ouchis föga explicita behandling av företagets resursallokering medför dock att dennes styrbegrepp blir otydligt. En ambition i detta kapitel är att utveckla Ouchis analys i detta avseende.

<sup>6</sup> Ledningens samordning och regelskapande (i samband med belöning, konfliktlösning etc.) förutsätter en legitim auktoritet. Enligt Ouchi (1980, s. 138) bör denna vara av s.k. legal/rationell karaktär, dvs. ha sin grund i den överordnades "ämbetsinnehav" eller dess expertkunskap. Viktigt att notera är vidare att auktoriteten enligt detta synsätt tänks tilldelad underifrån och att den endast gäller inom bestämda ramar, inom individernas acceptanszon (Simon 1957, s 61).

<sup>7</sup> Se Wilkins & Ouchi (1983, s. 469).

<sup>8</sup> Se Ouchi (1984, s. 27–28).

<sup>9</sup> Som utvecklas i Sjöstrand (1985, s. 223 ff) bör klanbegreppet förbehållas denna typ av "blodsbandsbaserade" organisationsformer.

<sup>10</sup> Begreppet "atmosfär" utnyttjas i Williamson (1975, s. 37–39) men är utmönstrat i dennes bok från 1985. Anledningen till att detta och andra begrepp som värdighet, tillit eller liknande, inte har medtagits anges vara att operationaliseringsförsöken än så länge har misslyckats (se Williamson 1985, s. 405–406).

<sup>11</sup> Betydelsen av "företagskultur" som styrmedel i s.k. kunskapsföretag illustreras väl i Alvesson (1989).

<sup>12</sup> Se Williamson (1975, s 152 ff) och Ouchi (1984, s. 18 ff).

<sup>13</sup> Detta kan anknytas till Miller & Friesens (1984) synsätt på strategisk förändring. Enligt dem sker de dramatiska och revolutionära förändringarna av företagens verksamhet såväl snabbt som med långa tidsintervall emellan. Det är de långa mellanperioderna av normal verksamhet som är de tidsmässigt helt dominerande. De i texten återgivna citaten från fallstudierna (Lindkvist (1985a), s. 26 ff och s. 68 ff) speglar förändringsverksamheten under dessa mera normala förhållanden. Ansvar för strategi och utveckling vilar under dessa viktiga perioder (i fallföretagen ofta 10-årsperioder) i hög grad på divisionsledningarnas axlar. Detta till skillnad från situationen under de kortvariga revolutionära perioderna då koncernledning och ägare torde ha mer aktiv roll.

<sup>14</sup> Se Lindkvist (1985a, s. 26 ff och s. 68 ff).

<sup>15</sup> Till skillnad från Williamson som redan i definitionen av M-formen skriver in förekomsten av ett centralt strategiskt beslutsfattande och kontrollsystem, betonar Ouchis definition endast att verksamheterna i de divisionsindelade enheterna inte är fullständigt oberoende eller orelaterade. Ouchi (1984, s. 23).

<sup>16</sup> Se Lindkvist (1985a, s. 86).

<sup>17</sup> Att internredovisningen i många svenska företag mist mycket av sin kalkylmässighet och inte längre domineras av "enhetliga principer för självkostnadsberäkning" uttrycker enligt Samuelsson (1988, s. 44 ff) ett minskat tyskt redovisningsinflytande. I stället påverkas denna i dag mera av amerikanska (styr-)idéer kring vikten av att kunna mäta räntabilitet på underenheter inom företaget, etc.

<sup>18</sup> Se Lindkvist (1985a, s. 82–83). Noteras bör att koncernen ifråga är indelad i olika produktbaserade grupper. Dessa består i sin tur av ett mindre antal divisioner.

<sup>19</sup> Thornton (1982) använder här det välbeskrivande uttrycket "post-decision information".

<sup>20</sup> Samtidigt bör noteras att redovisningen har en mera blygsam eller indirekt roll som informationskälla i samband med kreativa faser. Eliassons (1976, s. 244) diskussioner av svårigheten att över huvud taget ge formaliserat stöd åt genuint innovativt beslutsfattande illustrerar detta. De aktörer, vars viktiga roll i beslutsprocessen främst består i att komma med nya idéer och fungerande lösningar, har därmed en påtagligt mindre nytta av redovisningssystemet än de som ansvarar för att internt fördelade medel ger tillräcklig avkastning.

<sup>21</sup> Se Lindkvist & Eriksson (1985, s. 91–128).

## 6. *Bankrelationer under 1900-talet*<sup>1</sup>

### 6.1 Inledning

Företagets finansiärer brukar indelas i långgivare som lånar ut till fast ränta och med säkerhet (exempelvis i anläggningstillgångar) och ägare som står för riskkapital. Genom att riskkapitalets avkastning beror av företagets vinst kräver ägarna kontroll över verksamheten. Kontrollen utövas normalt genom rösträtt (4.2). Till följd av att exempelvis VD och aktieägare kan ha olika mål uppkommer ett principal-agent problem mellan dessa — ett problem som inte föreligger gentemot långgivare som ju har rätt till fast ränta.

Denna beskrivning är emellertid endast delvis korrekt. Kreditgivarens ställning är inte helt säker. Om företaget kommer på obestånd, riskerar kreditgivarna att inte få tillbaka sina pengar. Därför finns det likheter mellan kreditgivare som lånar ut kapital och ägare med residualrättigheter, båda är intresserade av företagets lönsamhet. I 4.2.2 behandlades det principal-agent-förhållande som finns mellan aktieägare och företagsledning. En liknande relation uppkommer mellan kreditgivare och företagsledning när långivningen är riskfylld, t.ex. därför att företagets soliditet är låg (Jensen & Meckling, 1976). När soliditeten sjunker övergår företagets risk successivt från ägare till kreditgivare. Vid en eventuell likvidation blir det kreditgivarna som får bära företagets förluster i form av uteblivna räntor och avskrivna lån. Aktieägarna förlorar inte mer än det återstående värdet av (förmodligen) redan lågt värderade aktier. Däremot kan aktieägarna tillgodogöra sig vinsterna om det går bra för företaget.

Det är därför naturligt att kreditgivare försöker utöva inflytande över företag, åtminstone vid kraftigt sjunkande soliditet. Kreditgivaren har emellertid inte som aktieägaren möjligheter till kontroll genom rösträtt. Speciel-

la problem uppstår om kreditgivaren är förhindrad att äga aktier. Ett sådant principförbud finns sedan mitten av 1930-talet för svenska banker. Från och med 1934 kan dessa endast förvärva aktier vilka lagts som säkerhet för en fordran som måste skyddas.

Långsiktigt kapital kan erhållas på olika sätt. När det i huvudsak sker via en aktiemarknad som beskrivits i 4.3 föreligger *ett marknadsbaserat finansiellt system* (se Rybszinsky, 1974 och Zysman, 1983). I många länder, däribland Sverige, har emellertid i huvudsak bankerna svarat för finansieringen. Det finansiella systemet har varit *kreditbaserat* och *bankdominerat*. Det gällde speciellt i industrialismens tidigare skeden. Fortfarande har vi emellertid i stor utsträckning ett kreditbaserat system. Med ett för den fortsatta utvecklingen viktigt undantag för perioden under det första världskriget kan man säga att det är först under 1980-talet som aktiemarknaden börjat spela en mer aktiv roll. Medan ägande, risktagande och kontroll snabbt kan ändras i ett marknadsbaserat system, är situationen en annan i ett kreditbaserat system. En anledning är att långvariga relationer är nödvändiga när kontroll inte kan utövas via rösträtt. Det är också mer komplicerat att säga upp krediter, eftersom det saknas en ständig värdering av företagen när det inte finns någon välutvecklad aktiemarknad. Alternativet blir därför, i likhet med andra situationer där marknaden inte kan utnyttjas, att det utvecklas långvariga relationer (2.6).

I detta kapitel behandlas hur de svenska affärsbankernas förbindelser med sina kunder har gestaltat sig i ett långsiktigt, historiskt perspektiv. Kundrelationer kan vara kortsiktiga och flyktiga, men det är vanligt att bank/kund-förhållandena är mycket långvariga. Ofta är relationerna person- och släktbaserade och sträcker sig över flera generationer. Avsikten med kapitlet är framför allt att visa på förekomsten av kontrakt och andra bindningar, vilka reglerade — och även kvoterade — de större industriföretagens bankaffärer mellan olika affärsbanker. Dessutom är avsikten att historiskt förklara framväxten av, och peka på några av skälen till, de stabila och långvariga relationerna.

Förbindelserna mellan bank och kund exemplifieras med en fallstudie av Stockholms Enskilda Bank (SEB). I jämförelse med övriga svenska storbanker var Stockholms Enskilda Bank i flera avseenden en annorlunda bank. Den var familjeägd, och den leddes från grundandet 1856 till sammanslagningen med Skandinaviska Banken 1972 av fyra generationer av familjen Wallenberg. Till avsevärd del var verksamheten inriktad på att ge



finansiellt stöd och service till den egna företagsgruppen, och i högre grad än i någon annan affärsbank hölls industribankstraditionerna levande.

Trots SEB:s i olika avseenden unika karaktär är det möjligt att dra generella slutsatser av en fallstudie som denna. Det första och mest självklara skälet är att de kontrakt som fördelade företagens bankaffärer inte bara gällde SEB utan flera — ända upp till fyra — banker. Det andra och viktigaste förhållandet är att det källmaterial som ligger till grund för denna undersökning är utomordentligt rikt. Källorna ger inte bara information om relationerna mellan Stockholms Enskilda Bank och dess kunder, utan också om andra bankers uppträdande visavi industriföretagen-kunderna.<sup>2</sup> Det är dessutom uppenbart, att de slutsatser som kan dras av fallstudien inte bara är representativa för Sverige, utan reflekterar förhållanden som i hög grad har präglats Centraleuropa under 1900-talet.<sup>3</sup>

För att förklara varför det svenska finansiella systemet i så hög grad kom att domineras av affärsbankerna är det nödvändigt att något beröra hur bankväsendet uppstod och utvecklades i relation till utvecklingen i vår närmaste omgivning. I nästa avsnitt behandlas framväxten av ett kreditbaserat och bankdominerat finansiellt system i Sverige. Vi kommer därefter in på Stockholms Enskilda Bank och dess relation till olika kundkategorier. I kapitlets senare del behandlas kvotering av kunder mellan olika banker.

## 6.2 Framväxten av ett kreditbaserat system i Sverige

Under 1830- och 1840-talen grundades en rad enskilda affärsbanker i Sverige. De var små regionala landsortsbanker vars existens helt var beroende av privilegiet att utge egna sedlar. Tillkomsten av Stockholms Enskilda Bank 1856 visade att en svensk affärsbank kunde fungera även när dess verksamhet huvudsakligen grundade sig på inlåning från allmänheten. Det viktigaste skälet till att vi i dag förlägger det svenska affärsbanksgenombrottet till 1850-talet är dock att bankerna från denna tid började arbeta tillsammans i ett nationellt system för clearing och betalningsförmedling.<sup>4</sup>

I Sverige präglades banklagstiftningen ännu på 1880-talet av misstro mot vad man kallade "spekulationsbankverksamhet". Affärsbankernas problem med fastfrusna krediter under krisen efter de goda tiderna i början av 1870-talet ansågs visa hur farligt det var med ett bankväsende, som var nära knutet till de konjunktürkänsliga industri- och fastighetssektorerna. Därför förbjöds affärsbankerna att för egen räkning göra affärer i aktier och

fastigheter. Affärsbankernas verksamhet koncentrerades till kortsiktig in- och utlåning, s.k. *depositionsbanksverksamhet*. På detta sätt skyddades insättarnas pengar, vilket ansågs viktigt för stabiliteten i bankväsendet och för att befästa förtroende för penningssystemet som helhet.

Trots detta kom affärsbankerna under slutet av 1800-talet att spela en allt större roll i det svenska näringslivets kapitalförsörjning. Gränsdragningen mellan kortfristig depositionsbanksverksamhet och långsiktiga industriegagemang blev svår att upprätthålla då den växande industrin framför allt efterfrågade anläggningskrediter. Problemet löstes på så sätt att formellt korta krediter regelbundet omsattes och förnyades, vilket i realiteten gav dem en mer långfristig karaktär.

På grund av risktagandet som var förknippat med direkta ägarengagemang i industrin, förblev aktieemissionsaffärer ett stängt område. Vid sekelskiftet började dock en strömkantring göra sig märkbar i den svenska opinionen. Aktiehandel och aktieemissioner på öppna marknaden hade blivit en allt vanligare företeelse på den svenska marknaden, vilket bl.a. manifesterade sig i omorganisationen av Stockholms fondbörs 1901. Frågan restes om inte bankkapitalet, åtminstone i begränsad utsträckning, skulle kunna nyttjas som riskkapital i industrialiseringsprocessen.

Medan frågan om bankernas rätt att äga och förvärva aktier diskuterades var affärsbankerna inte överksamma. De fann möjligheter att inlåta sig i både aktiehandel, emissionsverksamhet och långsiktig aktieförvaltning utan att öppet uppträda som ägare. I själva verket var de primitiva bankgruppsbildningar som nu växte fram föregångare till våra dagars finanskonglomerat. Enskilda personer i bankledningarna bildade, ofta tillsammans med närstående personer och nära förbundna bolag, konsortier eller syndikat, som med lånade bankpengar engagerade sig i aktie- och strukturaffärer.<sup>5</sup>

Trots banklagstiftningens snäva avgränsning av bankernas verksamhetsområde kunde de svenska storbankerna i praktiken erbjuda sina industrikunder ett relativt komplett program av finansiella tjänster. Ett begränsat aktieäggande tilläts bankerna i 1911 års banklag. Begränsningarna i bankernas aktieförvävrätt utgjorde dock inte något reellt hinder för storbankerna att i stor skala engagera sig i den industriella riskkapitalförsörjningen. Inget hindrade nämligen att en affärsbank inom ramen för sin aktieförvävrätt bildade ett dotterbolag med förhållandevis liten egen kapitalbas, som med lånade medel i moderbanken gjorde vidlyftiga affärer.

Under den hektiska högkonjunktur som rådde under första världskriget bildades genom bankernas medverkan en brokig flora av investment- och s.k. emissionsbolag. Många var direkt knutna till moderbank genom ägande, medan andra var "närstående" en bank utan tydliga ägarband. Emissionsbolagens verksamhet var i mycket hög grad bankfinansierad med aktietillgångarna i bolagens portföljer som säkerhet för erhållna lån.

När den djupa efterkrigsdepressionen inträffade åren 1920–21, drabbades emissionsbolagen hårt. Inom några få år var de flesta avvecklade. Affärsbankerna tvingades överta pantsatta aktier *en masse* för att skydda sina fordringar. Bankerna ingrep också aktivt i det industriella rekonstruktionsarbetet under krisen och omvandlade gamla fordringar till aktier i nystartade företag i hopp om att i framtiden återvinna något av gjorda förluster. Plötsligt stod affärsbankerna som ägare till stora delar av den svenska storindustrin, och det ömsesidiga bank- och industriberoendet fördjupades dramatiskt.

En stor del av affärsbankernas aktietillgångar avyttrades under den efterföljande högkonjunkturen och kom bland annat att utgöra grunden för Ivar Kreugers snabbt växande industriimperium i slutet av 1920-talet. Kreugerkoncernens sammanbrott 1932 betydde i princip att dessa aktier åter kom i bankernas ägo. Kreugerkraschen medförde också att affärsbankernas aktieförvärvsrätt slopades år 1933. Lagstiftarna tog därmed uttrycklig ställning för ett svenskt affärsbankssystem av depositionsbankstyp.

Det är dock intressant att konstatera att de etablerade bindningarna mellan banker och industri i grunden inte påverkades av den nya lagstiftningen. Med visst undantag för Göteborgsbanken kom de större bankerna inte att göra sig av med sina aktieintressen annat än i formell mening. Stora delar av innehaven överfördes till närstående investmentbolag, som i flera fall nybildades för sitt ändamål. AB Investor (bildat redan 1916) och Förvaltnings AB Providentia (år 1946) ingick i ägarblocket kring Stockholms Enskilda Bank, AB Custos (år 1937) ingick i Skandinavbankens sfär, och AB Industrivärden (bildat år 1943) utgjorde holdingbolag för Svenska Handelsbankens företagsintressen.

Både industri- och bankstruktur har varit förvånansvärt stabila under hela 1900-talet. De företag som i början av seklet utvecklade sig till stora internationella koncerner tillhör fortfarande ryggraden i den svenska industrin. Skillnaden är närmast att de i dag är ännu större och dominerar sin omgivning än mer än de gjorde för 60–70 år sedan. Trots att bankstrukturu-

ren i många avseenden har förändrats, är det inte svårt att se att den bankstruktur som utvecklades under 1910-talet fortfarande existerar i sina huvuddrag. På samma sätt är det möjligt att spåra dagens bindningar mellan storbankerna och storindustrin långt tillbaka i historien. Detta äger sin riktighet, även om förbindelserna mellan bank och industri under senare år har förändrats på så sätt att företagen har erhållit större självständighet, att rörligheten i val av bankförbindelse ökat och att aktiemarknaden effektiviserats.

## 6.3 Stockholms Enskilda Bank

Stockholms Enskilda Bank (SEB) grundades 1856 som en affärsbank efter skotsk modell, i vilken basen för verksamheten i hög grad utgjordes av inlåning och allmänhetens depositioner. Under 1800-talets senare del följde SEB den allmänna utvecklingen för svenska affärsbanker och inlemmade allt fler verksamhetsgrenar i sin rörelse. Utlandsrörelsen blev särskilt viktig. Genom goda förbindelser med *Crédit Lyonnais* i Paris blev SEB expert på förmedling av de lån som det kapitalfattiga Sverige tog upp utomlands. En stor del av bankens medel placerades tidigt i industri- och järnvägsobligationer, vilket under krisen i slutet av 1870-talet blev inkörsporten till industrifinansiering i stor skala.

I SEB-organisationen ackumulerades omfattande kunskap och erfarenhet inom området för sanering, rekonstruktion och utveckling av stora industriföretag. Det förbud för banker att äga aktier, som existerade fram till 1912, hindrade inte bankledningen från att framgångsrikt kombinera ren affärsbanksverksamhet med finansiering av riskkapital och industriellt företagande. Vid första världskrigets utbrott var Stockholms Enskilda Bank känd som en svensk industribank *par préférence*, även om dåvarande Stockholms Handelsbank (Svenska Handelsbanken) också kunde göra anspråk på att karaktäriseras på samma sätt.<sup>6</sup>

Wallenberggruppens intressen i svensk industri har stadigt utökats under 1900-talet. Vid 1920-talets mitt utgjorde antalet sysselsatta i företag som var knutna till gruppen knappt 4 procent av det totala antalet arbetare och tjänstemän i svensk industri. Efter det andra världskrigets slut hade andelen stigit till 11 procent, och 1969 var andelen industrisysselsatta i den Wallenbergiska intressesfären närmare 23 procent av hela landets industriella arbetskraft.<sup>7</sup>

De andra storbankerna utvecklade också ägarinflytande i industrin på i

princip samma sätt som Stockholms Enskilda Bank. Både Svenska Handelsbanken och Skandinaviska Banken utvecklade egna intressesfärer. Mätt på samma sätt som gruppen kring SEB omfattade t.ex. Handelsbanksgruppen närmare 6 procent av de industrisysselsatta år 1925, en andel som vid slutet av 1960-talet hade ökat och översteg 10 procent.<sup>8</sup> Skillnaden mellan Stockholms Enskilda Bank och de övriga storbankerna låg främst i att SEB:s organisation för näringslivsinflytande var mycket mer komplex, och att SEB drev industrifinansiering intensivare och mer programmatiskt än någon annan bank.

## 6.4 SEB:s kunder

Som första affärsbank i Sverige skapade Stockholms Enskilda Bank år 1900 en särskild avdelning för kreditupplysning och engagemangsuppföljning. Idén hämtades från Crédit Lyonnais i Paris, som vid denna tid samarbetade med SEB på en rad områden, bland annat när det gällde den svenska kapitalimporten.<sup>9</sup>

Undersökningar av kundernas solvens och bedömningar av företagens skötsel, ställning och kreditbehov var känsliga frågor. Av dessa skäl kom den nyinrättade avdelningen i SEB att gå under den neutrala benämningen "Statistiken". I avdelningen samlades all information om kunder och om sådana företag som var intressanta ur ackvisitionssynpunkt. Informationen låg sedan till grund för kreditberedning och kreditbeslut, som verkställdes på kreditavdelningen eller direkt av bankledningen. För flertalet kunder fördes kontinuerliga anteckningar i särskilda kreditdossier om alla kontakter som förekom mellan kund och bank och vad kontakterna resulterade i f r beslut eller åtgärder.

I kontrast till förhållandena i de övriga storbankerna ägde ledningen för Stockholms Enskilda Bank en detaljkännedom om enskilda kreditengagemang och om enskilda kunder, som förvånade bland annat Bankinspekti nens utsända t jnstem n. Statistiska avdelningens omfattande arbete med kreditberedning och kredituppföljning bidrog till detta. Viktigt var också, att SEB:s verksamhet i så hög grad var centraliserad till huvudkontoret, och att SEB saknade ett utbrett nät av avdelningskontor som skulle ha nödvändiggjort beslutsdelegering och mer storskaliga byråkratiska organisationsformer över huvud taget.

Den centraliserade förvaltningen hör ihop med att själva aff rsverksam-

heten var mycket koncentrerad. På utlåningssidan var antalet regelbundet återkommande engagemang förhållandevis få, och fram till 1940-talets mitt svarade varje år ett par hundra kunder för 90—95 procent av alla krediter. Orsaken till den starka utlåningskoncentrationen var självfallet att bankens huvudsakliga syfte var att stödja de företag som var knutna till Wallenberggruppen.<sup>10</sup>

I kundkretsen kring Stockholms Enskilda Bank kan vi först och främst särskilja bankgruppens egna finans- och investmentbolag, som i likhet med banken var redskap i den Wallenbergska finans- och företagaverksamheten. Tillsammans med SEB konstituerade dessa företag den egentliga Wallenberggruppen. Bank-kundrelationerna är här oproblematiska i så måtto, att både bank och investmentbolag var underordnade samma beslutscentrum — de medlemmar av familjen Wallenberg som utgjorde bankledningen — och således ingick i samma hierarkiska beslutsstruktur.

De övriga kunderna i banken, vilkas förbindelser närmare skall analyseras i det följande, kan klassificeras i två kategorier:

1) Kunder som med avseende på ägande var fristående från Wallenberggruppen. I relation till dessa kunder fullgjorde SEB huvudsakligen en ren kreditgivarfunktion, och under normala förhållanden var kunderna oberoende av banken även i andra avseenden. I de fall kundens affärer trasslade till sig ökade dock bankens tryck, och ett temporärt kreditberoende kunde uppkomma t.ex. genom att banken tillsatte revisor eller t.o.m. en representant i styrelsen för att bevaka att lånetjänsten sköttes.

2) Kunder som genom ägande och styrelserepresentation var knutna till Wallenberggruppen. Denna kundgrupp dominerades av industriföretag, i vilka bankledningen i olika hög grad utövade ett aktivt ägande och företagande. Som lägsta nivå för att möjliggöra ett aktivt ägarengagemang har det kravet ställts att två kriterier samtidigt skall vara uppfyllda. Bankledningen skall kontrollera minst 5 procent av rösterna på bolagsstämman och bankledningen skall vara representerad i kundföretagets styrelse. För dessa kunder erbjöd ledningen för Stockholms Enskilda Bank ett brett spektrum av finansiella tjänster som kombinerad kreditgivare, ägare, företagare och entreprenör.

De krediter som SEB lämnade under mellankrigstiden kan i princip delas

i tre lika delar. En förvånansvärt stor andel, en tredjedel av utlåningen, gick till bankgruppens egna finans- och investmentbolag. Endast 37 procent av de beviljade krediterna avsåg kunder, som i ägarhänseende var helt oberoende av Wallenberggruppen. Den resterande tredjedelen gick till industriföretag i vilka bankledningen utövade ett högst varierande, men ändå aktivt ägarengagemang. Under 1940- och 1950-talen minskade krediterna till de egna finans- och investmentbolagen, vilket hängde samman med att den ökade samhällskontrollen av affärsbankernas verksamhet efter kriget inte gav samma utrymme för "sidobolagsaffärer" som tidigare. Det under perioden efter det andra världskriget mest frapperande är att kreditgivningen till de industriföretag som var knutna till Wallenberggruppen ökade mycket kraftigt. Skälet till detta var framför allt ett ökat kreditbehov i de efter kriget snabbt växande, Wallenbergdominerade industrikoncernerna.

## 6.5 SEB:s förbindelser med fristående kunder

I kategorin "fristående kunder" återfinns både de största och de minsta kunderna i Stockholms Enskilda Bank. De hade helt olikartade relationer till banken och dess ledning. Till de riktigt stora kunderna hörde några av de mest kända finans- och industrigrupperna i Sverige, vilka alla hade det gemensamt att de var familjekontrollerade. Bland de mest namnkunniga fanns koncernerna uppbyggda kring familjerna Bonnier, Johnson, Sachs och Söderberg. Företrädare för familjerna var ledamöter i SEB:s styrelse, ett hedersuppdrag som var förbehållet bankens viktigaste affärsförbindelser.

Ett drag som förenade dessa ägargrupper med familjen Wallenberg var att ledningarna kombinerade ägandet med eget företagande, de "ägde sin egen firma" som man uttryckte saken i banken.<sup>11</sup> Vidare fanns en bas av intressegemenskap i de många affärer som man drev tillsammans. Några av dem var också — eller kom att bli — förenade med Wallenberggruppen genom vänskaps- och släktskapsband, vilket var ägnat att ytterligare stärka det gemensamma nätverk av kredit- och affärsförbindelser som grupperna ingick i.

Förbindelserna mellan SEB och de stora familjeägargrupperna kännetecknades av stabilitet, men också av balans. En av bankens senare chefer gav indirekt uttryck för balansen i relationerna då han påminde om att man från SEB-ledningens sida "var ytterligt varsam i sin hantering av Axel

Ax:son Johnson". Tillfälligt kunde dock jämvikten rubbas. När t.ex. Nordiska Kompaniet (NK), som var ryggraden i gruppen kring familjen Sachs, drabbades av finansiella problem under 1920- och 1930-talen, mobiliserade Wallenberggruppen avsevärda kapitalresurser, inklusive riskkapital, för att stödja Sachs' position i NK. År 1934 var Wallenberggruppen den största aktieägaren i NK med omkring 11 procent av rösterna. Vid denna tidpunkt avkrävdes familjen Sachs en fullständig redogörelse för sin totala finansiella situation av bankledningen, vilket var en alldeles exceptionell åtgärd visavi de stora familjeägargrupperna.<sup>12</sup>

Förbindelserna mellan SEB och dess kunder var annorlunda när det gällde de många små och medelstora företag som i ägarhänseende var fristående från banken. Det grundläggande för dessa relationer var att banken praktiserade sedvanliga depositionsbanksfunktioner, mottog transaktions- och sparmedel på räkning, förmedlade betalningar och lämnade krediter. Det övervägande flertalet av de mindre och medelstora kundföretagen var verksamma i Stockholm med förorter. Ackvisitionen av nya kunder av måttlig storlek ansågs särskilt viktig, och på Statistiken ägnade man mycken energi åt att spåra upp potentiella kunder. "En liten kund kan bli stor" var en av kreditchefernas maximer.<sup>13</sup> Som senare skall visas berodde den hårda konkurrensen mellan affärsbankerna om de mindre och medelstora kunderna på att storföretagen var uppbundna till sina banker i mycket stabila relationer. Om bankerna önskade utvidga sina marknadsandelar, var en möjlig väg att upparbeta nya kundkontakter bland de mindre företag som bedömdes ha utvecklingsmöjligheter.

Varje potentiell kund undersöktes mycket ingående av kreditavdelningen. Innan en ny kund accepterades, genomfördes en obligatorisk företagsvisit med granskning av bokföringen. Den besökande bankdirektörens intryck sammanfattades stundom i omfattande promemorior. Existerande kunders kreditengagemang följdes upp med imponerande noggrannhet av de kreditansvariga på banken. Detta skedde bland annat genom omfattande diskonteringsundersökningar, vid samtal på banken och vid gjorda företagsbesök. Diskonteringen granskades med intervaller på ett till tre år, och inte sällan krävde banken att "svaga" namn skulle elimineras.

I de fall då kundens affärer trasslade till sig, ökade bankens krav på information. Årsboksluten infordrades regelbundet och diskuterades med kunden. Krav ställdes på detaljerade amorteringsplaner, och banken gav mer eller mindre fylliga anvisningar för hur verksamheten skulle bedrivas. An-



visningarna kunde gälla begränsningar av utdelningen, fastställande av lönetak för familjeägaren/verkställande direktören, nedläggning av viss verksamhet eller vissa enheter. Ibland tillsatte banken revisor eller en representant i bolagsstyrelsen, vilket skall ses som tecken på hårdare kontroll. Någonstans längs en sådan glidande skala övergick företagets oberoende i vad man kan kalla kreditberoende, som inte behövde vara förknippat med något ägande från bankens sida. Reellt kreditberoende synes föreligga när affärsverksamheten kontinuerligt övervakas av en representant för banken i kundföretagets styrelse.

En intressant fråga är varför oberoende företag utan trassliga affärer accepterade att den bank i vilken man var kund fick ta del av företagets totalbalanser och internräkenskaper. Konkurrenten om de mindre och medelstora kunderna borde stärka företagets förhandlingsposition så att de inte behövde acceptera så långtgående insyn.

Ett skäl kan vara att företagen hade något att vinna på det informella arrangemanget.<sup>14</sup> Fördelarna bestod i långsiktigt finansiellt stöd, som ökade företagets säkerhet och borgade för överlevnad även när det krisade. Genom att vara en pålitlig och samarbetsvillig kund, och acceptera en viss finansiell kontroll över verksamheten, erhöll företaget en sorts försäkring som innebar stöd från banken både i tillväxt och kriser. Att "visa ömsesidigt förtroende" var de honnörssord man använde inom banken för att beskriva denna relation. Ytterligare ett tecken på pålitlighet som kund var, om man enbart höll sig till en bankförbindelse. I praktiken tvingades banken dock ofta att uppge denna ambition och acceptera att ett företag hade affärer i flera banker.

## 6.6 Ägar- och kreditkontrakt

Den ena ytterligheten av bank-kundförbindelser var när kunderna utgjordes av finans- och investmentbolag, som var infogade i samma hierarkiska beslutsstruktur i Wallenberggruppen. Den andra ytterligheten bestämdes av att SEB i huvudsak fullgjorde rena kreditgivarfunktioner visavi ägarmässigt helt oberoende kunder. Mellan dessa ytterligheter existerade ett vitt spektrum av förbindelser med olikartat kvalitativt innehåll. I två företag, i vilka Wallenberggruppen hade lika stora minoritetsintressen och likvärdig representation i styrelsen, kunde förbindelserna gestalta sig radikalt olika. Detta berodde bland annat på vilka specifika principal-agent-

problem som var för handen, men också på företagsledningens aktuella styrka och vilja att markera sin självständighet gentemot minoritetsägaren inom Wallenberggruppen.

För att banken skulle kunna utöva någon styrning värd namnet, måste den vara representerad i företagsstyrelsen. Men det inflytande som därvid utövades varierade högst avsevärt. I flera fall var det tydligt att ägarengagemangen var svagt aktiverade även när en styrelseplats var vikt för en bankrepresentant. Den viktigaste och mest fundamentala uppgiften för bankledamoten tycks ha varit att garantera att företaget utnyttjade SEB som bankförbindelse. Styrelserepresentation kan därför ses som en förutsättning för uppkomsten av någon form av hierarkisk beslutsstruktur i relationen mellan bank och kund, men den behövde för den skull inte innebära långtgående koordination av verksamheten.

Det helt avgörande kriteriet för uppkomsten av mer djupgående relationer mellan bank och företag var ägarintressets storlek. I de majoritetsägda företagen var bankinflytandet övergripande och omfattande, inkluderande både det strategiska och ingripanden i det löpande, dagliga beslutsfattandet. Detta gällde exempelvis i företag som Scania-Vabis, i vilket bankens ägare kontrollerade hela aktiekapitalet ända fram till 1946, och i Atlas Diesel, som var börsnoterat men där bankgruppen 1945 kontrollerade närmare 54 procent av aktiekapitalet.

Även i flera stora industribolag, i vilka bankgruppen ägde klart dominerande minoritetsintressen och annan betydande ägargrupp saknades, präglades relationerna av långtgående integration mellan bank och företag. Det gällde t.ex. Papyrus (45-procentigt ägande år 1945), Kopparfors (knappt 18 procent) och Wifstavarv (25 procent). I samtliga nämnda fall utmärktes relationerna av samordnad styrning mot vissa mål, varvid bankledningen ställde sina resurser, kontakter och sin marknadskunskap till företagens förfogande för att uppnå målen.

I andra stora industrikoncerner, i vilka Wallenberggruppen hade skaffat sig inte obetydliga minoritetsintressen, var företagsledningen stark och kunde t.o.m. i vissa situationer spela ut olika minoriteter mot varandra. Det Wallenbergska inflytande var dock tydligt, t.ex. i både ASEA och Stora Kopparberg, men ändock kan förhållandet mellan kund och bank knappast beskrivas som en agents beroende av sin principal. Intressekonflikter med företagsledningen löstes ingalunda från bankens sida med direktiv utan genom förhandlingar och kompromisser, och i många fall kunde företagsled-

ningen kraftfullt hävda företagets intressen mot bankens. Företagsledarna i dessa storföretag, som av tradition hade stor makt och utövade ett betydande inflytande över företagsbesluten, var ofta angelägna att hävda sitt oberoende gentemot minoritetsägarna.

Andra exempel finns som klart visar att intressegemenskap var grunden för samverkan mellan bank och kund, trots minoritetsinnehav och förekomsten av bankrepresentanter i bolagsstyrelsen. Förbindelserna mellan Stockholms Enskilda Bank och de större svenska försäkringsbolagen är typiska exempel på denna sorts kontraktsrelationer. Intressegemenskapen mellan Försäkrings AB Skandia och SEB hade mycket gamla anor. Grundaren av Stockholms Enskilda Bank A. O. Wallenberg fanns med bland Skandias ursprungliga stiftare 1855 och bland dess styrelseledamöter från 1857 till sin död 1886. Skandia var kund i SEB med stor kontinuerlig inlåning och stora, tillfälliga lån. För ett stort försäkringsbolag var det emellertid viktigt att ha mer än en bankförbindelse. Skandia hade också goda förbindelser med både Svenska Handelsbanken och Skandinaviska Banken.

Från SEB:s och Wallenberggruppens synpunkt kan det synas logiskt att tala om Skandia som en till Wallenberggruppen knuten koncern. Men vid en beskrivning av Skandiakoncernen vore det minst lika rimligt att karaktärisera SEB och Wallenberggruppen som institutioner knutna till Skandias intressesfär. SEB och Skandia hade betydande gemensamma affärsintressen och drev en rad affärer tillsammans. Skandias betydelse för SEB låg främst i att banken kunde placera övertagna obligationsemissioner och långfristiga reverslån hos försäkringsbolaget, och SEB:s internationella kontaktnät utnyttjades ofta av Skandia som informationskälla om utländska konkurrenter och om lämpliga placeringsobjekt. Genom Stockholms Enskilda Bank förvärvade Skandia dessutom industriförsäkringar, som länge utgjorde "guldägg" i skadeförsäkringsrörelsen.

Sammanfattningsvis utgjorde förekomsten av bankrepresentanter i bolagsstyrelsen ett betydelsefullt inslag i övergången mellan opersonliga marknadsrelationer och mer hierarkiska relationer mellan kund och bank. Majoritetsägande eller klart dominerande minoritetsägande utgjorde det avgörande steget mot styrning från bankens sida. Därutöver existerade en rad mellanformer som i vissa avseenden medförde bankinflytande. Ett grovt mått på graden av detta inflytande kan sägas vara om SEB var kundens enda bankförbindelse eller om kunden hade sina affärer i flera banker.

## 6.7 Kundkontrakt

När förändringar i Wallenberggruppens ägande och styrelserepresentation diskuterades var det för SEB-ledningen viktigt hur bankens kontakt med företagen skulle påverkas av förändringen. Avveckling av ett ägarintresse innebar ju att bankledningen tappade möjligheten att binda företaget till SEB. Om man beslöt sig för att sälja ett större aktieinnehav, försökte bankledningen gardera sig i detta avseende. Regelmässigt träffades därför överenskommelser med den nye ägaren om att företaget skulle kvarstå som kund i Stockholms Enskilda Bank.

Kontrakt av detta slag förekom i några fall som rent muntliga överenskommelser. Det vanliga var dock att sådana överenskommelser fick skriftlig form, antingen infogade som en speciell klausul i själva köpeavtalen eller som särskilda tillägg till avtalen. Även i dessa fall var kontrakten högst ofullständiga, trots att de avsåg långtgående förpliktelser och saknade tidsbegränsning. Preciseringar av villkoren för hur den generellt utformade förpliktelsen skulle tolkas och operationaliseras intogs endast undantagsvis i kontrakten. Ett sådant undantag var ett kontrakt med Torsten Kreuger 1928, som detta år köpte Wallenberggruppens intressen i Stockholms Rederi AB Svea. Kreuger utfäste sig, att SEB fortsättningsvis skulle erhålla 60 procent av Sveas bankaffärer, medan övriga 40 procent skulle tillfalla hans egen nyförvärvade bank, Sydsvenska Banken i Malmö. Löftet gällde dock endast under förutsättning att Stockholms Enskilda Bank lämnade "Svea samma fördelar, som Svea vid varje tillfälle kan erhålla hos någon annan till Svenska Bankföreningen . . . ansluten bank". För Sveas dotterbolag Finnboda varv ställdes samtidigt i utsikt, att 50 procent av bankaffärerna skulle tillfalla SEB.

Begränsning av den tid som avtalen skulle gälla var mycket sällsynt. Då sådan förekom, var den vanligen knuten till de särskilda lånearrangemang som följde med förvärven. Den allmänt vaga utformningen av dessa kundkontrakt har sin förklaring i att rättsliga sanktionsmöjligheter i praktiken saknades. Tekniskt och formellt var det inget som hindrade att frågan om avtalsbrott underkastades civilrättslig prövning i allmän domstol. På grund av den negativa publicitet som en sådan prövning skulle medföra, var den dock en omöjlighet. Det är belysande att inga som helst bestämmelser om sanktionsförfarande stipulerades i kontrakten. Kontraktsförfarandet skall ses som ett sätt att kodifiera en partsvilja och ömsesidig avsikt om framtida affärssamarbete. Efterlevnaden var helt beroende av den nytta som de båda

kontraktsslutande parterna ansåg sig ha av fortsatt samverkan. Så snart någon part ansåg nackdelarna med fortsatta affärsförbindelser vara större än fördelarna kunde kontraktet brytas utan hinder av den offentligt sanktionerade kontraktsrätten. Inte heller privata eller informella sanktioner, t.ex. genom någon form av social repression, tycks ens ha övervägts vid kontraktsbrott. En orsak till detta torde ha varit att företaget vid byte av bankförbindelse i någon mening också bytte socialt och finansiellt skyddsnät.

Kontrakt med syfte att säkerställa kundförbindelser åt SEB var svåra att upprätthålla under längre tid sedan banken väl hade avhämt sig kontrollmöjligheten via aktieägandet. I många fall kom företagen efter någon tid att lämna SEB, antingen brådstörtat efter intressekonflikter eller smygande genom långsam avveckling av den gamla bankförbindelsen. När t.ex. Wedevågs bruk, som var helägt av banken, såldes till utomstående intressen 1938, infogades en klausul i köpekontraktet om fortsatta bankkundförbindelser. "Köparen förbinder sig att tillse", hette det, "att bolaget för sina löpande affärer i första hand anlitar säljaren" (dvs. SEB). Den enda ytterligare precisering som förekom gällde bankens skyldigheter. "Skulle bolaget vidtaga sådana åtgärder, vilka säljaren finner avsevärt minska bolagets kreditvärdighet, skall säljaren hava rätt att till omedelbar betalning uppsäga krediterna". Under hela 1940-talet förblev Wedevåg en trogen kund i SEB, men mycket oväntat löstes bolagets samtliga krediter av Svenska Handelsbanken år 1950.<sup>15</sup>

## 6.8 Kvotering av storföretagens bankaffärer

Mellan de svenska storbankerna var det vanligt att man delade på de större industriföretagens bankaffärer. ASEA och LM Ericsson skall här anföras som exempel på uppdelning av bankaffärerna, men fördelningar av detta slag förekom också — med likartad utvecklingshistoria — i många andra bolag. Exempelen är valda för att framhäva vissa generella drag i utvecklingen av relationerna mellan storbanker och storindustri.

Stockholms Enskilda Bank hade under åren runt sekelskiftet varit djupt engagerat i ASEA. 1902–1903 reorganiserades bolaget under SEB:s ledning och banken blev majoritetsdelägare. Efter hand avyttrade SEB delar av sin aktiepost och från 1911 var innehavet helt obetydligt. ASEA förblev dock en trogen kund i banken. Till detta bidrog inte minst de personliga relationer som hade etablerats mellan de verkställande ledningarna i de båda bolagen.

År 1916 förvärvade ASEA sin största konkurrent i Sverige på starkströmsområdet, NFEA, Nya Förenade Elektriska AB. NFEA hade Skandinaviska Banken som sin bankförbindelse. I fusionsvillkoren ingick, att Skandinaviska Banken i framtiden skulle erhålla en tredjedel av ASEA:s bankaffärer. Denna andel reducerades till en sjättedel 1932, då Skandinavbankens ställning kraftigt försvagades på grund av Kreugerkraschen. Det betydde dock inte att Stockholms Enskilda Bank flyttade fram sina positioner i motsvarande grad. Svenska Handelsbanken tog i stället plats som företagets tredje bankförbindelse och övertog den sjättedel som Skandinavbanken förlorade. I avtalet utfäste sig Handelsbanken att de industrier som kontrollerades av banken skulle "behandla ASEA välvilligt vid beställningar av elektriska produkter".<sup>16</sup>

När Allmänna Telefon AB LM Ericsson (LME) bildades 1918, delades det nya bolagets bankaffärer mellan Svenska Handelsbanken (75 procent) och Stockholms Enskilda Bank (25 procent). Som i fallet med ASEA var uppdelningen ett resultat av en fusion, och proportionerna bestämdes av de två bankernas affärsandelar i de fusionerande bolagen, Stockholms Allmänna Telefon AB och AB LM Ericsson. När Ivar Kreuger för en tid förvärvade kontrollen i LME 1930–31, erhöll Skandinaviska Banken, som var Kreugers huvudbankförbindelse, också en andel av LME:s bankaffärer. Dessa fördelades nu med 20 procent till SEB och 40 procent var till de två övriga storbankerna. I och med att rekonstruktionsarbetet i LM Ericsson efter Kreugerkraschen kom att ledas av Handelsbanken och SEB utmanövrerades åter Skandinavbanken. 1936 beslöt ledningarna för Svenska Handelsbanken och SEB att hälftendela LME:s affärer, en fördelning som blev bestående fram till fusionen mellan Stockholms Enskilda Bank och Skandinaviska Banken 1972.<sup>17</sup>

Exemplen visar att storföretagens bankförbindelser under mycket lång tid varit mycket stabila. Kvoteringsavtal mellan företagens bankaffärer och olika storbanker kan i många fall spåras tillbaka till den stora industriella fusionsvågen under det första världskriget, då affärsbankerna aktivt medverkade i strukturuomvandlingen som emissions- och industribanker. Fusioner och andra förändringar av ägarförhållandena i företagen har även senare varit av betydelse för hur bankaffärerna fördelats, vilket klart illustreras av händelserna under och efter Kreugerepoken.

Det är en intressant fråga, varför de överenskommelser som kvoterade storföretagens affärer mellan olika banker har visat en sådan imponerande

stabilitet och livskraft under så lång tid. Frågan blir särskilt intressant om jämförelser görs med de mer obeständiga kontrakt, som hade till syfte att binda företagen som kunder till banken när ägarkontrollen upphörde.

Till sin yttre form hade de två typerna av överenskommelser stora likheter. De var vanligen skriftliga, ofullständiga och mycket allmänt hållna samt utan egentliga rättsliga sanktionsmöjligheter. Båda hade således karaktär av "gentlemen's agreements", vars tillämpning var beroende av parternas goda vilja. En avgörande skillnad fanns dock. Tillsammans ingick storbanker och storindustri i ett begränsat och överblickbart nätverk av ömsesidiga relationer som det var svårt att bryta sig ut ur utan stora kostnader.

## 6.9 Slutsatser

Den företagsstruktur som vi i dag kan observera inom både industri och bankväsende i Sverige etablerades redan vid seklets början. Bankrelationer är ofta mer långsiktiga än anställningsförhållanden (jfr 9.1). Anledningen är att affärsbankerna tar avsevärda risker i ett kreditbaserat och bankdominerat finansiellt system som det svenska. Det motiverar en långtgående kontroll, vilket möjliggörs genom långvariga och i stor utsträckning personliga relationer. De större svenska affärsbankerna och den svenska storindustrin har sammanflätats i ett stabilt nätverk av ömsesidiga förbindelser och bindningar. Både de muntliga och de skrivna kontrakten har karaktär av "gentlemen's agreements" och deras existens är beroende av viljan till fortsatt samarbete. Trots sin ofullständiga natur och trots reell avsaknad av rättsliga sanktionsmöjligheter, är denna typ av kontrakt mycket livskraftiga. Stabiliteten i kvoterings- och förbindelser tyder på att storbanker och storföretag ingick i ett mycket fast nätverk av släktskap, sociala relationer och personliga bindningar.

Motsatsen till detta finner vi i de explicita kontrakt som slöts mellan bank och företag, när banken avyttrar ett ägarintresse. Dessa kontrakt, som vanligen utgjorde en klausul i köpeavtalet, stipulerar att det sålda företaget även fortsättningsvis skall ha sina affärer i banken. Denna typ av kontrakt var klart mer obeständiga än t.ex. kvoteringskontrakten mellan bankerna, trots att de vilade på identiska förutsättningar; tillämpningen var beroende av partsviljan och möjligheten att föra ett kontraktsbrott till domstolsprövning var praktiskt taget obefintlig. Skälet till den förhållandevis större obeständigheten var att parterna inte var så hårt bundna till varandra. Det

gällde både i socialt och affärsmässigt hänseende. Om företaget bytte bankförbindelse, hamnade det i ett nytt nätverk — eller finansiellt skyddsnät — som var uppbyggt kring den nya banken.

Affärsbankernas industriella ägarintressen kan ses som ett sätt att reducera osäkerheten i en oligopolistisk marknadssituation, en situation som också inbjöd till samverkan och samarbete mellan bankerna. Genom informella och formella kontrakt, genom ägande och styrelserepresentation, har de svenska affärsbankerna strävat efter långsiktig koordination och hierarkisk styrning i stället för kortsiktiga och flyktiga marknadskontakter.

## Noter

<sup>1</sup> Ett särskilt tack riktas till Kersti Ullenhag och Bo Gustafsson för konstruktiv kritik som påverkat både disposition och analys.

<sup>2</sup> Se vidare Lindgren (1987), särskilt s 266—280. Om särskild källhänvisning saknas i den fortsatta framställningen, hänför sig slutsatserna till detta arbete.

<sup>3</sup> Förändringen mot ett mer bankdominerat finansiellt system i Sverige, kännetecknat av tätare relationer mellan bank och industri under årtiondena före det första världskriget, har intressanta paralleller med utvecklingen i flera andra centraleuropeiska länder, bland annat i dåvarande kejsardömet Österrike-Ungern.

<sup>4</sup> Förebilden för det svenska systemet var det skotska (Nilsson, 1981). Kreditmarknaden i Sverige var vid 1800-talets mitt synnerligen utvecklad. Sedelutgivningen kom att få stor betydelse då den svenska inlåningsmarknaden var begränsad. Det dröjde ända till 1903 innan sedelutgivningsrätten i Sverige helt koncentrerades till Riksbanken.

<sup>5</sup> De strukturella förskjutningarna på den svenska kreditmarknaden under perioden 1875—1913 beskrivs översiktligt av Nygren (1985), s. 51—65. Bank-industrirelationer och de svenska bankernas aktiva roll i industrialiseringsprocessen analyseras i Gasslander (1959), s. 406—416.

<sup>6</sup> Under Louis Fraenckels tid som verkställande direktör (1893—1911) utvecklade Stockholms Handelsbank klara industribanksambitioner och fick även stor betydelse för svenskt näringsliv, se vidare Hildebrand (1971), s. 20—72.

<sup>7</sup> Hur SEB:s resurser ställdes till företagens förfogande, och hur bank och Wallenbergsföretag i stor skala samarbetade i den industriella uppbyggnaden, illustreras mycket tydligt av Olsson (1976), s 246—260. Andelssiffrorna för Wallenbergsfärens tillväxt är hämtade ur Lindgren (1987), s. 407 och Olsson (1976), s. 239.

<sup>8</sup> Andelssiffrorna för Handelsbanksgruppen är hämtade ur Björkegren (1988) samt SOU 1968:3.

<sup>9</sup> SEB var tidigt ute; i Handelsbanken dröjde det t.ex. till det första världskriget, in-



nan en motsvarande avdelning för "industribevakning" inrättades, se Wallerstedt (1988), s. 258.

<sup>10</sup> För en undersökning av kundrelationerna utgör kombinationen av koncentrerad verksamhet och unikt källmaterial den bästa tänkbara förusättning. Det är i SEB-materialet möjligt att rekonstruera och systematisera alla kontakter, både genom brev, besök och på telefon, som har tagits mellan bank och kund under mycket lång tid, från perioden före det första världskriget fram till slutet av 1960-talet.

<sup>11</sup> Citerat efter vice häradshövding Marcus Wallenberg (1864–1943).

<sup>12</sup> Johnson-citatet efter Göte Engfors, vice verkställande direktör i SEB 1946–1963. Sachs- och NK-exemplet finns utförligt relaterat i Lindgren (1987), s. 54–55.

<sup>13</sup> Citerat efter Rickard Julin, kreditchef 1912–1942, ledamot av bankens styrelse 1928–1961.

<sup>14</sup> Jfr "bonding" i 5.3.4.

<sup>15</sup> Själva händelseförloppet, när Wedevågs bruk bytte bankförbindelse, är av principiellt intresse för att belysa att dylika kontrakt inte var särskilt effektiva som instrument för att knyta kunderna till banken. När SEB-ledningen fick meddelandet att Svenska Handelsbanken önskade lösa Wedevågs krediter, tog man på telefon omedelbart kontakt med styrelseordförande Helge Norlander, som också var huvudägare i bolaget. Denne "blev generad, i synnerhet då jag läste upp passusen i kontraktet att affärerna skulle vara i SEB" som det står i den promemoria som återger samtalet. I själva sakfrågan var det dock inte mycket som SEB-ledningen kunde göra, och Wedevåg hade lämnat SEB för Handelsbanken.

<sup>16</sup> Se Glete (1984), s. 61.

<sup>17</sup> Se Attman (1977), s. 22–28.

## 7. *Vertikal integration*

### 7.1 Inledning

#### *7.1.1 Vertikal integration och neoklassisk mikroteori*

Vid vertikal integration handhar ett och samma företag olika separerbara steg i en förädlingskedja.<sup>1</sup> Exempel på en sådan kedja är förädling av vedråvara från skog till olika produkter av papper. Olika produktionssteg i denna kedja är skogsbruk, massaproduktion, papperstillverkning och pappersförädling.<sup>2</sup> Ett företag som själv förädlar massaved från egen skog till kartong eller kopieringspapper betecknas som mer vertikalt integrerat än ett företag som tillverkar pappersmassa från inköpt massaved.

Traditionellt har förklaringar till vertikal integration sökts i produktionsfunktionens utseende. Tillgänglig teknologi kan vara sådan att det finns kostnadsbesparingar att uppnå genom att förlägga tillverkningen i två förädlingssteg till samma plats. Exempelvis kan energikostnader undvikas genom att man tillverkar stål medan järnet ännu är hett. Detta är ett skäl till att ha stål- och järntillverkning samlokaliserade. Eftersom tillverkningen i de två förädlingsstegen är koncentrerade till samma ställe togs det för givet att de skulle vara förenade i ett och samma företag. Vertikal integration ansågs därför naturlig vid teknologisk interdependens.<sup>3</sup>

I fall det inte fanns någon teknologisk förklaring söktes orsakerna till vertikal integration i marknadens struktur. Vertikal integration antogs kunna medföra multipla monopolvinster, en i varje vertikalt steg. Denna syn kom sedermera att kritiserats av Bork (1954), som visade att det inte finns mer än en monopolvinst att tjäna i en förädlingskedja.<sup>4</sup> Monopol är i huvudsak ett horisontellt fenomen (dvs. relaterat till företagets storlek i förhållande till

en viss marknad) och ej ett vertikalt (dvs. hur många förädlingssteg företaget är engagerat i).

De tekniska och pristeoretiska förklaringarna är emellertid otillräckliga. De förklarar inte varför olika förädlingsled ägs av samma part. De förklarar inte heller alla de mellanformer mellan hierarki och marknad som vi kan observera (2.7 och kapitel 5). Den kontraktsekonomiska analysen har här mer att ge, vilket belyses nedan. Grundproblemet analyseras utifrån ett bilateralt monopol. Därefter sker en utvidgning av diskussionen om alternativ till vertikal integration. Kapitlets senare del är en tillämpning på svensk massa- och pappersindustri.

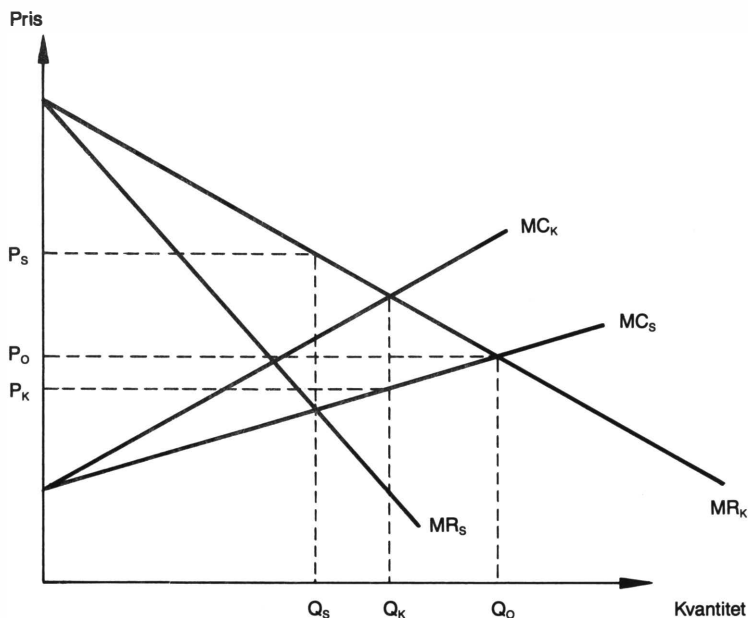
## 7.2 Bilateralt monopol

Ett bilateralt monopol karakteriseras av att det endast finns *en* köpare och *en* säljare. Vi har med andra ord en samtidig förekomst av monopsoni och monopol. I kontraktsekonomiska termer innebär det en utpräglad transaktionsspecificitet. Låt oss t.ex. anta att marknaden för massaved karakteriseras av bilateralt monopol. (Se figur 7:1.) Efterfrågan bestäms av värdet på den kvantitet pappersmassa som tillverkas av den sist använda kubikmetern massaved. Eftersom det är värdet av en marginell kvantitet av pappersmassa som bestämmer efterfrågan, låter vi symbolen  $MR_K$  (där index  $K$  står för köparen, massatillverkaren) beteckna efterfrågekurvan. Säljaren, som är monopolist, har en marginalintäktskurva ( $MR_S$ ) som är marginell till efterfrågekurvan ( $MR_K$ ). Liksom det finns två marginalintäktskurvor finns det också två marginalkostnadskurvor.  $MC_S$  visar säljarens marginalkostnad för att producera och leverera en kubikmeter massaved, medan  $MC_K$  visar köparens (monopsonistens) kostnad, när prispåverkan av olika köpbeslut tas i beaktande.

Det finns inget naturligt jämviktsläge i förhandlingarna. Köparen försöker få likhet mellan marginalkostnad  $MC_K$  och marginalintäkt  $MR_K$  och etablera ett pris  $P_K$  medan säljaren vill ha likhet mellan  $MR_S$  och  $MC_S$  och sätta priset  $P_S$ . Båda dessa lägen ( $P_K$ ,  $Q_K$  och  $P_S$ ,  $Q_S$ ) svarar mot gemensamma vinster som är mindre än den maximala. Den maximala gemensamma vinsten för skogsbruks- och massaledet fås vid kvantiteten  $Q_0$  där den "sanna" marginalintäkten  $MR = MR_K$  är lika med den "sanna" marginalkostnaden  $MC = MC_S$ .<sup>5</sup>

Det faktum att säljare och köpare strävar mot skilda kombinationer av pris och kvantitet gör det nödvändigt för parterna att förhandla innan han-

Figur 7:1 Bilateralt monopol



del kan ske. Antag att priset är den parameter som är föremål för förhandling. Om köparen är starkast kommer priset att hamna nära  $P_K$ , och om säljaren är starkast sätts priset i närheten av  $P_S$ . Det föreligger med andra ord ett förhandlingsutrymme och en kvasiränta att fördela (2.2).

Genom vertikal integration kan man försäkra sig om maximal gemensam vinst. Om köpare och säljare förenas i ett och samma företag kommer  $MR$ - och  $MC$ -kurvor att vara lika för köpare och säljare. Marginalkostnaden för det integrerade företaget är lika med  $MC_S$  och marginalintäkten lika med  $MR_K$ . Vinstmaximum för det integrerade företaget nås vid det läge där  $MC_S$  är lika med  $MR_K$ , vilket är lika med gemensamt vinstmaximum. Denna vinst förklarar emellertid inte fenomenet vertikal integration. Machlup & Taber (1960) påpekade att det vid bilateralt monopol också är möjligt att uppnå gemensamt vinstmaximum genom avtal om optimal kvantitet  $Q_O$  och sedan genom priset förhandlingar fördela den gemensamma vinsten.

I princip kan man alltså tänka sig flera sätt att uppnå gemensamt vinstmaximum. En teori om vertikal integration måste därför gå längre och förklara varför vertikal integration är att föredra framför kontrakt mellan fristående företag, i vilka både pris och kvantitet samtidigt är föremål för förhandling. Varför är transaktionskostnaderna mindre vid fusion eller köp av anläggningar än vid kontrakt mellan oberoende parter?

Fördelen med vertikal integration är att incitamenten för strategiskt beteende och opportunistik är mindre. Med skilt ägande följer motstridiga intressen i fördelning av vinst. Företagen är primärt intresserade av sin egen vinst och är därvid beredda att använda sig av förhandlingstaktik och knep för att maximera vinsten, även om det sker på bekostnad av sammanlagd vinst. Vid bilateralt monopol har köpare och säljare dessutom asymmetrisk information i det att de själva har störst kunskap om egna kostnads- och intäktsförhållanden. För att kunna fastställa och skriva kontrakt som omfattar den vinstmaximerande kvantiteten  $Q = Q_0$  är det viktigt att både köpare och säljare har full kunskap om kostnads- och intäktsförhållanden i de olika förädlingsleden. Ett problem är att köparen kan stärka sin relativa förhandlingsposition genom att försöka få motparten att underskatta köparens intäktsförhållanden, medan säljaren kan stärka sin position genom att på motsvarande sätt försöka förmedla en uppfattning om att kostnaderna är högre än vad de är i verkligheten.

I en komplicerad och föränderlig värld förändras dessutom utbud och efterfrågan, vilket medför nya förhandlingsomgångar. I en situation med både asymmetrisk information och osäkerhet kommer skilda vinstintressen att leda till höga transaktionskostnader. Korta kontrakt medför att förhandlingsomgångarna följer tätt inpå varandra. Långa kontrakt medför höga kontrollkostnader på grund av incitament att hitta luckor i kontrakten som kan användas för att tillskansa sig en större vinst.

Vid vertikal integration är det däremot ett enda avtal som skall förhandlas fram, nämligen priset på det företag eller den anläggning som köps upp. Anledningen till att incitamenten för opportunistiskt beteende minskar genom integrationsavtalet är att det inte längre finns motstridiga intressen i fördelningen av vinsten. Efter integration är ägarna till levererande och mottagande anläggningar de samma. De anställda ingår också i samma företag. Det finns ingen anledning att belöna anställda för aktiviteter som syftar till att öka ett förädlingsleds vinst på bekostnad av det integrerade företagets totala vinst (2.6).

## 7.3 Alternativ till vertikal integration

Ett bilateralt monopol är ett specialfall där all kvasiränta är förhandlingsbar, eftersom det inte finns några alternativa köpare och säljare. Ett renodlat bilateralt monopol är emellertid svårt att hitta i verkligheten (såvida man inte lagstiftningsvägen lyckats avskärma all konkurrens utifrån). Men inom ett visst geografiskt område kan finnas transaktionsparter som inom ett prisspann är avskärmade från konkurrens, t.ex. på grund av transportkostnader och andra hinder för handel. Teknologisk interdependens är ett annat exempel på ett förhållande med en tillgänglig kvasiränta som ges av geografisk närhet och rent tekniska integrationsfördelar. Ett stålverk som uppförs i anslutning till ett järnverk och ett pappersbruk uppfört i anslutning till ett massabruk kan här tjäna som exempel.

En tillgänglig kvasiränta kan emellertid också vara ett resultat av investering i maskiner och annan utrustning som är speciellt anpassade till viss kund eller leverantör. Exempel på sådana *transaktionsspecifika tillgångar* (2.2) är en tryckpress som är speciellt anpassad för att pressa plåtdelar till ett visst bilmärkes karosseri och ett datorprogram som är skraddarsytt med avseende på ett visst företags behov. Till skillnad från andra slag av transaktionsspecificitet (se not 3 i kapitel 2) är dessa tillgångar mobila.

Vid förvärv av transaktionsspecifika tillgångar är det viktigt att skilja mellan kontraktssituationer *ex ante* och *ex post*. Ett företag som vill förmå en kund eller leverantör att genomföra en transaktionsspecifik investering kan *ex ante* ha flera transaktionspartners att välja mellan. Denna situation förvandlas dock efter det att den transaktionsspecifika investeringen genomförts varvid relationen blir bilateral med ett prisintervall inom vilket det inte finns några alternativ. I samband med investeringar i transaktionsspecifika tillgångar sker det alltså en transformation från en situation med konkurrens till ett bilateralt transaktionsförhållande. Williamson (1985) kallar detta *den fundamentala transformationen*.

Lönsamheten av transaktionsspecifika investeringar är beroende av hur den tillgängliga kvasiräntan fördelas mellan kund och leverantör. I fall av ägandemässigt fristående leverantör och kund har dessa motstridiga vinstintressen. I vetskap om det ömsesidiga beroendet och de motstridiga vinstintressena *ex post* är det inte troligt att specifika investeringar kommer till stånd med mindre än att det finns någon typ av garanti för lönsamhet. Vid varje ny kontraktomgång finns ett incitament för var och en att försöka förhandla till sig hela den tillgängliga kvasiräntan. Kontrakt mellan autonoma

säljare och köpare representerar därför en relativt dyr transaktionsform. Ett detaljerat kontrakt med litet utrymme för opportunistiskt beteende innebär höga transaktionskostnader *ex ante* för förhandling och för garantier som säkerställer kontraktets genomförande. *Ex post* uppkommer kostnader i form av anpassning till förändrade avtalsmässiga förutsättningar, kostnader för att bevaka och genomdriva det ursprungliga avtalet och kostnader för att ta i anspråk de olika säkerheter som ställts ut (3.4).

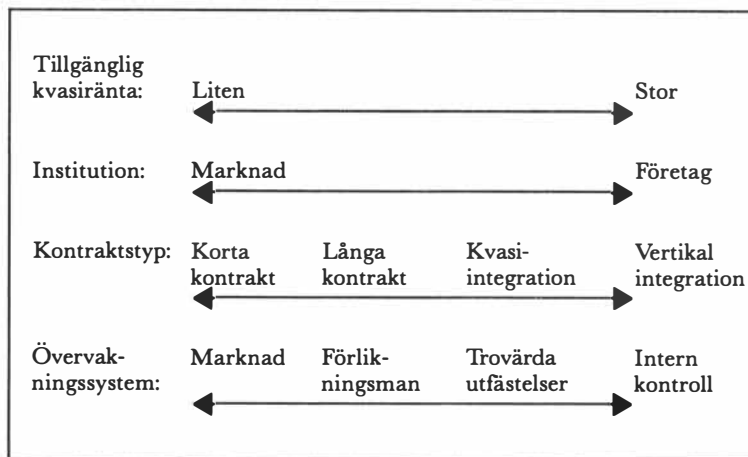
Att lita till allmänna domstolar är vanskligt med tanke på att domslut kan vara kostsamma, tidsmässigt utdragna och dåligt anpassade till den *hypotetiska partsviljan* (3.2.1). Smidigare kan då en skiljedomare eller förlikningsman vara som jämkar båda parterers ståndpunkter.

Ett alternativ är *kvasi-integration* där gemensamt ägande föreligger endast ifråga om den transaktionsspecifika tillgången. I stället för att låta all verksamhet ske inom ramen av ett företag kan kunden investera i en mobil transaktionsspecifik tillgång, som placeras hos en fristående leverantör. Som illustration kan tas en förläggare som köper en till sitt behov speciellt anpassad tryckpress som sedan placeras hos ett fristående tryckeri. Om kostnaderna för förläggaren att flytta tryckpressen till ett annat tryckeri är små blir alternativet fördelaktigt. På samma sätt som vid vertikal integration undanröjs de motstridiga vinstintressena vid fördelning av den tillgängliga kvasiräntan, samtidigt som en del av de med vertikal integration specifika transaktionskostnaderna kan undvikas. Effekterna av motstridiga vinstintressen mildras också genom trovärdiga utfästelser, säkerheter och panter (3.4).

Det finns alltså ett samband mellan kontrakt, transaktionsform, övervakningssystem och storlek på tillgänglig kvasiränta. Vid liten kvasiränta finns det alternativa transaktionspartners och liten eller ingen anpassning av tillgångar till viss partner. Det finns därför inga större kostnader förbundna med byte av transaktionspartner. Ökande kvasiränta gör det allt viktigare att bevara en etablerad relation och undvika opportunism. Långtidskontrakt väljs i första hand. Konfliktlösningsmekanismer som skiljedom blir aktuella. Det gäller också säkerheter och trovärdiga utfästelser. Vid stor tillgänglig kvasiränta framstår slutligen vertikal integration, som det mest effektiva. Dessa samband skisseras i Figur 7:2.

Hittills har diskussionen fokuserats kring kvasiräntans betydelse för transaktionskostnader och val av transaktionsform. Kvasiräntan kan ses som den viktigaste komponenten i teorin. En annan faktor av central betydelse

Figur 7.2 Sambanden mellan tillgänglig kvasiränta, institution och övervakningssystem



delse är graden av osäkerhet/komplexitet. Om faktorn osäkerhet hade introducerats i Figur 7.2 hade en tredimensionell bild varit nödvändig med både kvasiränta och osäkerhet som oberoende variabler, vilka förklarar val av institution, kontrakt och övervakningssystem. Större grad av osäkerhet medför större möjligheter till opportunistiskt beteende. Asymmetrin i information hos säljare och köpare ökar också. Det blir allt svårare att skriva heltäckande långtidskontrakt, samtidigt som behovet av flexibilitet i dessa kontrakt blir större. Trovärdigheten i en utfästelse blir på motsvarande sätt svårare att kontrollera. Högre grad av osäkerhet ökar därför de komparativa fördelarna av vertikal integration, givet viss grad av transaktionsspecifitet.

## 7.4 Svensk massa- och pappersindustri

Kontraktsteorin har på senare tid använts i empiriska studier av vertikal integration inom olika branscher. Aluminium-, järn-, stål-, elkrafts-, massa- och pappersindustrin är exempel på branscher inom vilka detta angreppssätt använts. I detta avsnitt skall vi redogöra för en studie av vertikal integration inom svensk massa- och pappersindustri (Bjuggren, 1985).

Massa- och pappersindustrins produkter är till övervägande del karaktä-



riserade av hög grad av standardisering (jfr Klint 1985). Av de i 2.2 uppräknade orsakerna till tillgängliga kvasiräntor gäller speciellt lägesspecificitet som förklaringsgrund. Det är härvid två orsaker till lägesspecificitet som dominerar, nämligen teknologisk interdependens och transportfördelar.

#### 7.4.1 Teknologisk interdependens

Teknologisk interdependens skapas när tillverkningen i två successiva förädlingssteg byggs samman. Inom svensk massa- och pappersindustri är teknologisk interdependens vanlig mellan massa och papper samt mellan mjukpapper och mjukpapperskonvertering. Det är stor samstämmighet mellan grad av vertikal integration och teknologisk interdependens för dessa produkter (Bjuggren 1985, s. 51). Genom att bygga samman olika förädlingssteg kan man spara genom lägre transport-, hanterings- och lagringskostnader och bättre utnyttjande av stordriftsfördelar i gemensamma funktioner som reparation, service och administration. Sammanslagning minskar också mängden avlopps- och processvatten samt energikostnaderna. Massa och papper kan tjäna som ett exempel. Kostnader för att torka och förpacka, lagra och transportera samt åter blöta upp, defibrisera och raffinera massan innan den används i nästa förädlingssteg — papperstillverkning — kan undvikas genom att pumpa massan våt genom pipelines direkt till pappersbruk och pappersmaskin. Att beakta är också att cellulosafibrerna blir starkare om torkning och återuppblötning av massan undviks. Det finns också kostnadsfördelar av att använda ett gemensamt system för process- och avloppsvatten och att ha gemensam underhålls- och reparationspersonal. Överskottsenergi som annars skulle ha släppts ut i form av ånga från massabruket kan användas för torkning av pappret i nästa tillverkningssteg. Dessutom sparas energi genom att massan ej behöver torkas.

Den teknologiska interdependensen och vinsten av sammanbyggda processer är emellertid inte tillräcklig för att förklara varför de olika momenten är vertikalt integrerade. Skulle de inte lika väl kunna vara separerade på olika ägare som löser koordineringen via kontrakt? Svaret är detsamma som vid bilateralt monopol. Vid vertikal integration begränsas transaktionskostnaderna genom det gemensamma vinstintresset och möjligheten att kontrollera de anställda.

Antag att massa- och pappersproduktionen är separerade i olika företag — i så fall kan transaktionskostnaderna vid användning av kontrakt bli av-

sevärda när avräkningspriser och kvantitet skall bestämmas för "pumpmassan", när avräkningspriset för energi från massabruket skall bestämmas och när kostnaderna för den gemensamma avlopps- och processanläggningen och den gemensamma reparationsavdelningen skall fördelas.

Vid förhandlingar om avräkningspris för "pumpmassan" svarar *lägsta* möjliga pris mot det pris som massabruket skulle erhålla vid extern försäljning (minus kostnader för torkning, emballering, lagring, transport och marknadsföring). Högsta möjliga pris är det pris pappersbruket skulle betala vid inköp från annan leverantör plus kostnader för transport, lagring, uppblötning, defibrisering och raffinering.

Även om ett långtidskontrakt med en prislausul om "avräkningspris lika med marknadspris för massa av samma kvalitet" upprättades i samband med investering i teknologiskt interdependenta anläggningar finns transaktionsproblem. Priserna (räknat netto transportkostnader och eventuella rabatter) varierar såväl mellan enskilda köpare och säljare, som mellan länder. Det finns med andra ord en betydande osäkerhet, som kan utnyttjas opportunistiskt för att försöka uppnå en fördelaktigare fördelning av den på grund av teknologisk interdependens tillgängliga kvasiräntan.

Liknande slag av förhandlingsproblem föreligger då ett pris för massabrukets överskottsenergi skall bestämmas. Lägsta möjliga pris är här lika med noll, då alternativet till leverans till pappersbruket är att släppa ut ångan i luften. Högsta möjliga pris svarar mot kostnaden av att använda en annan energikälla som t.ex. olja vid torkning av pappret. Om avräkningspriset enligt långsiktigt avtal skall baseras på alternativkostnaden vid användning av olja som energikälla uppkommer frågan om vilket oljepris som skall vara vägledande: Dagspriset? Officiella OPEC-priser?

#### *7.4.2 Vedtransaktioner*

En andra kategori av lägesspecificitet har sin grund i det förhandlingsutrymme, som uppstår på grund av transportkostnader och prisinflytande vid handel på närbelägna marknader. Detta är en viktig orsak till vertikal integration bakåt med egen skog och vertikal integration framåt för blekt massa, liner, fluting och säckpapper (Bjuggren, 1985, s. 51).

Svensk skogsindustri har för sin lönsamhet alltid varit beroende av leveranser från närbelägen skog. Under 1800-talet och långt in på 1900-talet var flottning det överlägset billigaste sättet att transportera timmer. Skogsbolagens tidiga intresse av skogsmarken kring flottningsleder kan förklaras av

det lägesspecifika hos investeringar i sådana leder. De transportfördelar som en flottningsled innebär kan ju bara åtnjutas av skogsägare kring leden och av fabrikena vid älvmynningen. Det finns därför ett förhandlingsutrymme som svarar mot kvasiräntan hos flottningsinvesteringen. Utan någon slags garanti för avkastning på investerat kapital är det inte troligt att skogsbolagen skulle ha varit villiga att bygga flottleder. När väl flottleden byggts fanns det ju en risk att skogsägarna genom höga vedpriser skulle kunna tillskansa sig kvasiräntan.

Till att börja med kunde skogsbolagen skaffa sig denna garanti genom köp av långsiktiga avverkningsrätter med en löptid på upp till 50 år. När den enligt lagen tillåtna maximitiden hos dessa avverkningsrätter successivt började begränsas i slutet av 1800-talet tog bolagsköpen av privat skogsmark ordentlig fart. Dessa köp var framförallt koncentrerade till norra Sverige där älvar utbyggbara till flottningsleder fanns. Bolagsköpen fortsatte fram till 1906, då förbud mot förvärv av privat skogsmark infördes. Samtidigt infördes maximal löptid för avverkningsrätter till fem år (jfr rot-postkontraktet i tabell 7:1).

Lagstiftningen mot förvärv av privat skogsmark har visat sig så effektiv att det sedan 1906 fram till dags dato inte har skett några förändringar i fördelningen av Sveriges skogsareal mellan bolagsskog (25 procent), privata skogar (50 procent) och allmänna skogar (25 procent). Incitament till integration bakåt i form av egen skog eller tecknande av långtidskontrakt, typ långsiktiga avverkningsrätter, finns dock fortfarande kvar.

Transportkostnaderna utgör alltjämt en betydelsefull del av råvarukostnaden för skogsindustrin. År 1979/80 svarade den genomsnittliga kostnaden för transport mot cirka 30 procent av den norrländska massaindustrins totalkostnad för massaved. Motsvarande procenttal för centrala och södra Sverige var 20 och 18 procent. Genomsnittligt transportavstånd i de tre fallen var 20, 12 och 10 mil (se Dfe rapport nr 29). Det är alltså möjligt att tänka sig fall i norra Sverige, där transportererna svarar för uppemot 50 procent av totalkostnaden för inhemsk massaved. Vid import tenderar naturligtvis transportkostnadsandelen att bli ännu högre.

Under 1900-talet har det skett en fortgående koncentration bland både köpare och säljare på massavedsmarknaden. Fusioner, stordriftsfördelar i massaanläggningar och samverkan i gemensamma inköpsorganisationer har medfört ökad koncentration på köparsidan. På säljarsidan har de privata skogsägarna organiserat sig i skogsägarföreningar. Med stigande kon-

Tabell 7:1. De vanligaste marknadskontrakten för ved, massa och papper

| Varuslag | Kontrakt                                                 | Kontraktskaraktistika:<br>Löptid (1)      Grad av speci-<br>fisering (2)      Användning (3) |                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                        |
|----------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| VED      | Leverans-<br>virkeskontrakt                              | "Spot"- och<br>långtids-<br>trans-<br>aktioner                                               | Specificerat ifråga<br>om kvantitet,<br>kvalitet, pris och<br>leverans                                                    | Vanlig i transaktioner<br>med skogsägarför-<br>eningar                                                                                                                                                                 |
|          | Rotpost-<br>kontrakt                                     | Vanligtvis<br>3—5 år                                                                         | Rätten till använd-<br>ning av virke stå-<br>ende på rot                                                                  | Vanlig i transaktioner<br>med enskilda skogs-<br>ägare                                                                                                                                                                 |
| MASSA    | Korttids-<br>kontrakt                                    | "Spot"-<br>trans-<br>aktioner                                                                | Kvantitet, kvalitet,<br>pris och leverans                                                                                 | Vanlig i handel på över-<br>sjöiska (icke-europeiska)<br>marknader                                                                                                                                                     |
|          | Långtids-<br>kontrakt:<br>Reservations-<br>kontrakt      | Vanligtvis<br>1 år                                                                           | Kvantitet och kva-<br>litet. Priser och<br>ofta också leve-<br>ransdatum, be-<br>stäms i kvartals-<br>visa förhandlingar  | Vanlig i handel på väst-<br>europeiska marknader                                                                                                                                                                       |
| PAPPER   | Korttids-<br>kontrakt                                    | "Spot"-<br>trans-<br>aktioner                                                                | Kvantitet, kvalitet,<br>pris och leverans                                                                                 | Den vanligaste kon-<br>traktsformen för mind-<br>re standardiserade pro-<br>dukter som säckpapper,<br>kartong, finpapper och<br>mjukpapper samt i över-<br>sjöisk handel med liner,<br>fluting och tidnings-<br>papper |
|          | Långtids-<br>kontrakt:<br>Reserva-<br>tions-<br>kontrakt | Vanligtvis<br>1 år                                                                           | Kvantitet och kva-<br>litet. Priser, och<br>ofta också leve-<br>ransdatum, be-<br>stäms i kvartals-<br>visa förhandlingar | Vanlig i handel med li-<br>ner och fluting på väst-<br>europeiska marknader                                                                                                                                            |
|          | Mindre "ö-<br>pen" typ av<br>långtidskon-<br>trakt       | Vanligtvis<br>1 år                                                                           | Specificerat ifråga<br>om kvantitet, kva-<br>litet, pris och leve-<br>rans                                                | Vanlig i handel med<br>tidningspapper på väst-<br>europeiska marknader                                                                                                                                                 |

Källa: Bjuggren 1985

centration har följt ett ökat prisinflytande. Speciellt under högkonjunktur-  
år har skogsbolagen svårigheter att utan kraftiga prisökningar kunna till-

godose sitt virkesbehov från inhemska leverantörer. Hos de större skogsbolagen med årliga inhemska vedinköp på ett par miljoner kubikmeter medför varje kronas höjning av priset, som ändå bara lett till en marginell ökning av kvantiteten utbjuden inhemsk ved, stora kostnader. Under högkonjunkturåret 1980 valde därför flera bolag att köpa marginalkvantiteter av importerad ved trots att prisnivån på grund av framförallt höga transportkostnader var den dubbla mot den inhemska.

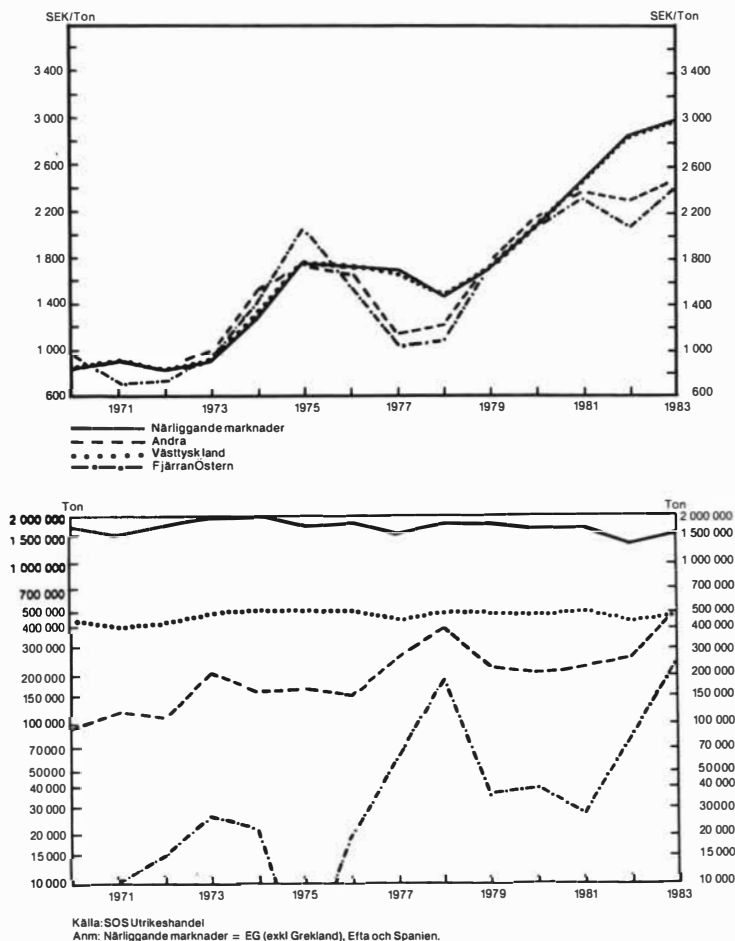
Ett alternativ till import kunde ha varit att förhandla med varje skogsägare individuellt, vilket är möjligt vid exempelvis rotpostköp. Förhandlingsutrymmet torde i sådana fall maximalt vara lika med skillnaden mellan pris för importved vid fabriksport och inhemskt pris vid s.k. leveransvirkeskontrakt (Tabell 7:1) plus kostnad för transport till fabrik. Ett annat alternativ är att välja ett lägre kapacitetsutnyttjande i massafabrikerna. Av årsredovisningarna från 1980 framgår att de företag, som hade störst problem med sin vedförsörjning var skogsbolag med låg grad av, eller ingen, vertikal integration bakåt med egen skog.

Förbuden mot integration bakåt genom bolagsköp av privat skogsmark och tecknande av längre avverkningskontrakt än fem år kan förklara skogsägarföreningarnas engagemang i förädling av skog. Denna vertikala integration framåt är ett sätt att minska transaktionsproblem vid fördelning av kvasiräntor, när andra, kanske effektivare, transaktionsalternativ på grund av skogslagstiftningen inte kan användas.<sup>6</sup>

Utbyggnaden av massakapaciteten i södra Sverige under andra hälften av 1900-talet kan tjäna som exempel på hur lägesspecificitet medfört integration framåt i förädlingskedjan. Undersökningar under 1940- och 1950-talen visade att skogstillgångarna i södra Sverige tillät en betydande ökning av kapaciteten för främst kemisk massa med tallmassaved som råvara för sulfat. De privata skogsbolagen, som i södra Sverige är så gott som helt utan egna skogstillgångar, visade sig ovilliga att göra dessa investeringar. Denna tveksamhet kan förklaras på följande sätt. För en kemisk massa som sulfat är vedförbrukningen per producerat ton massa större än för andra sorter (dubbelt så stor som för mekanisk massa), samtidigt som kapitalintensiteten är hög. En anläggning för tillverkning av sulfatmassa kommer därför att för sin lönsamhet vara speciellt känslig för förändringar i massavedspriset.

Utan möjligheter till vertikal integration bakåt (bolagsköp av skog) och med förbud mot avverkningskontrakt (rotpostkontrakt i Tabell 7:1) med längre löptid än fem år (avskrivningstid för en kemisk massanläggning är

Figur 7:3 Priser och kvantiteter i svensk export av blekt sulfatmassa, 1970—1983



ca 30 år), finns det ingen garanti för att organiserade skogsägare i en framtid inte etablerar en prisnivå på massaveden, som gör investeringen olönsam. Mot denna bakgrund var det enda sättet att få till stånd en ökning av efterfrågan på massaved i södra Sverige att skogsägarna själva, genom sina föreningar, investerade i ny massakapacitet.

#### 7.4.3 Massa- och papperstransaktioner

Skandinavisk massa- och pappersindustri har i jämförelse med sina nordamerikanska konkurrenter transportfördelar vid försäljning på närbelägna västeuropeiska marknader. Dessa transportfördelar avspeglar sig i priserna. Skillnaden i priser mellan försäljning på västeuropeisk och utomeuropeisk marknad som Sydostasien kan stundtals vara mer än 30 procent (se Figur 7:3). Västeuropa är också den största marknaden för svenska massa- och pappersföretag, 80 procent av avsalumassa- och pappersproduktionen (eller 70 procent av exporten) avsätts på denna marknad.

För kvaliteter som blekt massa, kraftliner, halvkemisk fluting, säckpapper och tidningspapper är de svenska företagen i kapacitetshänseende tämligen stora i relation till den västeuropeiska marknaden. Under 1970- och 1980-talen har det skett en fortgående koncentration på såväl köpar- som säljarsidan, speciellt för produkter som blekt massa, kraftliner, halvkemisk massa och säckpapper. Med koncentration följer ett ökat behov att ta hänsyn till prisseffekter av olika försäljningsstrategier, som blir speciellt starka på marknader som massa och papper där den kortsiktiga efterfrågeelasticiteten är låg.<sup>7</sup> Under lågkonjunktur visar sig priskänsligheten i svårigheter för det enskilda bolaget att utan prissänkningar kunna öka sin försäljning. För svenska bolag med leveranser till Västeuropa på flera hundra tusen ton kan därvid en sänkning av priset på massa eller kraftliner med endast några tiotal kronor per ton medföra miljontals kronor i förlorade intäkter. Med tanke på dessa intäktseffekter är det fördelaktigare att sälja på utomeuropeiska marknader, fastän det pris som där erhålls är betydligt lägre än det västeuropeiska (jfr i Figur 7:3 åren 1976—1978 och 1981—1983).

Ett alternativ till utomeuropeisk försäljning är att göra en prissänkning till en enskild västeuropeisk kund i form av en (hemlig) rabatt som inte påverkar den allmänna prisnivån. Förhandlingsutrymmet mellan kund och leverantör när rabatten skall bestämmas, begränsas nedåt av den alternativa intäkt som erhålls vid utomeuropeisk försäljning.

Mot denna bakgrund kan det hävdas att för produkter som blekt kemisk

massa, kraftliner, halvkemisk fluting, säckpapper och tidningspapper, möter svenska massa- och pappersföretag fåtalskonkurrens i handel på västeuropeiska marknader. Valet av transaktionsform speglar denna förhandlingssituation. Det är i huvudsak i västeuropeisk handel som långtidskontrakt används och det är uteslutande i Västeuropa som svenska bolag har integrerat framåt (Tabell 7:1).<sup>8</sup>

Tidningspapper skiljer sig från övriga papperssorter i det avseendet att det för svenska företag inte har skett någon vertikal integration framåt. En förklaring till denna skillnad är att efterfrågestabiliteten på den västeuropeiska tidningspappersmarknaden har gjort att långtidskontrakt kunnat fungera utan stridigheter om fördelningen av den lägesspecifika kvasiräntan. Långtidskontrakt på tidningspappersmarknaden är de enda som innefattar överenskommelser mellan säljare och köpare om såväl pris som kvanitet. En andra förklaring till bristen på vertikal integration är de olikheter i kompetens som karaktäriserar tillverkning och försäljning av tidningspapper och utgivning av dagstidning eller tidskrift.<sup>9</sup>

## 7.4 Slutsatser

Neoklassisk ekonomisk teori förklarar inte varför viss kontraktslösning eller vertikal integration väljs. Förekomsten av teknologisk interdependens eller bilaterala monopol är inte tillräckliga förklaringar till vertikal integration. Oberoende parter kan — åtminstone i princip — sluta ett vinstmaximerande avtal. För att förstå uppkomsten av vertikal integration måste kostnaderna att sluta avtal beaktas. Sambandet mellan förhandlingsutrymme (tillgänglig kvasiränta) och osäkerhet är därvid av central betydelse. Det som skiljer vertikal integration från andra alternativa lösningar på samordningsproblemen är ägandet. Vid gemensamt ägande av olika produktionsled kan transaktionskostnaderna sänkas genom att det begränsar motstridiga intressen i fördelning av tillgänglig kvasiränta. Ju större förhandlingsutrymme desto mer betydelsefulla blir dessa besparingar i transaktionskostnader jämfört med de nackdelar i form av ökad byråkrati som vertikal integration kan medföra. Svensk massa- och pappersindustri är en bransch som kännetecknas av långtgående vertikal integration. Denna integration förklaras av det förhandlingsutrymme som har skapats av teknologisk interdependens och transportkostnader.



## Noter

<sup>1</sup> Medan vertikal integration betecknar den omfattning som aktiviteter samordnas av företag i stället för via marknad, anger begreppen horisontell integration företagens storlek på viss marknad och diversifiering i vilken omfattning företagets produktion består av olika produkter som inte är input-output-relaterade.

<sup>2</sup> Ett annat exempel är förädling från säd till det bröd som hushållet köper i sin brödbutik, där vertikal integration anger i vilken utsträckning de olika produktionsstegen handhas av ett och samma hushåll eller företag (se 2.6).

<sup>3</sup> Bain (1968, s. 381) skriver: "the cases of clear economies of integration generally involve a physical or technical integration of the processes in a single plant. . . . Where integration does not have this physical or technical aspect — . . . — the case for cost savings from integration is generally much less clear."

<sup>4</sup> Bork hade i sin analys antagit fasta proportioner mellan input och output i tillverkningen i olika förädlingssteg. I början av 70-talet visade nu Vernon & Graham (1972) att om det fanns möjlighet att variera proportionerna mellan de olika insatsfaktorerna kunde faktiskt ett monopolföretag öka sin vinst genom att integrera bakåt i tillverkning av en monopoliserad input. Även i detta fall var välfärdseffekten positiv genom att mer optimal produktionssammansättning erhöles.

<sup>5</sup> Se Koutsoyiannis (1979, s. 189 — 191).

<sup>6</sup> En avgörande skillnad gentemot vad som i denna bok menas med vertikal integration är att det skogsägarägda bolaget inte har en företagsledning som är central kontraktsslutande part för både skogsbruks- och förädlingsledet. Det finns m.a.o. ingen central part som kan bestämma skogsägarmedlemmens avverkningsvolym.

<sup>7</sup> 0,2 i i-länder enligt FAO 1977.

<sup>8</sup> För finpapper har det i stället skett integration med framförlliggande grossistled i Västeuropa. Att Stora år 1984 har köpt ett finpappersbruk i norra USA (Newton Fall) motsäger inte vår teori, då detta pappersbruk kan förses med massa från det närbelägna kanadensiska massa- och pappersbruket Nova Scotia, som också ägs av Stora.

<sup>9</sup> För att gardera sig mot överraskningar är det inte ovanligt att stora tidningar äger aktiepost i pappersproducerande företag, vilket kan ses som partiellvertikal integration.

## *8. Leasing som anskaffnings- och finansieringsform*

### 8.1 Inledning

Leasing som upplåtelseform utvecklades i USA i början på 1950-talet. Den kom till Europa och Sverige cirka tio år senare och har allt sedan starten haft en snabb spridning och tillväxt.<sup>1</sup> De leasingtjänster som erbjuds i Sverige är sålunda en till övervägande del amerikansk produkt, även om det har varit nödvändigt med viss anpassning till svensk lagstiftning. Några stora förändringar är det dock inte fråga om.

Leasingbolagen ingår i en blandad skara finansinstitut. Vissa av dessa utgör finansbolag enligt finansbolagslagen och står som sådana under bankinspektionens tillsyn. Marknaden domineras av ett fåtal bankanknutna bolag<sup>2</sup> som alla erbjuder olika former av finansiering utanför banksfären såsom leasing, avbetalningsköp (kredit mot säkerhet i avbetalningsköpekontrakt), factoring (kredit mot säkerhet i utestående kundfordringar), confirming (betalningsgaranti till annan kreditgivare), lagerfinansiering (kredit mot säkerhet i inneliggande lager) m.m.<sup>3</sup>

Leasingbolagens kunder representerar alla former av svenskt näringsliv och offentlig förvaltning. Som kunder förekommer enskilda näringsidkare, jordbrukare, börsnoterade storbolag, stat och kommuner; de mindre och medelstora företagen domineras dock. Leasingbolagens avtalsstockar domineras av bilar, kontorsmaskiner, datorer och verkstadsmaskiner. Men även entreprenadmaskiner och restaurang- och butiksinredningar är stora grupper. Det förekommer dock även mera udda föremål som till exempel mjukvara till datorer, kreatur (kor, avelshästar) och konst. Under senare år har också fastigheter blivit en stor objektsgrupp för särskild fastighetsleasing eller s.k. fastighetsrenting.<sup>4</sup> Tillhör till fast egendom och hus på

mark som inte ägs av husägaren förekommer också som leasingobjekt.

Termen *leasing* används för en mängd företeelser av nyttjanderättslig karaktär och börjar bli en accepterad inlånning i det svenska språket. *Finansiell leasing* utmärks av att tre parter är inblandade — leverantören, det fristående leasingbolaget och kunden. Beteckningarna *direkt* respektive *indirekt leasing* anger den skillnad som föreligger mellan å ena sidan avtal som ingås direkt mellan en upplåtare och en användare av ett objekt och å andra sidan de avtalskonstruktioner som har tre eller flera parter inblandade.<sup>5</sup> *Sale and lease-back* innebär att en förmögenhetstillgång säljs till ett leasingbolag eller annan kreditgivare och därefter upplåts genom leasingavtal till den tidigare ägaren, vanligen med option för denne att återköpa egendomen.<sup>6</sup> Metoden används främst för frigörande av det kapital kunden har bundet i fast egendom.

*Operationell leasing*, *rental* och *full-service leasing* utgör olika beteckningar för det traditionella hyresavtalet, vanligen kombinerat med underhålls- och garantiåtaganden av olika slag från uthyrarens sida. De är också ofta avsedda att förnyas successivt så att kunden byter till nytt objekt med vissa intervaller.<sup>7</sup> Operationell leasing kan eventuellt ses som den övergripande beteckningen för dessa avtal. *Rental* står vanligen för uthyrnings- och underhålls-avtal av specialutrustning till industrin, typ last- och transporttruckar,<sup>8</sup> och *full-service leasing* för långtidsuthyrning (inklusive underhåll) av personbilar. Glidningar mellan olika former av leasing/hyra förekommer naturligtvis; någon skarp gräns kan inte dras.

I detta kapitel skall vi granska leasing från kontraktsekonomiska och rättsliga synpunkter. I nästa avsnitt redovisas de alternativa anskaffningsmöjligheter som ett företag har att välja mellan. Därefter behandlas de ekonomiska argumenten för att äga respektive hyra (leasa) kapitalföremål. Ur rättslig synpunkt är leasing ofta en mellanform mellan avbetalningsköp och hyra. Det gäller framför allt finansiell leasing. Skillnaderna gäller främst leasingavtalets upplösning och avslutning. Dessa aspekter behandlas i kapitlets senare del.

## 8.2 Företagets anskaffningsalternativ

När ett företag står i begrepp att anskaffa maskiner, lokaler och andra anläggningar måste det välja vilka rättigheter och skyldigheter det skall

påta sig (jfr 2.3). Den rätt som förvärvas kan vara mer eller mindre begränsad, beroende dels på typen av förvärv (ägenderätt eller nyttjanderätt) och dels på olika offentligrättsliga krav och påbud. En ytterlighet representeras av *kontantköpet*, vilket innebär att köparen förvärvar fullständig ägenderätt i utbyte mot omedelbar kontant betalning. En annan ytterlighet utgörs av det tillfälliga och kortvariga *saklånet*, där låntagaren med ägarens samtycke erhåller en rätt att på visst bestämt sätt använda egendomen under lånetiden. Mellanliggande former kan exempelvis vara *kreditköp* med ägarförbehåll för säljaren eller annan kreditgivare. Denna form av kreditköp benämns ofta *avbetalningsköp*. Leasing eller förhyrning är ytterligare alternativ. Samtliga alternativ kan föreligga samtidigt. En lastbil kan exempelvis köpas kontant eller på kredit — med eller utan ägarförbehåll, den kan leasas via ett leasingbolag, direkt från tillverkaren eller från återförsäljare, den kan hyras av en uthyrningsfirma eller från tillverkare/återförsäljare och den kan lånas från en kollega eller lastbilscentral.

Vid ägenderättsförvärv blir köparen bärare av samtliga de rättigheter rättsordningen tillerkänner en ägare, liksom av de risker och det ansvar ägenderätten för med sig. Vid nyttjanderättsförvärv kvarstår ägenderätten hos upplåtaren och denne avgör, i kraft av sin ägenderätt, vilken omfattning förvärvarens nyttjanderätt skall ha. Ägaren kvarstår då som riskbärare och ansvarig för egendomen, såvida inte någon övervältrning skett på förvärvaren i upplåtelsekontraktet eller finns stadgad i lag.<sup>9</sup>

Det kan ibland vara svårt att dra gränsen mellan ägenderättsövergång och nyttjanderättsupplåtelse. Ett kreditköp kan till exempel "maskeras" som en uthyrning genom att kontraktet formuleras som ett hyreskontrakt, medan parterna i realiteten är överens om att ägenderätten skall övergå på "hyrestagaren" då exempelvis ett visst antal "hyresbetalningar" verkställts.<sup>10</sup> Ett leasingkontrakt kan i sina faktiska verkningar vara förvillande likt ett kreditköp (avbetalningsköp). Skillnaden kan ligga i vem restvärdet av objektet tillkommer vid kontraktstidens utgång.

Blir ett företags beslut att man skall förvärva ägenderätten till egendomen måste finansieringsfrågan lösas. Ett företag kan finansiera köpet genom utnyttjande av likvida medel, genom tillskott från ägaren(na), genom lån eller kredit hos bank eller annat finansinstitut eller genom utsträckt betalningstid (leverantörskredit, eventuellt i form av avbetalningsköp). Dessa olika finansieringskällor kan även kombineras. Förvärvas däremot endast nyttjanderätten till egendomen innebär det, i normala fall,<sup>11</sup> att ägaren/ut-

hyraren står för investeringen. Hyrestagaren lämnar tillbaka egendomen vid hyrestidens slut och betalar endast för denna tid i form av periodiska hyresavgifter.

### 8.2.1 Valet mellan hyra och köp

Ett uppenbart skäl för att hyra i stället för att äga är att det finns besparingar i transaktionskostnader när ett kapitalföremål endast avses att användas för en kortare tid. För en person som exempelvis endast har behov av en lägenhet eller en bil i en vecka är transaktionskostnaderna vid köp och försäljning (som att finna köpare/säljare, komma överens om pris och villkor, upprätta kontrakt, ordna med ägarregistrering, försäkringar och underhåll etc.) stora jämfört med hyresalternativet.

En annan fördel med hyra är att utgifterna kan förutses med säkerhet. För kapitalföremål med snabb teknisk utveckling som exempelvis datorer kan det vara fördelaktigt att ha ett hyreskontrakt som kan sägas upp på kort varsel. Leasinggivaren som specialist har större möjlighet att förutse teknologins utveckling och är därför bättre skickad att bära risken av att datorn blir tekniskt underlägsen (jfr 3.2.3). Samtidigt begränsar ett hyresavtal hyrestagarens incitament att vårda föremålet och förhindra en för tidig förslitning. Är förslitning avgörande för värdet efter hyrestiden (vilket gäller exempelvis bilar men knappast datorer) talar det för att anskaffningen sker genom köp i stället för hyra.<sup>12</sup>

Valet mellan att köpa eller hyra (leasa) är besläktat med frågan om vertikal integration som ju behandlar valet mellan att tillverka/förädla själv eller handla med fristående leverantör/kund (kapitel 7). Precis som vid vertikal integration är transaktionskostnader i form av kostnader för information, förhandlingar och kontroll bestämmande för i vilken mån hyresavtal är att föredra framför ägande. Den specialiserade tryckpressen som redogjordes för i 7.3 är ett exempel på en sådan utrustningsspecifik tillgång. I stället för vertikal integration där tryckeriet och företaget har samma ägare kan förläggaren äga tryckpressen och hyra den till tryckeriet (en typ av kvasi-integration). Om förläggaren har möjlighet att säga upp hyresavtalet och flytta tryckpressen till ett annat tryckeri undanröjs incitamenten till opportunistiskt beteende från tryckeriets sida.

Skillnader i beskattning vad avser ägande och hyra har naturligtvis också betydelse för valet mellan olika finansieringsformer. Etableringskontroll och konkurrenslagstiftning är också av betydelse. Eftersom exempelvis

banklagen förhindrar banker att ge riskfyllda krediter (kapitel 6) så kan dessa kanaliseras via bankägda finansbolag. De offentliga regleringarnas inverkan på val av upplåtelseform analyseras dock inte här.

En intressant fråga är om det finns kreditmarknadsskäl för att välja leasing som finansieringsform om man bortser från regleringar och skatter. Svaret är att om kreditmarknaden är perfekt (i bemärkelsen att det inte finns några transaktionskostnader eller någon konkurrensbegränsning och att skatter är lika för alla) så finns det inga skäl för att leasing skulle vara att föredra framför lånefinansiering. Att så är fallet kan lätt konstateras vid en genomgång av de olika betalningsströmmar (kassaflöden) som bestämmer nuvärdet av leasing jämfört med lånefinansierat köp. På en konkurrensmarknad kommer leasingvillkoren att sättas så att nuvärdet av utbetalningar är lika med nuvärdet av inbetalningar, dvs. så att leasinggivaren endast får en normal avkastning på satsat kapital. Det företag som är i behov av visst kapitalföremål kan därför lika gärna lånefinansiera en egen investering, eftersom nuvärdet av utbetalningar och inbetalningar kommer att vara lika vilken låneform som än väljs (se Ross & Westerfield, 1988).

Om skatter och avdragsmöjligheter skiljer sig åt för de olika parterna ter sig situationen annorlunda. Genom leasing kan exempelvis en avdragsmöjlighet som ett företag inte kan använda överföras till ett annat företag som har denna möjlighet. I två av de mesta använda textböckerna i finansiering (Brealey & Meyer, 1984 och Ross & Westerfield, 1988) är sådana skatteasymmetrier den huvudsakliga förklaringen till leasingformens utbredning.<sup>13</sup>

Finansiell leasing kan dock vara ett sätt att minska kostnaderna för kapitalanskaffning särskilt för mindre företag. I en investeringskalkyl finns det alltid osäkerhet om hur stort ett kapitalföremåls restvärde är efter visst antal tidsperioder. Vid leasing undviker leasingtagaren denna osäkerhet genom betalning av förutbestämda leasingavgifter. Osäkerhet om restvärdet uppkommer endast i leasinggivarens kalkyl.

Därtill kommer att finansiell leasing ofta är den förmånligaste kreditformen för små företag. Bolag som har specialiserat sig på leasing av vissa speciella kapitalföremål har lägre kostnader för analys av kreditvärdighet än andra typer av finansinstitut. Eftersom den underliggande säkerheten alltid är densamma behövs ingen detaljerad analys av leasingtagarens verksamhet. Mindre företag med mindre kapitalbehov kan därigenom erhålla "billigare krediter".

Incitamenten till vård kan vara olika vid äganderätt respektive leasing. Eftersom leasingtagaren inte har rätt till kapitalföremålets restvärde finns det inte samma skäl att vårda föremålet som vid ägande (jfr diskussioner om residualkontraktets betydelse i 4.2.1). Denna skillnad kan vara en förklaring till att leasingkontrakt vid operationell leasing ofta är förbundna med serviceavtal som ger en möjlighet till fortlöpande kontroll av objektet.

Ju mindre specialiserat kapitalföremålet är med avseende på användare (dvs. ju lägre den tillgängliga kvasiräntan är) desto större möjligheter finns det att finna alternativa leasingtagare. Därmed kan marknaden användas för kontroll av parterna. För kapitalföremål specialiserade med avseende på användare finns inte denna övervakningsmekanism. Ofta finns det läges- och humanspecifika inslag i en relation som gör att transaktionspartners är uppbundna av varandra. Ägande är därför mer troligt för kapitalföremål som är specialiserade med avseende på användare (Smith & Wakeman, 1985).

Leasing kan också ingå som en del i en kombinationsförsäljning. Parallellt med att t.ex. en patenterad maskin leasas ut avtalas också att bestämda tillbehör (som exempelvis kartong till en patenterad förpackningsmaskin) skall köpas. Dessa tillbehör säljs till relativt högt pris. Resultatet blir att den som har störst nytta av maskinen (vilket är liktydigt med mest intensiv användning av maskinen) betalar mer för kombinationen tillbehör och maskin än de som mindre intensivt använder maskinen. På detta sätt kan företaget prisdiskriminera mellan olika kunder. Leasingformen kan föredras framför försäljning av maskinen eftersom leasingavtalet kan innehålla klausuler om kontroll av vilket tillbehör som skall användas.

Slutligen kan leasing erbjuda fördelar vid konkurser. Leasingtransaktionen möjliggör kreditsäkerhet i leasingobjektet. Leasingbolagets äganderätt till den aktuella egendomen åstadkommer den säkerhet som är möjlig då yttre, fristående säkerhetsformer, såsom personlig borgen eller företagsin-teckning inte finns att tillgå eller i varje fall inte är tänkta att spela någon avgörande roll. Genom att leasingkunden enligt leasingens normalvillkor erhåller objektet endast med nyttjanderätt uppnår leasingbolaget en skyddad ställning dels gentemot tredje mans anspråk på leverantörssidan, dels gentemot kundens borgenärer och gentemot dispositioner till tredje man.<sup>14</sup> Äganderätten till leasingobjektet medför att det inte är åtkomligt för leasingkundens konkurs- och utmätningsborgenärer enligt konkurslagen och utsökningsbalken. Det bidrar till att mindre kreditvärdiga företag får det lättare att anskaffa förmögenhetsobjekt genom leasing.

### 8.3 Leasing som mellanform mellan köp och hyra

Vissa leasingformer är mot bakgrund av rättsordningens uppdelning mellan äganderätt och nyttjanderätt intressanta genom att de kan sägas utgöra ett försök till kombination mellan de två förvärvsarterna köp och hyra. I varje fall gäller detta för den finansiella leasing som erbjuds av fristående finansieringsföretag. Rättsligt sett består en sådan leasingtransaktion av dels leasingbolagets köp (äganderättsförvärv) av leasingobjektet, dels leasingkundens förhyrning (nyttjanderättsförvärv) av samma objekt.

Leasingbolaget köper objektet från en utomstående leverantör och hyr ut det till kunden.<sup>15</sup> Vid en närmare granskning visar det sig dock att kundens/företagets förvärv av leasingobjektet inte är avsett att vara endast en enkel förhyrning av viss utrustning, vilken kan sägas upp efter någon viss tid, lika litet som det skall vara ett köp eller annat äganderättsförvärv av denna utrustning. Kunden skall inte äga leasingobjektet, samtidigt som nyttjandet av det — inklusive den investeringsrisk som är förknippad med förvärvet och det ansvar som är aktuellt — tillkommer kunden som om denne köpt objektet. Med andra ord kan leasingen sägas hamna mellan de två huvudsätten köp och hyra för anskaffning av egendom. Situationen påminner om den som råder vid kreditköp med ägarförbehåll för säljaren — äganderätten övergår successivt under relativt lång tid — men med den skillnaden att det vid kreditköp avtalats om en fullständig äganderättsövergång mellan parterna, vilket inte sker vid leasing.

Det finansiella leasingavtalet har mycket gemensamt med det typiska *avbetalningsköpet* (köp på kredit med successiv avbetalning av köpeskillingen och med ägarförbehåll för säljaren). Leasing liksom avbetalning innebär kreditgivning för anskaffningen av ett visst föremål med säkerhet för kreditgivaren i föremålet genom förbehållen äganderätt (återtaganderätt, hävningsrätt). Båda avtalsvarianterna bygger på samma grundtanke vad gäller kreditgivarens säkerhet, nämligen ett användande av äganderätten som påtryckningsmedel på motparten att återbetala krediten och som realsäkerhet i förhållande till motpartens borgenärer.

De flesta leasingtransaktioner vilar på förutsättningen att leasingobjektet används av kunden så länge att det kan avskrivas fullt ut som anläggningstillgång av leasingbolaget. Objektets ekonomiska livstid motsvarar därmed leasingtiden. I många fall är parterna också inställda på att kunden skall behålla objektet under dess hela reella livstid. Den ersättning kunden betalar för rätten till objektet motsvarar i dessa fall investeringskostnaden för ob-



jektet. Leasingavgifterna beräknas inte på objektets hyresvärde — värdet av att vid varje framtida tidpunkt ha tillgång till objektet — utan på den historiska investeringskostnaden. Men vari består i sådant fall skillnaden gentemot kreditköpet? Detta kännetecknas ju också av att köparen under en utsträckt tidsperiod genom avbetalningar ersätter säljaren för investeringskostnaden samt att köparens innehav av objektet (normalt) är relaterat till objektets avskrivningstid och reella livstid.

Den enda faktiska skillnad som kan iakttas torde vara parternas formulering av avtalen. I leasingfallet skrivs avtalet som ett hyresavtal, i kreditköpsfallet (avbetalningsfallet) som ett köp. Dessa formuleringar godtas i de flesta fall av rättsordningen som uttryck för partsviljan och de effekter som tilläggs avtalen blir därmed olika. Skatterettsligt behandlas köp och hyra olika och civilrättsligt ger köp- respektive hyresavtal olika effekter både internt mellan avtalsparterna och externt gentemot tredje man (borgenärer m.fl.). En ytterligare skillnad kan förekomma i de fall leasingkontraktet inte löper för objektets hela livstid. Den residual som finns vid kontraktstidens utgång tillkommer leasingbolaget, inte kunden/användaren, på grund av nyttjanderättskonstruktionen. För avbetalningsköpet gäller omvänt att residualen tillkommer kunden/köparen. Denna skillnad försvinner dock i de vanliga fall där optionsrätt eller till och med köpplikt föreligger för leasingkunden. Residualen tillkommer då denne på samma sätt som vid avbetalningsköp.

## 8.4 Finansiell leasing som kreditform

Som vid avbetalningsköp är finansiell leasing ofta avsedd att ge kunden en kredit motsvarande objektets kontantpris.<sup>16</sup> För denna kredit får kunden betala dels ränta, dels en avgift som går till täckning av leasingbolagets kostnader och den vinst bolaget förbehåller sig på affären. Krediten är dock särpräglad genom den starka kopplingen till ett enskilt objekt. En viktig fråga är om detta på något sätt påverkar kundens återbetalningsskyldighet.

Antag t.ex. att en kund B genom leasing har införskaffat en maskin värd 100 000 kr. Leasingbolaget A har betalat 100 000 kr kontant för den och har fastställt B:s totala skuld, inklusive ränta och kostnads- och vinsttäckning, till 140 000 kr att betalas på fyra år. Men redan under år ett meddelar B att han inte är intresserad av att fortsätta leasa längre. Han vill lämna tillbaka maskinen, eftersom den inte är tillräckligt lönsam för honom eller på grund

av att han funnit en annan maskin bättre och lämpligare för sina behov. A är dock inte intresserad av detta då leverantören inte tecknat återköpsavtal och det rör sig om ett relativt transaktionsspecifikt objekt med ett i början mycket snabbt sjunkande andrahandsvärde. A förutser därför en förlust om B:s uppsägning skulle godtas. Enligt villkoren saknar B uppsägningsrätt under grundperioden, varför A vidhåller att leasingförhållandet skall fortsätta eller, om B står fast vid att ändå göra sig av med objektet, att samtliga avgifter efter diskontering betalas omedelbart och att B ersätter A för de övriga förluster A lider på grund av det förtida upphörandet.

Enligt de flesta leasingbolags standardvillkor föreligger här ingen tvekan. Leasingkontrakt är vanligen ouppsägbara för kunden och slutar denne betala (han menar sig ha sagt upp avtalet) begår han kontraktsbrott och bolaget äger omedelbar rätt till hävning och återtagande av objektet samt rätt till skadestånd. Villkorens skadeståndsberäkningar varierar något men kan grovt indelas i tre varianter. En variant är att skadeståndet skall utgöra tre fjärdedelar av resterande avgifter plus ersättning för extra kostnader. En annan har diskontering av resterande fulla avgifter med 6 till 10 procent men med tillgodoräkning för kunden av vad objektet inbringar vid försäljning. I en tredje sker däremot endast en diskontering av de resterande fulla avgifterna. För all finansiell leasing gäller därmed i princip att kunden ovillkorligen är skyldig att betala nuvärdet av hela den gjorda investeringen och att han endast i vissa fall har rätt till något av det värde objektet kan representera på marknaden. Kunden står med andra ord investeringsrisken på liknande sätt som om han köpt objektet i stället för att leasa det. Dessa villkor är naturligtvis tillämpliga oberoende av när under kontraktstiden kunden önskar komma ifrån avtalet. Det spelar ingen roll om exemplet ovan varierar så att B först under år fyra finner att han vill säga upp leasingkontraktet. Skillnaden är endast att skadeståndet blir lägre, men redan gjorda inbetalningar är då i motsvarande grad högre.

Beroende på hur leasingkundens betalningsförpliktelse enligt kontraktet uppfattas som primärt kopplad till nyttjanderätten för leasingobjektet eller tvärtom som en fristående betalningsförpliktelse säkrad genom äganderättens placering kan bedömningen av hur rimliga dessa villkor är variera högst väsentligt. Jämföres villkoren med de dispositiva (icke tvingande) rättsreglerna för "vanliga" hyresförhållanden, ter sig villkoren hårda och

eventuellt möjliga att jämka såsom oskäligen enligt 36 § avtalslagen (general-klausulen mot oskäligen avtalsvillkor). Villkoren innebär att kunden måste betala det fulla värdet för ett objekt som han *de facto* inte har tillgång till, medan leasingbolaget å andra sidan har frihet att tillgodogöra sig objektets värde ännu en gång genom ny leasingupplåtelse eller försäljning. Till skillnad från vad som alltid sker vid avräkning enligt avbetalningsköplagen (lagen är tvingande) får kunden inte tillgodoräkna sig något av det han betalat under avtalstiden, utom i de fall leasingvillkoren medger sådan tillgodoräkning. Särskilt om återgången sker först mot slutet av grundperioden, då objektet fortfarande kanske har ett väsentligt realiserbart värde, slår villkoren hårt mot kunden.

Häremot har det argumentet framförts från leasingbolagen att leasingsumman bör jämföras med en fristående kredit, ett penninglån, varvid regleringen inte skulle te sig särskilt uppseendeväckande. Ett penninglån skall återbetalas oberoende av vad det använts till i det enskilda fallet. Har det visat sig att låntagaren felbedömt sin situation och använt pengarna på ett mindre lönsamt sätt utgör det inget skäl till att låta honom slippa återbetala lånet. Enligt detta synsätt utgör det faktum att leasingbolaget kan tillgodogöra sig objektets värde endast en följd av att bolaget äger objektet. Någon avgörande betydelse för kundens betalningsskyldighet har det inte.

Leasingbolagets möjlighet att enligt kontraktstvillkoren vid kundens betalningsdröjsmål kunna utkräva den samlade leasingavgiften och tillgodogöra sig objektets restvärde, kan ses som en följd av att nyttjanderättsupplåtelse och kreditgivning sammanförs i en transaktion. Vid kontraktstidens utgång har kunden betalat objektets fulla värde på liknande sätt som vid kreditköp, men saknar regelmässigt rätt till ett eventuellt restvärde eftersom han "bara hyr" objektet. Restvärdet tillkommer i stället leasingbolaget, något som kanske inte uppskattas av kunden men dock normalt godtas. Eftersom leasingen utgör en form av upplåten nyttjanderätt till objektet skulle det även vara inkonsekvent med en konstruktion som behandlade avgifterna för nyttjandet som avbetalningar på objektets kapitalvärde. Bolagets ensamrätt till detta är endast en följd av att nyttjanderättsformen används. Om man eftersträvar att hålla leasingen fri från misstankar om att vara förtäckt avbetalningsköp är det viktigt att inte slentrianmässigt bevilja kunden del i kapitalvärdet.

## 8.5 Leasingavtalets upplösning och avslutning

Leasingbolagets äganderätt till objektet medför att bolaget kan föreskriva vad som skall ske med det då kundens nyttjanderätt upphör. Det är dock vanligt att standardvillkoren innehåller en förlängningsrätt för kunden efter avtalets grundperiod, vilken innebär att denne kan fortsätta hyresförhållandet så länge som önskas. Den är oftast konstruerad som en automatisk förlängning med ett år i sänder om uppsägning uteblir från kunden. Någon sådan uppsägningsrätt föreligger däremot inte för leasingbolaget enligt villkoren, eftersom bolaget vid grundperiodens utgång med ränta återfått inköpskostnaden för objektet. Det förekommer dock att villkoren helt saknar reglering av förlängningsfrågan eller endast förutsätter att förlängning kan bli aktuell genom att det exempelvis anges vilken (lägre) avgift som då kommer att utgå.

Denna möjlighet för kunden att förlänga avtalsförhållandet och fortsätta brukandet av objektet kan närmast sägas utgöra en kompromiss mellan olika synpunkter som här gör sig gällande. Önskemålet, främst från leasingbolagens sida, att leasingen behandlas som en typ av hyreskontrakt, så att den hålls klart åtskild från avbetalningsköpet och andra kreditköp, medför att man undviker villkorsregleringar som ger kunden rätt att friköpa objektet eller som innebär att äganderättsövergång från början skulle ha varit avsedd mellan parterna. Genom att kunden via leasingavgifterna amorterar objektets inköpspris och kreditkostnaderna, kan kunden sägas ha en motiverad förväntan att få tillgodogöra sig denna investering fullt ut genom att fortsätta bruka objektet. Och eftersom bolaget, med ränta, återfått sin kredit bör det kunna ske till en ringa kostnad.

I realiteten förekommer flera förfaranden som innebär att avtalsförhållandet upphör, men som ger leasingkunden del i det värde objektet har vid basperiodens utgång. Kunden får därmed incitament att vårda och underhålla objektet så att värdet bevaras så långt som möjligt. Kunden kan exempelvis tillgodoräknas visst restvärde då det utgående avtalet ersätts med ett nytt leasingavtal för ett nytt objekt. Ibland får kunden del i den köpeskilling objektet inbringar vid försäljning efter det bolaget tillgodoförts ett visst restvärde. En annan metod är att kunden, eller någon som denne anvisar, får köpa objektet till ett betydligt förmånligare pris än marknadspriset för likvärdiga objekt (optionsrätt). Det är dock mycket ovanligt att dessa olika varianter förekommer i de allmänna villkoren. Normalt utgör de muntliga överenskommelser vid sidan om det skriftliga avtalet.

Det skall också nämnas att inte alla kontrakt innehåller villkor av denna typ med för kunden förhållandevis förmånlig avslutning — någon förlängning av avtalstiden är inte avsedd och kunden får inte någon del i objektets restvärde. Leasingbolaget utnyttjar sin äganderätt för så kallade restvärdespekulation genom att, oberoende av vad kunden betalat i leasingavgifter, återta objektet och sälja det för egen räkning. Om full täckning erhållits för investeringen genom leasingavgifterna från kunden gör leasingbolaget således en extra intäkt i den mån objektet har något värde då leasingavtalet löper ut. Förfarandet kan dock ha varit förutsett mellan parterna så att de samlade leasingavgifterna inte täcker investeringskostnaden för objektet, utan skall kompletteras med det belopp objektet inbringar vid försäljning.

Detta visar återigen på den spänning som finns inbyggd i leasingkonstruktionen. De rättsinstitut som utnyttjas för avtalets uppbyggnad — leasingbolagets äganderätt och upplåtelsen av objektet genom uthyrning — har rättsverkningar som går längre än vad avtalets ekonomiska syften kräver. Hyreskonstruktionen, eller närmare bestämt att leasingbolaget äger objektet, kan vara fördelaktig ur kostnads- och kreditsäkerhetssynpunkt, men samtidigt utgöra en begränsning vid avvecklingen av avtalet. Hyresförhållandet har typiskt sett spelat ut sin roll när leasingbolaget täckt sina kostnader och inte längre behöver en prioriterad säkerhet. Men tillfaller restvärdet kunden blir det svårt att hålla rågången klar gentemot avbetalningsköpet.<sup>17</sup>

## 8.6 Sammanfattning

Leasingsystemet har vuxit fram under de senaste decennierna, som en mellanform mellan köp och hyra för förvärv av både fast och lös egendom. Köpets definitiva äganderättsövergång och hyrans begränsade upplåtelse av nyttjanderätt har i leasingen kombinerats i en långvarig nyttjanderättsupplåtelse med kontraktsggrundade rättsverkningar som är mycket näralliggande avbetalningsköpet. I ett leasingkontrakt fungerar leasingobjektet som kreditsäkerhet, eftersom äganderätten till investeringsobjektet tillkommer kreditgivaren. Kontraktet skapar en långvarig bindning mellan leasingbolag/kreditgivare och leasingkund/kredittagare, men innehåller inte den ömsesidiga fördelning av risker/skyldigheter som ordinära hyresavtal vanligen uppvisar.

Valet mellan hyra och köp beror bland annat på den tid upplåtelsen avser. Viktigt är också hur specifikt förmögenhetsobjektet är. Om det inte

finns någon näraliggande alternativanvändning föreligger möjligheterna till opportunist, vilket talar för ägande i analogi med vad som sagts om vertikal integration. Vad som skiljer hyresavtalet och avbetalningsköpet är främst innehavet av föremålets restvärde. Om användaren i stor utsträckning påverkar restvärdet talar det för avbetalningsköp i stället för hyra.

På en perfekt fungerande kreditmarknad finns det inga skäl till varför hyra (leasing) skulle föredras framför lånefinansierat ägande. Imperfektioner i form av asymmetrier i skatter och avdragsmöjligheter samt kreditrestriktioner ger emellertid motiv att välja specifika upplåtelseformer. För små företag med begränsad kreditvärdighet och begränsad tillgång till kapitalmarknaden kan också hyra, leasing eller avbetalningsköp vara att föredra framför kontantköp.

## Noter

<sup>1</sup> Vid 1986 års utgång redovisade finansieringsföretagen leasingobjekt till ett bokfört värde av 20 998 miljoner kr. Motsvarande siffra för 1981 var 5 432 miljoner kr. Antalet hos Bankinspektionen registrerade finansbolag steg under denna tid, 1981–86, från 120 st till 244 st. Samtliga finansieringsföretag är dock inte registrerade, det är inte heller alla som erbjuder leasing. Källa SCB, K 18 SM 8708.

<sup>2</sup> De tre största är Svenska Finans (Handelsbanken), Finans Skandic (Skandinaviska Enskilda Banken) och PK Finans (PK Banken), se Hörngren m.fl. (1987), s. 172.

<sup>3</sup> Se om dessa finansieringsformer SOU 1977, s. 97 och Hörngren m.fl. (1987), s. 192 ff.

<sup>4</sup> Se härom Just.dep. PM ang. fastighetsleasing 1987:11-17, 87:3210.

<sup>5</sup> Green (1985), Leasing i Sverige, s. 33.

<sup>6</sup> Kommittédirektiv 1988:15 och Huldén, Balans 4/1980 s. 8.

<sup>7</sup> Kofoed Hansen, Leasingkontrakter (1983), s. 51.

<sup>8</sup> Green (1985) a.a., s. 41.

<sup>9</sup> I exempelvis trafik- och fordonlagstiftningen är ansvaret lagt på leasingkunden (nyttjanderättshavaren), inte ägaren av fordonet, se trafikskadelagen (1975:1410, omtr 1977:949) 2 §.

<sup>10</sup> Jfr avbetalningsköplagen (1978:599) 1 § 3 st, där sådana kontrakt i de flesta fall hänförs till lagens tillämpningsområde och således inte klassificeras som hyresavtal.

<sup>11</sup> Jfr dock nedan vad som sägs om finansiell leasing som finansieringsform och kreditmedel.

<sup>12</sup> Den möjlighet, som finns för leasingtagaren att säga upp avtalet ifall ändrade teknologiska/ekonomiska förutsättningar minskar värdet av tillgången, gör att ope-

rationell leasing har karaktären av en säljoption. Värdet av en säljoption påverkas positivt av lång löptid och av hög osäkerhet om framtida värde på tillgången. Vid sale and lease-back finns som tidigare nämnts oftast en option om återköp, som gör att avtalet kan liknas vid en köpoption utfärdad av leasinggivaren till leasingtagaren.

<sup>13</sup> Green (1985) har till skillnad från dessa författare hävdad att kreditrestriktioner utgör den huvudsakliga förklaringen till leasingformens utbredning i Sverige. Ett argument som endast skulle kunna förklara utvecklingen fram till den avreglering på kreditmarknaderna som inleddes 1982.

<sup>14</sup> Såvida tredje man inte gör ett s.k. extinktivt godtrosförvärv enligt godtrosförvärvslagen (1986:796).

<sup>15</sup> Leasingsystemet finns utförligt beskrivet i Millqvist, Finansiell leasing (1986), s. 42 ff, se även Lagutskottets betänkande 1987/88:3 om leasing.

<sup>16</sup> Vid operationell leasing och olika varianter av korttidshyra föreligger inget kreditmoment i egentlig mening, eftersom kunden/hyrestagaren kan säga upp kontraktet och lämna tillbaka hyresobjektet. Kunden tar därmed ingen egentlig risk utan denna vilar på ägaren/uthyraren. I fortsättningen av detta avsnitt avses finansiell leasing om inget annat sägs.

<sup>17</sup> I de flesta fall torde dock dessa förhållanden i och för sig inte skapa några problem. Är parterna överens kommer de till en uppgörelse. För att stävja illojala förfaranden baserade på vissa leasingkunders bristande kunskaper om avtalets innebörd vore det önskvärt att stärka kundens ställning i avvecklingsskedet. Minst ingripande torde vara att som dispositiv regel medge kunden del i leasingobjektets restvärde vid basperiodens utgång, om det kan visas att leasingbolaget fått betalt enligt vad som föreskrivs i kontraktet. Med en sådan regel måste leasingbolaget uttryckligen föreskriva att någon förlängning av avtalstiden inte medges och att någon kompensation inte ges vid återtagandet. Förslaget innebär dock att det ur rättslig klassificerings-synpunkt blir svårt att hävda att leasingavtalet utgör ett hyresavtal, eftersom regeln ger kunden ett ägarintresse i leasingobjektet.





# Del III

## Anställda och kunder



## 9. *Anställningskontraktet*<sup>1</sup>

### 9.1 Inledning

Arbetsmarknaden domineras sedan länge av långvariga anställningar. År 1981 var i Sverige den genomsnittliga anställningstiden för pågående anställningar 9,8 år för män och 7,7 år för kvinnor.<sup>2</sup> En nyanställning varar däremot betydligt kortare tid. Orsaken är att många som börjar en anställning snart slutar. För dem som stannar kvar efter det första året sjunker sedan frekvensen avbrutna anställningar drastiskt. Många byter arbetsplats under de första åren på arbetsmarknaden, men sedan blir anställningarna långa, för inte så få decennielånga.<sup>3</sup> En granskning av företagen visar samtidigt på en betydande stabilitet vad gäller såväl antalet sysselsatta som lönenivån.

Dessa förhållanden stämmer dåligt med den enkla varianten av neoklassisk löneteori. Enligt denna anlitar företaget arbetskraft till den nivå där lönen sammanfaller med värdet av marginalprodukten. Om priset på företagets produkter varierar så skall det återspeglas i arbetskraftsefterfrågan. Företagen tenderar emellertid att behålla sin arbetskraft även under lågkonjunkturer, samtidigt som de — trots ofullständigt kapacitetsutnyttjande — kan vara ovilliga att nyanställa i en konjunkturuppgång.

För att förklara hur sysselsättning och löner bestäms har man därför under senare år intresserat sig för bland annat kontraktsekonomisk analys. Den grundläggande kontraktsekonomiska förklaringen till långvariga anställningsförhållanden är att upprepning och långvariga relationer ger möjligheter att observera, kontrollera och belöna respektive bestraffa respektive motpart (2.2). En fördel med att integrera verksamhet i företaget är att den då utförs av personal över vilken långsiktig kontroll råder (2.6). På kort

sikt kvarstår mätproblem också inom företaget. Det kan förklara att lönerna blir långsiktigt bestämda.<sup>4</sup>

På grund av mätproblemen, osäkerheten och anställningsförhållandets tidsmässiga utsträckning är det omöjligt att *ex ante* reglera alla detaljer som i varje situation skall åligga den anställda respektive företaget. Anställningskontraktet är därför ett öppet konstituerande avtal som gäller tills avsked eller uppsägning sker (3.2.4). Den anställda och företaget förbinder sig att följa regler om arbetstider, lönesystem, befordringsgång, sjukersättning etc. I någon mån specificeras villkoren i en uppgörelse mellan företaget och den som skall anställas, men till övervägande dels bestäms reglerna av lagar, kollektivavtal, implicita kontrakt och konventioner.<sup>5</sup> Den totala mängden regler är mycket stor.

I detta kapitel skall vi behandla anställningsvillkoren. Kapitlet inleds med en kort genomgång av de avtal och lagar som gäller på arbetsmarknaden. Därefter presenteras olika kontraktsekonomiska förklaringar till den långsiktiga lönesättningen. Avslutningsvis diskuteras fackföreningarnas roll.

## 9.2 Lagar och avtal

En första nivå på regleringen är den statliga. Regleringen genom lagar och förordningar har varierat över tiden. Under 1800-talet skedde på vissa områden en avreglering.<sup>6</sup> Under 1900-talet har tendensen snarare varit den motsatta. Den nuvarande statliga regleringen gäller dels förhandlingarnas former, dels vissa "minimi standards". Dessa avser i Sverige till skillnad från många andra länder inte lönerna. Vi har ingen minimilönelagstiftning, men däremot lagar som reglerar uppsägningar, arbetstider och många aspekter av arbetsmiljön.

En viktig regel, som ofta förbises för att den är så självklar, är att en anställd har laglig rätt att bryta sin anställning (efter viss uppsägningstid). Det finns med andra ord inga livstidskontrakt. Denna regel bidrar till att arbetsmarknaden fungerar annorlunda än andra faktormarknader. En arbetsgivare kan t.ex. inte vara säker på att avkastningen på en investering i humankapital, dvs. utbildning av personalen, tillfaller just arbetsgivaren. Å andra sidan finns sedan mitten av 1970-talet en lag som gör att de anställda har ett skydd mot uppsägningar. Dessa förhållanden har betydelse för utformning av bland annat lönesystemen.

På nästa nivå under lagarna har vi kollektivavtalen. När man i allmänhet

tal om kollektivavtal tänker man på avtal om lönenivån. Kollektivavtalen omfattar emellertid mycket mera. Vi skall visa det genom två exempel.

Det första exemplet är en undersökning från 1911 av Gösta Bagge. Hans licentiatavhandling "Kollektivaftalets utbredning i Sverige" är en mycket noggrann empirisk kartläggning av kollektivavtalens utbredning och innehåll i Sverige i början av 1900-talet. Bagges undersökning visar att kollektivavtalen innehöll mycket mer än uppgifter om avtalsslutande parter, giltighetstid och lön. Den avtalade lönen avsåg inte en enda lönesats utan ofta många parametrar i ett komplicerat lönesystem. Andra uppgifter i avtalen kunde gälla minimiprestation, arbetstid, ersättning och försäkringar vid olycksfall och sjukdom, arbetarskydd, ordningsregler, utbildning av lärlingar, anställningar och uppsägningar samt uppsägningstid för det individuella anställningsavtalet.<sup>7</sup>

När man granskar denna lista kan man förstå att betydelsen av de olika punkterna kan förändras av statliga åtgärder, t.ex. arbetstidslagstiftning, arbetarskydd och socialförsäkringar. Lagstadgad semester kan ersätta avtal om sådan och yrkesutbildning inom gymnasieskola kan ersätta lärlingsutbildning för att nämna ett par exempel. Fortfarande gäller emellertid att kollektivavtalen täcker mycket mer än bara lönen. Det finns centrala avtal om bland annat förhandlingsordningen, men också om kompletterande socialförsäkringar (arbetsmarknadsförsäkringar). Denna typ av bestämmelser finns också i förbundsavtalen och de lokala avtalen.

Låt oss som ett andra exempel på vad kollektivavtalen kan innehålla ta verkstadsavtalet från år 1987, som totalt omfattar 250 sidor inklusive bilagor. I detta regleras mycket annat än bara lönen. Några exempel är regler om skyddsanordningar, permissionsbestämmelser och ordningsregler.

Nästa steg under kollektivavtalet är det individuella arbets(anställnings)avtalet. Inom framför allt tjänstemannayrken kan detta innehålla en omfattande ytterligare bestämning av villkoren. För kollektivanställda är det däremot oftast begränsat till tillträdesdatum, anställningsform och eventuell placering inom arbetsgivarens organisation.<sup>8</sup> Kollektivavtalen har en reglerande funktion för de individuella avtalen. De utgör en ram för dessa och den enskilde arbetaren får inte avtala om villkor (t.ex. lägre lön) som avviker från kollektivavtalet. På samma sätt får de individuella avtalen inte strida mot lag.

Utöver det som är reglerat i lag, kollektivavtal och individuella avtal är mycket "avtalat" genom *implicita kontrakt*. Begreppet implicita kontrakt står

inte bara för tysta överenskommelser av icke-avtalsreglerade frågor, utan kanske lika mycket för hur de explicita kontrakten revideras. Arbetsgivarna försöker t.ex. inte att revidera löneavtalen vid förhandlingarna så att varje avtal ger balans mellan utbud och efterfrågan, utan accepterar en norm om lönestabilitet och små förändringar av lönerna.

## 9.3 Motiv för långsiktigt fastställda löner

### 9.3.1 Inkomsttrygghet

För de flesta anställda ger anställningen den största delen av inkomsten. Ett bortfall av arbetsinkomsten eller stora variationer i denna upplevs av den anställde som något starkt negativt. Den anställde har riskaversion vad gäller inkomstbortfall med åtföljande villighet att försäkra denna risk (3.2.2). Inkomstbortfall till följd av t.ex. sjukdom kan försäkras via en sjukförsäkring. Svårare är det att försäkra inkomstbortfall som beror på t.ex. konjunkturen. Frågan är då om inte arbetsgivaren kan agera som försäkringsgivare gentemot sina anställda. Arbetsgivaren har större möjligheter att sprida riskerna bland annat genom bättre tillgång till kapitalmarknaden. Denne kan därmed erbjuda ett försäkringsskydd i form av löne-, anställnings- eller inkomststabilitet till en kostnad som är acceptabel för den anställde (3.2.4). Anställningsavtalet kan därför ses som ett kombinerat anställnings- och försäkringsavtal.<sup>9</sup>

Om företaget åtar sig att ge den anställde en jämn inkomst kommer arbetsgivaren under högkonjunktur att betala en ersättning som är mindre än värdet av marginalprodukten och i lågkonjunktur en ersättning som är högre. Man kan då fråga sig varför arbetstagarna inte lämnar företaget vid högkonjunktur och varför företaget inte tvingar fram lönesänkningar eller gör uppsägningar vid lågkonjunktur.

Tas inga långsiktiga hänsyn som i "fångarnas dilemma" (3.4) så är det klart att företaget skulle vinna på att bryta mot det implicita avtalet vid en lågkonjunktur. Ett företag, som inte bara tillfälligt befinner sig på marknaden, spelar emellertid många upprepade spel — visserligen inte alltid med samma motspelare, men informationen (ryktet) sprider sig. Om företaget bryter mot den implicita överenskommelsen minskar det i trovärdighet och förlorar goodwill på arbetsmarknaden. Därmed är inte längre de anställda beredda att betala en premie i form av relativt låg lön vid en högkonjunktur.

tur. En annan kanske väl så viktig effekt är att arbetsmoral och effektivitet sjunker hos de kvarvarande om inte företaget håller sin del av överenskomsten (Bull, 1987). Motsvarande gäller för anställda. Anställda som har hög rörlighet kan få dåligt rykte och svårigheter att få nya anställningar.<sup>10</sup>

### *9.3.2 Företagsspecifik utbildning*

En annan förklaring till långvariga bindningar mellan företag och anställda är förekomsten av utbildning under anställningen.<sup>11</sup> En person som lämnar skolan eller universitetet och går ut på arbetsmarknaden är inte färdigutbildad. På de flesta arbetsplatser sker en upplärning och vidareutbildning även om formerna och omfattningen kan variera. Utbildningen kan ske som skolutbildning på heltid under viss tid, på deltid mer eller mindre formellt bredvid arbetet eller på så sätt att man lär sig medan man arbetar (men lär sig olika mycket vid olika arbetsuppgifter). Grundläggande är antagandet att arbetsresultaten först minskar på grund av den tid utbildningen tar för att sedan öka till följd av den ökade kapacitet som utbildningen ger. Utbildningen utgör med andra ord en investering i humankapital.

Eftersom humankapitalet avser kunskaper är det personspecifikt. Utbildningen kan samtidigt vara företagsspecifik. Med företagsspecifik utbildning menas sådan som bara är användbar i det företag där personen är anställd. Generell utbildning avser däremot sådan utbildning som är användbar även om den anställda skulle ta ett arbete i ett annat företag. Det här är renodlade typfall. I konkret företagsutbildning kan finnas inslag av båda dessa typer av utbildning.

Vid generell utbildning kan företaget inte förvänta sig att personen stannar kvar om inte lönen höjs i takt med den produktivitetshöjning som utbildningen ger upphov till. Om lönen inte höjs kan ju personen gå till ett annat företag och där få mer betalt. Därmed tillfaller vinsten av utbildningen den anställda, varför företagets incitament att finansiera sådan utbildning är litet. Det får personen göra själv eller så får det ske via offentliga kassor. Annorlunda är det med företagsspecifik utbildning. Här kan inte personen få avkastning för den högre produktiviteten utanför företaget. Normalfallet är här att företaget står för investeringskostnaden, men å andra sidan får individen inte någon del av avkastningen på denna.

Eftersom den genuint företagsspecifika kunskapen inte kan utnyttjas utanför företaget finns det ingen direkt anledning att höja lönen för att hålla den anställda kvar på grund av dennes höjda produktivitet. Men om lö-

nen hålls kvar vid marknadslönen finns ändå en påtaglig risk att den anställda av någon anledning lämnar företaget. Den anställda har inga speciella incitament att stanna kvar i företaget; en smärre förbättring av löneläget utanför företaget kan vara tillräckligt för att personen skall flytta. I så fall går företagets investering förlorad. Det motiverar företaget att försöka hitta metoder som minskar rörligheten från företaget.<sup>12</sup>

Hur skall då ett företag förmå dem med företagsspecifik utbildning att stanna kvar i företaget? En möjlighet är att företaget och den anställda delar på såväl finansiering som avkastning av utbildningen. Det medför att det krävs större förändringar av lönen utanför företaget för att det skall vara lönsamt för den anställda att lämna företaget. En annan möjlighet är att företaget oavsett hur finansieringen sker betalar en lön som ligger över marknadslönen. Det här är en av flera förklaringar till varför företag kan välja att sätta en lön över marknadslönen — den s.k. *effektivitetslönehypotesen*.<sup>13</sup>

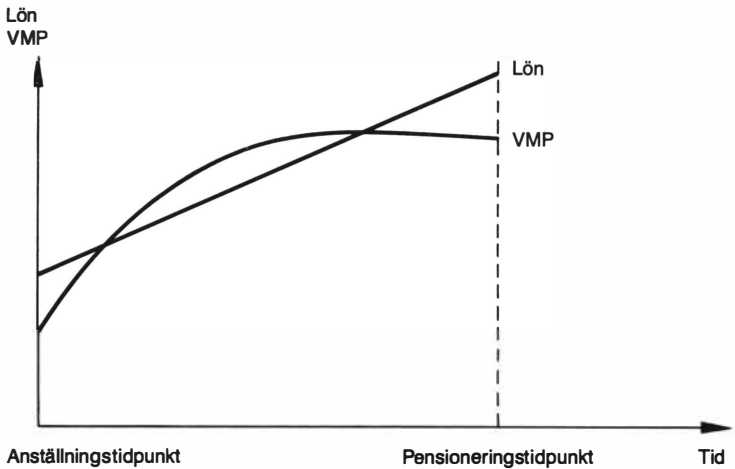
Ett speciellt sätt att förstärka benägenheten att stanna kvar (och därmed säkra avkastningen av de företagsspecifika investeringarna) är att skjuta ersättningen framåt i tiden. Något som förr var vanligt i Sverige och som fortfarande ofta förekommer i Storbritannien och USA är företagspensioner som endast utfaller om personen är kvar i företaget fram till pensioneringen eller där endast en del av den utfästa pensionsrättigheten går att behålla vid arbetsbyte.<sup>14</sup> Det kan ses som att den anställda betalar in en pant genom lägre lön, en pant som förverkas om personen slutar före pensioneringen (3.4). I Sverige har detta system närmast helt försvunnit genom införandet av ATP och avtalsförsäkringspensioner, där pensionsrättigheterna följer personen oavsett byte av arbetsplats.

Vanligare och mindre drastiskt är att den uppskjutna ersättningen betalas ut genom en lön som stiger med anställningstiden så att lönen i slutskedet av anställningen är högre än personens bidrag till produktionen.<sup>15</sup> I Figur 9:1 återfinns ett fall där företag och den anställda delar på kostnaden för den företagsspecifika utbildningen och där det förekommer uppskjuten ersättning.<sup>16</sup>

Systemet med uppskjuten ersättning är ett sätt för företaget att få de anställda att stanna kvar i företaget. Men samtidigt utsätter det de anställda för en risk. Företaget kan ju göra en vinst genom att säga upp personen när det är dags att betala ut den uppskjutna ersättningen, dvs. när lönen överstiger värdet av marginalprodukten. För att de anställda skall gå med på uppskjuten ersättning måste därför företaget på ett trovärdigt sätt kunna



Figur 9:1



garantera denna. Ett sätt är att företaget deklarerar och tillämpar en politik att inte säga upp anställda. Trovärdigheten ligger i att ett företag som bryter mot en sådan garanti får dåligt rykte och svårt att framgent kunna anställa personer på liknande villkor. Etablerade, större företag har väl störst trovärdighet i sådana avseenden. Även familjeföretag på mindre orter kan tänkas ha en sådan trovärdighet genom att det sociala anseendet sätts på spel om trotjänare avskedas.

Goda avsikter och omsorgsfull planering kan inte förebygga alla ”brott” mot en garanti om fortsatt anställning och utbetalning av den uppskjutna ersättningen. Efterfrågechocker kan leda till uppsägningar och nedläggningar. Ett komplement till att få den uppskjutna ersättningen som lön är avgångsbidrag vid uppsägningar. Avgångsbidrag betalas många gånger ut frivilligt av företag och kan tolkas som ett sätt att garantera personer som nyanställs att den uppskjutna ersättningen verkligen betalas ut.<sup>17</sup> Avgångsbidragen kan delvis också som i Sverige utgå via ett försäkringssystem. På så sätt ökar trovärdigheten ytterligare genom att utbetalningen sker även om ett företag går i konkurs.

Anställningskontrakt med uppskjuten lön kan alltså leda till längre an-

ställningar och därmed till att mer företagsspecifik utbildning blir lönsam. Detta kan vara en förklaring till att lönen i regel stiger med anställningstiden.

### 9.3.3 Ofullständig information

En ytterligare förklaring till långa anställningstider och bindningar till företaget är att en eller båda parterna har ofullständig information om arbetskapacitet eller arbetsinsats.

Låt oss utgå från ett exempel där arbetaren vet sin kapacitet men företaget inte känner den vid anställningstidpunkten. Antag vidare att en person antingen kan ha kapacitet att utföra arbetet eller saknar en sådan kapacitet. En person kan vara anställd i högst två perioder. Lönen bestäms före varje period. Företaget känner den anställdes kapacitet efter en period. Hur skall företaget utforma lönesystemet? En möjlighet är att sätta en låg lön, under marknadslönen, den första perioden, men utlova en högre den andra perioden för dem som visar sig ha kapacitet för arbetet. Lönen skall vara så hög att den kompenserar för den låga lönen i den första perioden. De som saknar kapacitet för det aktuella arbetet kommer att låta bli att söka arbete. De vet att de endast kommer att få anställning i en period med låg lön och att de inte kommer att kompenseras med en högre lön under den andra perioden.

För att ett sådant system skall fungera förutsätts att företagets utfästelse om högre lön i den andra perioden är trovärdig. Precis som i den tidigare diskuterade modellen är det ryktesspridningen som är det verksamma medlet. Ett företag som inte ger fortsatt anställning till dem med tillräcklig kapacitet kan inte nyrekrytera fler till samma kontrakt.

På existerande arbetsmarknader finns denna typ av system närmast i form av provanställningar med låga löner. En variant är arbeten med låga ingångslöner och olika karriärvägar. De som inte uppfyller kapacitetskraven gör ingen karriär och får fortsatt låga löner. De som vet med sig att de inte har kapacitet för det aktuella arbetet söker därför inte sådana arbeten.

Hittills har vi utgått från att arbetstagaren känner sin kapacitet. Ett inte orealistiskt fall är emellertid att varken arbetstagaren eller arbetsgivaren känner arbetstagarens kapacitet i en viss befattning vid anställningstidpunkten. I sådana fall kan "provanställning" förenas med "avgångsvederlag". Ett exempel är anställning av en VD. Det är svårt att i förväg avgöra hur en kombination av ett visst företag och en viss person kommer att fun-

gera, dvs. personens kapacitet i en viss befattning. Det är inte bara företaget som saknar information. Om arbetstagaren har riskaversion är en möjlig lösning att kombinera fri uppsägningsrätt för företaget med stora avgångsvederlag (fallskärmsavtal).<sup>18</sup>

Vi har hittills antagit att det är arbetskapaciteten som är svår att mäta, medan arbetsinsatsen (och/eller resultatet) givet arbetskapaciteten är känd. Vi skall nu övergå till det motsatta fallet där arbetskapaciteten är känd (i ett enkelt fall lika för alla) men där resultatet av arbetet eller arbetsinsatsen inte är direkt och kostnadsfritt observerbart.

I många arbeten är det svårt att direkt observera resultatet av arbetsinsatsen för en speciell anställd. Det gäller vid lagarbete och vid merparten tjänstemannaarbeten, men även för flertalet industriarbetare.<sup>19</sup> Detsamma gäller arbetsinsatserna. Det finns i regel mätmetoder, men de är inexakta och inte gratis.<sup>20</sup>

Hur skall företagen utforma ett belöningssystem för att få goda produktionsresultat? För det första behövs en metod för att mäta antingen arbetsinsats eller produktionsresultat. Finns det ett exakt proportionellt samband mellan arbetsinsats och produktionsresultat saknar det betydelse vilket som mäts. Det enda argumentet blir kostnad och noggrannhet i mätningen. Ofta är dock sambandet mellan arbetsinsats och produktionsresultat ofullständigt. Ett exempel är att lantarbetarens produktionsresultat påverkas inte bara av arbetsinsatsen utan också av väderleken.<sup>21</sup>

Ibland går det inte att få några mått varken på produktionsresultat eller arbetsinsats för varje anställd, medan det däremot går lättare att rangordna de anställda. Ett system som bygger på rangordning kan ses som tävlingar mellan de anställda, där de som placerar sig bra får priser i form av befordran och högre löner.<sup>22</sup>

För det andra behövs ett system för att belöna goda arbetsinsatser och produktionsresultat jämfört med de mindre goda. I den ekonomiska litteraturen förekommer ofta fallet där de som "maskar" blir uppsagda. På en arbetsmarknad som den svenska är det troligare att effekten i stället blir skillnader i löne- och karriärutveckling för dem med goda respektive mindre goda resultat vid prestationsmätning.

Vi kan trots detta utgå från fallet med maskning och uppsägning — inte för att det är mest realistiskt utan för att det tydligt visar tankegången. Antag att den anställda endast erhåller en lön som svarar mot marknadslönen och att det inte finns några svårigheter eller kostnader förknippade med att

få ett nytt arbete. Då leder upptäckt av maskning och uppsägning inte till några ekonomiska konsekvenser. Företaget har därför incitament att sätta en lön eller utforma ett lönesystem som gör att det kostar att maska. Ett sätt är att företaget sätter en lön över marknadslönen. Då kostar det att bli uppsagd. Tanken att företag kan vinna på att sätta en lön över marknadslönen är en del av den i 9.3.2 nämnda effektivitetslönehypotesen.

Denna effekt kan kvarstå även om alla företag skulle höja lönen över marknadslönen. Vid den högre lönen uppstår utbudsöverskott på arbetskraft, dvs. arbetslöshet. En uppsägning leder då till inkomstbortfall genom arbetslöshet.<sup>23</sup>

En annan variant är ett lönesystem där lönen stiger med anställningstiden. Sådana anställningstidsberoende lönesystem är vanligt förekommande.<sup>24</sup> En förklaring är att lönen och anställningen prövas vid olika tillfällen. Vid varje omprövning sker en kontroll. Ju längre tid en person varit anställd desto fler kontroller har denne klarat och desto högre blir lönen. För företaget blir problemet en avvägning mellan kontrollkostnaden och kontrollernas effekt.<sup>25</sup>

En med anställningstiden stigande lön kan också ses som ett system med uppskjuten ersättning. Den uppskjutna ersättningen kan utgå som företagsspecifik pension, men också på så sätt att lönen överstiger värdet av marginalprodukten under senare år av anställningen. Den uppskjutna ersättningen erhålls endast om personen är kvar i företaget, varför den anställda förlorar på att lämna företaget. Å andra sidan blir den uppskjutna ersättningen större än "avtalat" om personen stannar kvar efter beräknad pensioneringstidpunkt. En lösning för företaget är att ha en fastställd (obligatorisk) pensioneringstidpunkt.<sup>26</sup> En undersökning av Hutchens (1987) som avser den amerikanska arbetsmarknaden visar på att företagsspecifika pensioner och en obligatorisk pensionsålder är vanligare vid arbeten där arbetsinsatsen är svår att kontrollera.

Ett problem med uppskjuten ersättning är som påtalats ovan att företaget har ekonomiska incitament att säga upp äldre anställda före pensionstidpunkten. Förutom sociala konventioner finns också ekonomiska argument som gör att företag undviker denna typ av beslut. Ett företag som gör sådana uppsägningar får dåligt rykte och svårigheter att rekrytera nya till samma villkor. Arbetsmoralen och produktiviteten sjunker sannolikt också bland de kvarvarande anställda efter sådana uppsägningar (Bull, 1987).

## 9.4 Fackföreningar

I den traditionella mikroekonomiska analysen är fackföreningen i första hand en kartellbildning som begränsar tillträdet till företaget eller branschen. Syftet är att höja lönerna. Om arbetsgivarna har en monopolistisk ställning på arbetsmarknaden fås ett bilateralt monopol (7.2) med en köpare och en säljare av arbetskraft med utrymme för strategiskt spel om kvasiräntans fördelning.

I den ekonomiska litteraturen om fackföreningar har intresset framför allt koncentrerats till fackföreningarnas möjligheter att påverka lönerna, men löneavtalen är bara en del av de avtal som fackföreningarna träffar. Vi nämnde tidigare verkstadsavtalets 250 sidor, av vilka endast några få behandlar lönerna. Även om betydelsen av en överenskommelse inte kan mätas i antalet sidor så visar det på en omfattande avtalsreglering av förhållandena på arbetsplatserna. Bland de områden som behandlas i verkstadsavtalet kan nämnas formerna för uppsägning och omplacering, arbetarskydd och ordningsregler. Detta avtal ger en ram för lokala avtal och för företagens utformning av arbetsplatsernas organisation.

Speciellt för Sverige, där närmare 90 procent av alla anställda är medlemmar i fackföreningar och än fler är täckta av kollektivavtal, är det viktigt att beakta andra aspekter än löneförhandlingarna. Från kontraktsekonomisk synpunkt är fackföreningen en agent för sina medlemmar bland annat vid utformandet, tolkningen och kontrollen av standardiserade (kollektiva) avtal. Det gäller lagar lika väl som icke nedskrivna konventioner och överenskommelser. Om företagen inte följer avtal och överenskommelser har fackföreningar olika möjligheter till motåtgärder som den enskilde saknar. Under senare år har speciellt två amerikanska ekonomer Richard Freeman och James Medoff (1984) betonat denna sida hos fackföreningarna och argumenterat för att de ökar produktiviteten genom att ge *röst* åt de anställda.<sup>27</sup>

De svenska kollektivavtalen kan tyckas reglera verksamheten mycket detaljerat. Samtidigt saknas dock regleringar som är vanliga i andra länder. För det första innehåller avtalen varken bestämmelser som gör att fackföreningarna kan bestämma hur många och vem som skall anställas eller bestämmelser om att de anställda skall vara fackföreningsmedlemmar. "Closed shop" och "closed union" -bestämmelser var inte helt ovanliga i Sverige under mellankrigstiden<sup>28</sup> och organisationsklausuler (closed union) förekommer fortfarande i enstaka fall, dock inte där ett företag som är

anslutet till SAF är motpart. De är emellertid sällsyntheter på svensk arbetsmarknad till skillnad från t.ex. i Storbritannien.

För det andra är avtal som innebär en låsning till en viss teknik eller en viss bemanning (t.ex. av en viss maskin) ovanliga i Sverige. Tvärtom finns det huvudavtal till stöd för teknisk utveckling och rationalisering.

Förklaringen till att Sverige avviker från omvärlden på dessa båda områden är troligen att söka i att den svenska fackföreningsrörelsen är rikstäckande. Sverige har också starka centrala arbetsgivarorganisationer. Med rikstäckande organisationer får avtal som främst gynnar vissa mindre grupper av anställda mindre möjligheter att göra sig gällande.<sup>29</sup>

## Noter

<sup>1</sup> Eskil Wadensjö är tacksam för synpunkter på tidigare versioner från Anders Björklund, Ante Farm, Carl le Grand, Lena Schröder och Ann-Charlotte Ståhlberg.

<sup>2</sup> Se Carl le Grand (1989). Han visar också att de genomsnittliga anställningstiderna tenderat att öka under 1970-talet givet den totala tiden på arbetsmarknaden; speciellt gäller detta för kvinnor. Undersökningar för USA visar på liknande förhållanden. Enligt George Akerlof och Brian Main (1981) var den genomsnittliga anställningstiden för pågående anställningar 1973 8,6 år för vita män och 5,6 år för vita kvinnor.

<sup>3</sup> En undersökning visar att i Sverige faller över 50 procent av den yrkesverksamma tiden mellan 30 och 67 år på anställningar som varar 20 år eller mer (Korpi & Åberg, 1985 s. 24). Ungefär hälften av alla amerikanska män kommer att ha haft minst en anställning som varat 20 år eller mer innan de pensioneras (Hall, 1982).

<sup>4</sup> Ersättningen till anställda kan i viss mån relateras till resultatet av arbetet, men är oftast inte direkt proportionellt till denna. Lönen relateras till något mått på arbetsinsatsen, t.ex. antalet arbetstimmar. Lazear (1986) jämför de båda fallen, dvs. ersättning efter produktionsresultat respektive efter arbetsinsats. Han analyserar vilka faktorer som kan påverka valet av ersättningsform.

<sup>5</sup> För en översikt av teorin för ofullständiga kontrakt, se Hart & Holmström (1987), del 3. Rosen (1985) ger en översikt över den mycket omfattande litteraturen om implicita kontrakt.

<sup>6</sup> En koncis genomgång av arbetslagstiftningen i äldre tider återfinns i Göransson (1988), kapitel 2.

<sup>7</sup> För en god relativt lättillgänglig översikt över forskning om fackföreningarnas effekter, se Hirsch & Addison (1986). Ett par goda mer avancerade översikter utgörs av Farber (1986) och Lewis (1986). Bagge (1917) är en svensk klassiker.

<sup>8</sup> Se t.ex. Adlercreutz (1979) och Norman (1987).

<sup>9</sup> Preferenserna kan självklart skilja sig åt mellan olika individer. De riskbenägna vill ha den säkra om än något mindre kakan. De riskbenägna söker sig till företag som i genomsnitt betalar bättre, men samtidigt varierar lönen mera.

<sup>10</sup> Den här presenterade varianten av kontraktsteori lanserades i mitten av 1970-talet, se t.ex. Azariades (1975) och Baily (1974). Den sågs då som en möjlighet att förklara lönestelhet och därmed också som ett bidrag till den makroekonomiska diskussionen. Azariades (1981) ger en översikt av denna del av kontraktsteorin.

<sup>11</sup> Standardreferensen vad gäller företagsspecifik utbildning är Becker (1964). Se också Oi (1962) för en mer generell behandling av investeringskostnader vid anställning.

<sup>12</sup> Här skall kanske tilläggas att risken för denna typ av rörlighet inte innebär att all företagsspecifik utbildning försvinner om företaget själv skall finansiera den, endast att omfattningen blir mindre (givet att en person stannar blir avkastningskravet högre).

<sup>13</sup> Akerlof & Yellen (1986) ger i sin översikt av effektivitetslönomodellen fyra förklaringar till att effektiviteten stiger med lönen: 1) att maskningen minskar och arbetsinsatsen blir större (det blir kostsammare att förlora arbetet), 2) att (den kostsamma) personalomsättningen minskar, 3) att den genomsnittliga kvaliteten hos dem som söker arbete i företaget blir högre och 4) den sociologiska som bygger på att de anställdas arbetsnorm blir högre när lönen stiger (kan ses som ett slags byte av "gävor" mellan företag och anställda).

<sup>14</sup> Se t.ex. Dorsey (1987).

<sup>15</sup> Se t.ex. Carmichael (1983).

<sup>16</sup> Se t.ex. Bishop & Kang (1984) för en närmare analys av detta fall.

<sup>17</sup> För Sveriges del se Edebalk & Wadensjö (1980) för tidiga exempel och Ohlsson (1988) för ett aktuellt exempel med stora frivilliga avgångsbidrag, nämligen LKAB. Schellhaass (1984) redovisar en undersökning av utbetalningar av avgångsbidrag i Västtyskland.

<sup>18</sup> Fallskärmsavtal för anställda företagsledare har fördelen att företagsledaren blir mindre benägen att motarbeta effektivitetsfrämjande kontrollskiften som hotar dennes fortsatta anställning (jfr 4.2.4)

<sup>19</sup> Vad gäller lagarbete, se bland annat Alchian & Demsetz (1972).

<sup>20</sup> Speciella problem uppkommer vid långt driven samstyrning baserad på personliga relationer (5.3.1).

<sup>21</sup> I ett sådant fall blir metoderna likvärdiga endast när de anställda inte har riskaversion.

<sup>22</sup> För en översikt av tävlingsmodeller, se Rosen (1988).

<sup>23</sup> Denna variant av effektivitetslönomodellen förklarar endast förekomsten av en kvarstående "permanent" arbetslöshet men däremot inte konjunkturarbetslöshet.

För försök att med effektivitetslöneargument förklara konjunkturarbetslöshet, se Akerlof & Yellen (1985).

<sup>24</sup> För en diskussion av empiriska undersökningar på detta område se Abraham & Farber (1987). Deras egen undersökning visar på en relativt svag effekt av anställningstiden när andra förhållanden har beaktats.

<sup>25</sup> För företaget finns en optimal längd på kontraktperioden givet de ovan antydda sambanden mellan kontroller och produktivitet, se Cantor (1988).

<sup>26</sup> Se Lazear (1979) och Lazear (1983) för en teoretisk analys av sambanden mellan övervakningskostnad, uppskjuten ersättning och fastställd pensionstidpunkt.

<sup>27</sup> Se speciellt Freeman & Medoff (1984). Enligt dem fungerar fackföreningarna dels som monopol dels också som ett sätt att påverka företags verksamhet. I stället för att lämna företaget vid missnöje (exit) försöker man förbättra förhållandena genom att via fackföreningarna framföra sitt missnöje (voice). Jämför med diskussionen om exit och voice bland aktieägare i kapitel 5.3.4. Se också kapitel 10 i Williamson (1985).

<sup>28</sup> Schmidt & Skogh (1927) är en noggrann undersökning av den fackliga politiken i dessa avseenden på 1920-talet.

<sup>29</sup> Se Olson (1982) för distinktionen mellan organisationer med olika täckningsgrad.



## 10. Skydd för innovationer<sup>1</sup>

### 10.1 Inledning

Ett företag kan investera i kunskap av flera skäl. Ett är att höja de anställdas allmänna kompetens (9.3.2). I detta kapitel skall vi behandla investeringar i kunskap som syftar till innovationer i form av nya produkter eller tillverkningsprocesser.

Problemet här är att konkurrentföretag har möjligheter att kopiera innovationen genom studera företagets produkt. Företag som planerar en investering i innovationer måste därför överväga olika sätt att skydda kunskapen. Lönsamheten är direkt avhängig möjligheten att bibehålla kunskapen som privat egendom. Samtidigt är kunskap till sin natur svår att fastställa och mäta. På vilket sätt är innovationer som härstammar från en ny idé anorlunda? Vilket är det exakta värdet av en ny idé, och hur skall detta värde fastställas?

Nedan kommer vi att undersöka olika typer av skyddsåtgärder. För att underlätta antar vi att det finns ett företag som genomför en investering i kunskap (innovatören) och ett annat företag som är intresserat av att utnyttja denna kunskap (imitatören).

Under innovationsprocessens gång skapas olika typer av kunskap. För vårt ändamål är det lämpligt att indela kunskapen i fyra kategorier. För det *första* har vi den kunskap som företaget kan skydda rättsligt genom patent, mönsterskydd, varumärke eller upphovsrätt. Det kan också gälla företags-hemligheter som kan vara rättsligt skyddade. Den *andra* sortens kunskap har sin grund i själva teknologin. I stor utsträckning är denna kunskap allmänt tillgänglig — konkurrenter kan köpa produkten, studera och kopiera den utan förbehåll. Teknisk kunskap ger emellertid innovatören ett tempo-

rärt övertag. Den *tredje* sortens kunskap är kunskap om "marknaden", dvs. företagets erfarenhet av hur produkten bäst bör marknadsföras. Det är kunskap om efterfrågeförhållanden, effektiv annonsering osv. Även denna kunskap är möjlig att plagiera. För att hålla sig före konkurrenterna måste företaget till stor del förlita sig på att det bättre förstår sig på marknaden än konkurrenterna. Den *fjärde* sortens kunskap är "dold". Den inbegriper all den person- och företagsspecifika kunskap vilken inte kan sättas på pränt. En ingenjörns "känsla" för det bästa sättet att tillverka en produkt och en försäljares "intuition" när det gäller kundens behov är exempel på sådan kunskap. Denna kunskap kan inte utan vidare plagieras. Däremot kan det personspecifika elementet gå förlorat om personal lämnar företaget.<sup>2</sup>

Nedan fortsätter vi med att studera möjligheterna att skydda kunskap med patent, följt av ett avsnitt om möjligheten att hålla kunskap hemlig. Samarbetsavtal av olika slag behandlas därpå. Kombinationsförsäljningar och vertikala bindningar som har till syfte att skydda innovationer diskuteras avslutningsvis.

## 10.2 Patentskydd

Kunskap har ett värde för ett företag i den mån den ger möjlighet att göra större vinster än vad som skulle vara fallet utan denna kunskap. Det förutsätter att kunskapen är privat. Är kunskapen däremot en kollektiv nytthet (och således fritt tillgänglig för alla) föreligger då inte några möjligheter för någon enskild att göra större vinster än andra. När en innovation väl blir känd kan konkurrenter studera den och imitera den. Därmed minskar kunskapens värde för dess ursprungliga "ägare". Innovatörernas möjlighet att tillägna sig vinsterna från investeringarna i forskning och utveckling avtar därför allteftersom tiden går. Om kunskapen snabbt omvandlas från privat till kollektiv vara begränsas incitamenten att investera i kunskap.

Ett annat problem är att osäkerheten om kunskapens värde är stor — innan kunskapen blivit väletablerad kollektiv egendom. Kunskap kan komma att visa sig vara värdelös, eller också kanske den tillåter företaget att börja med en helt ny produktionsprocess. Dess exakta värde kan dock inte bestämmas förrän den nya produkten eller processen är prövad. Det enda sättet att få klarhet i en uppfinnings värde är att utveckla och introducera den kommersiellt, och därmed utsätta den för risk för plagiering.

För att förlänga tiden då kunskapen enbart kan utnyttjas av den som tagit fram den föreligger möjligheten att ta ut *patent*. Företaget får på så vis ett visst mått av temporärt monopol på kunskapen. Patentsystemet ger innovatören den lagliga rätten att själv utnyttja och utestänga andra från att utveckla eller sälja uppfinningen under en given tidsperiod; i gengäld måste innovatören offentliggöra detaljer i uppfinningen.

Under det att patentlagen ger innovatören juridiskt skydd ger den ingalunda en fullständig möjlighet att tillgodogöra sig vinsterna av en innovation. Innovatören kan t.ex. inte hindra andra företag från att "uppfinna omkring" det ursprungliga patentet och introducera egna marginellt annorlunda versioner av samma nya produkt eller process. Dessa helt lagliga imitationsformer kan undergräva marknaden för den ursprungliga produkten.

Inom t.ex. läkemedelsindustrin dyker det ofta snabbt upp något annorlunda versioner av nyintroducerade produkter. Branschen har till och med ett namn på dem — de kallas "jag-också", "me-too", mediciner. En hjärtmedicin kanske har en viss biverkning som hindrar diabetiker från att använda den. En något annorlunda variant av medicinen utvecklas som gör att också diabetiker kan använda den. Sådana förbättringar är utan tvekan viktiga, i synnerhet från berörda patienters synpunkt. Men utvecklingen av "jag-också"-medicinen kostar mycket mindre, eftersom den största delen av forsknings- och utvecklingsarbetet redan har gjorts av innovatören till den ursprungliga nya medicinen. Sålunda kan tillverkaren av "jag-också"-medicinen skörda vinster på innovatörens bekostnad.

Patent kan dock ha en effekt genom att öka imitatörens kostnader. Det är sällan ett patent är så detaljerat beskrivet att det medger efterapning utan kostnad. Imitatören riskerar att dras inför domstol vilket ger kostnader, speciellt om skadestånd måste betalas. Sannolikheten att förlora målet beror bland annat på innovatörens förmåga att bestrida kostnader av att dra imitatören inför rätta och imitatörens argument i en rättegång. En annan begränsande faktor för det imiterande företaget gäller marknaden för dess kopia. Imitatörens potentiella marknad och kostnader att plagiera en produkt är naturligtvis också beroende av imitatörens kunskaper om liknande produkter. Det förklarar varför plagiering främst avser produkter producerade av närliggande konkurrenter.

### 10.3 Hemligheter

Delvis till följd av patentskyddets brister väljer många företag att hålla innovationer hemliga.<sup>3</sup> Företaget kommer därmed undan bland annat administrativa kostnader och besväret med patentförfarandet. I någon mån kan företaget lita till förbud mot industrispionage, men lagar skyddar bara mot vissa försök att komma åt hemligheter. Skulle konkurrenterna utveckla samma produkt eller process på egen hand kan de använda den som de vill.

Rent allmänt är det lättare att hemlighålla en ny process eller metod än en ny produkt — konkurrenterna kan helt enkelt nekas tillträde till fabriken. Så länge som detaljer om den nya metoden inte offentliggörs eller avslöjas på något annat sätt är de innovatörens "privata egendom". Ibland kan produkter också hållas hemliga. I elektronikindustrin har t.ex. nya typer av integrerade kretsar skyddats genom att de kapslats in i en "svart låda". Försöker konkurrenter pilla upp lådan för att få en titt på innehållet förstörs kretsen.

Ett annat problem är att anställda kan ta med sig kunskap till konkurrerande företag. Antag t.ex. att ett företag utvecklar en ny krets. Därefter anställs den projektansvarige ingenjören av ett konkurrerande företag. Även om lagar förbjuder ingenjörer i sådana situationer att under en specificerad tidsperiod dela med sig av sina kunskaper till det nya företaget är det svårt att bevisa om och när så har skett. Det andra företaget kan göra gällande att det har arbetat på samma projekt i årtal och att den nye ingenjören inte har tillfört projektet kunskap av avgörande betydelse.

Kontrakt mellan arbetsgivare och anställda kan eventuellt bevara kunskap inom företaget. Anställningskontraktet kan t.ex. vara utformat så att avsevärda förmåner går förlorade om den anställda går till konkurrenterna (9.3.2).

Ett annat problem är att kunskaper som "ägs" av företaget och således inte får utnyttjas av den anställda gör denne mindre intresserad av att bidra till innovationer. Kontrakt som ger den anställda del av vinsten, exempelvis i form av royalty på uppfinningar som gjorts under arbetstid, kan öka den anställdes ansträngningar att utveckla och föra fram nya idéer. Det gör också den anställda uppfinnaren mindre benägen att lämna företaget.<sup>4</sup>

En del företag bestämmer sig för att det inte är värt besväret att försöka utestänga andra från att använda den kunskap som ingår i nya produkter eller processer. I stället koncentrerar de sig på att hålla sig steget före konkurrenterna genom att tillverka en överlägsen produkt. En sådan strategi

används ofta i branscher där formgivning och mode är av avgörande betydelse för försäljningen. På dessa marknader är efterfrågan i vilket fall som helst relativt kortvarig. Ett exempel är möbelindustrin där konsumenternas smak och önskemål snabbt ändras. Det företag som har förmågan att förutse framtida efterfrågan kommer att vinna marknadsandelar. När konkurrenterna väl har kopierat deras nya stol eller bord kan kundernas efterfrågan ha en annan inriktning.

## 10.4 Samarbetsavtal

I viss utsträckning kan samarbetsavtal lösa problemet med kunskap som kollektiv vara. Ett licensavtal med ett annat företag som gör det möjligt för det senare att utnyttja innovationen är en möjlighet. Fördelarna med sådana avtal — jämfört med t.ex. patent som syftar till att utestänga motparten — är påtagliga.

Antag t.ex. att två företag som arbetar oberoende av varandra uppfinner samma slags maskin. De kan endera vart för sig försöka skydda den kunskap som förvärvats när de utvecklade maskinen — eller också kan de samarbeta. Antag att företagen bestämmer sig för att söka var sitt patent. Enligt patentlagen kan endast ett patent ges för varje uppfinning. Det företag som är snabbast med sin ansökan får sannolikt patentet, medan företaget som ansöker för sent inte får någonting. Genom samarbete kan de minska riskerna och komma ifrån dubbelinvesteringar.<sup>5</sup>

I läkemedelsindustrin skulle ett *joint venture* bestående av innovatören plus tillverkarna av den närbesläktade "jag-också"-medicinen ge möjlighet att hitta nya varianter av medicinen — och sedan utveckla den som verkar mest lovande. Innovatörerna i elektronikindustrin skulle på motsvarande sätt kunna undvika fördyrningen av att kapsla in nya kretsar i lådor. Möbelföretagen skulle, i stället för att engagera sig i frenetiska "kapplöpningar" för att snabbt få ut nya modeller för att tillfredsställa kundernas växlande smak, slå ihop sina resurser, stabilisera marknaden och inrikta sig på att sälja en viss typ av möbler under en längre tidsperiod. Samarbetsavtal kan också vara användbara inom andra verksamhetsområden. Livsmedelsprodukter kan till exempel inte patenteras i ett flertal länder inkluderande Australien, Island, Nya Zeeland, Norge och Portugal. Livsmedelsprodukter är också så gott som omöjliga att hemlighålla. I sådana fall skulle samarbetsavtal vara tilltalande.

Det finns dock grundläggande kontraktsekonomiska problem med samarbetsavtal av den här typen. Sökkostnaderna är t.ex. stora. Det gäller att finna rätt samarbetspartner. Sökandet efter den rätte försvåras av att innovation är en hemlighetsfull aktivitet. Det är svårt att avgöra vem som gör vad och vem som skulle kunna bli lämplig partner. Kontraktsproblemen är stora, även i det fall det gäller enbart en samarbetspartner. Förhandlingarna kan bli komplicerade på grund av svårigheterna att definiera och dra upp gränserna för användandet av ny kunskap. Kontrollproblemen kan vara oöverstigliga. Opportunism kan bestå i att parterna omtolkar (det oprecisa) avtalet till egen fördel. Eftersom den tillgängliga kvasiräntan blir stor vid lyckade investeringar är risken för opportunism stor.<sup>6</sup>

Det hindrar emellertid inte att innovatörer och potentiella imitatorer ingår mer eller mindre långtgående samarbetsavtal. Samarbetet kan endera vara underförstått eller klart uttryckt. En möjlighet är att företagen väljer att licensera varandras uppfinningar. Joint ventures innebär normalt både en mer sofistikerad teknologiöverföring och en mera effektiv övervakning och kontroll. Vanligen har avtalen en begränsad livslängd på tre till fem år. Kontrakten täcker frågor som fördelningen av patenträttigheter, licensavgifter och liknande. En starkare form av bindning fås naturligtvis om två företag som utvecklar likartade produkter slås samman till ett företag genom *horisontell integration*. Fördelarna härav är som vid vertikal integration att vinsten blir gemensam samt att anställningsrelationen ökar möjligheterna till kontroll. Därtill kommer att den horisontella integrationen ger större marknadskoncentration med eventuell monopolmakt som följd.

## 10.5 Kombinationsförsäljning och vertikala bindningar

En innovatör kan överlåta hela (eller en del av) intresset i rättigheten till en annan part, som exempelvis i ett licensavtal. En annan möjlighet är att avtala om rätt till försäljning. I båda fallen uppkommer ett principal-agent problem (3.5). Ett sätt att kontrollera agenten kan vara att specificera geografiska områden eller marknader inom vilka rättigheten får utövas. En variant är att agenten inte får producera eller sälja konkurrerande varor.

Licensen eller försäljningsrätten kan vara kombinerad med tekniska tjänster och serviceåtaganden. Innovatören kan också bistå med marknadskunskap. Initialt kan detta vara viktigt för agenten som kanske saknar de

nödvändiga kunskaperna. Ur principalens synpunkt kan det emellertid vara lika viktigt att kontinuerligt ha möjlighet att kontrollera agenten och förhindra att denne själv utvecklar den specifika kompetensen. *Franchisekontrakt* är en licensform där franchise-givaren tillhandahåller marknads-kunskap, utbildning, ekonomiskt stöd och möjligen också försäljningskampanjer.<sup>7</sup>

Licens plus service kan ses som en form av *kombinationsförsäljning*, dvs. att en vara säljs tillsammans med en eller flera andra varor eller tjänster som används tillsammans. Förutom tjänster kan kontrakten inkludera tillbehör (Burstein, 1960). Maskiner kan säljas tillsammans med insatsvaror eller reservdelar, datorer kan säljas tillsammans med program etc. Anledningen här till kan vara att tjänsterna eller delkomponenterna innehåller kunskap som kan vara relativt enkel att hemlighålla. De kan också vara enklare att patentera än huvudprodukten. En avancerad medicinsk diagnostikutrustning kan t.ex. säljas till ett sjukhus med förbehåll som säger att garantin för utrustningen endast gäller om sjukhuset använder en viss sorts rengöringsvätska som också tillverkas av företaget. Medicinsk utrustning av den här typen är ofta svår att patentera; utrustningen är kanske inte ny och skiljer sig kanske inte tillräckligt mycket från redan existerande utrustning för att uppfylla de stränga patentkraven. Men medan innovatören kanske inte kan få patent på den medicinska utrustningen, kan företaget patentera rengöringsvätskan och därmed få större del av de totala försäljningsintäkter som den medicinska utrustningen inbringar.

## 10.6 Slutkommentar

Skyddet av privat egendom som mark och lösöre sker i avsevärd utsträckning av rättsväsendet. Skyddet av information och kunskap är mer komplicerat, dels genom att information blir kollektiv egendom i och med att den blir allmänt känd och dels genom att det är svårt att sätta fingret på vad som är ny och således skyddsvärd kunskap. Det är en anledning till att den som investerar i ny kunskap i stor utsträckning är utelämnad åt sig själv. Visserligen finns möjligheterna till patent och mönsterskydd, men kryphålen är så många att det offentliga skyddet är av begränsat värde. Ett alternativ är att hemlighålla kunskap och att bygga in den så att den är svår att plagiera. Därtill kommer olika möjligheter att behålla kunskapen i privat "ägo" genom kontrakt och implicita bindningar. En typ avser att hålla kvar anställda med

specifik kunskap i företaget. En annan är riktad mot kunderna via distributionsnät och service. En tredje består i samarbetsavtal med konkurrenter.

Observera att utan dessa privata skyddsåtgärder skulle förmodligen innovativa processer avstanna. För att förstå kunskapsuppbyggnad, entreprenörskap och tillväxt är det därför av stor vikt att närmare analysera de olika kontrakt och bindningar som förekommer för att skydda kunskap.

## Noter

<sup>1</sup> Detta kapitel är en bearbetad version av Lee Davis' uppsats "The use of contracts to protect new technical knowledge". Bearbetningen är gjord av Göran Skogh.

<sup>2</sup> Betydelsen av olika typer av kunskap skiljer sig åt mellan länder. Datorprogram får t.ex. inte patent i ett flertal länder på grund av att man anser att programmen inte är av "teknisk" karaktär. De faller i stället under upphovsrättslagarna.

<sup>3</sup> Företagshemligheter är skyddade av lag; anställda får sålunda inte fritt vidarebefordra kunskaper som är utvecklade internt inom företaget, se Ulmer (1978), en studie utförd på uppdrag av EG-kommissionen. Se även SOU 1983:52.

<sup>4</sup> Vedin (1988) ger exempel på möjligheter och svårigheter att förbättra innovationsklimatet i några fallstudier.

<sup>5</sup> Se mer om patenträtten i Bernitz och Karnell (1987).

<sup>6</sup> Även ur samhällsekonomisk synpunkt innebär sådana samarbetsarrangemang problem. Inom ett joint venture finns ingen konkurrens. De inblandade företagen kan därför under en längre tidsperiod producera och sälja varorna till högre pris än vad de skulle ha gjort om de konkurrerat. Kanske blir skapandet av ny kunskap också lidande av att ett joint venture har en så dominerande ställning att eventuella konkurrenter avstår från att utmana den.

<sup>7</sup> Den tillgång som franchise-givaren vill skydda behöver inte bestå i en innovation. Det kan också gälla ett varumärke, vilket behandlas i 12.4.



## *11. Prissättning i den svenska tillverkningsindustrin: en empirisk undersökning<sup>1</sup>*

### 11.1 Inledning

Sedan länge har man observerat att prisbildningen på många marknader inte har den flexibilitet som gängse neoklassisk ekonomisk teori förutsäger. En lång rad studier har visat att priserna sätts av säljarna på produktmarknader. Man har även konstaterat att priserna på kort sikt inte är särskilt flexibla och tycks vara okänsliga för efterfrågeförändringar.<sup>2</sup> Sådana observationer har rönt intresse även inom makroekonomisk teori, eftersom pris-trögheter kan vara orsaken till konjunkturcykler.<sup>3</sup>

I detta kapitel skall vi undersöka prissättningen i den svenska tillverkningsindustrin och använda transaktionskostnadsteorin för att förklara skillnader i prisflexibilitet mellan olika företag. Utgångspunkten är att skillnader i prisflexibilitet kan förklaras med olikheter i transaktionskostnader i företag (eller branscher). Då uppgifter över transaktionskostnader saknas i den officiella statistiken har vi tagit fram sådana data. Studien har lagts upp som en enkät- och intervjuundersökning för den svenska tillverkningsindustrin (se Assarsson, 1989).

I avsnitt 2 ger vi en bakgrund till diskussionen om prissättning inom ekonomisk teori. Avsnitt 3 visar hur transaktionskostnadsansatsen kan användas för att förklara skillnader i prissättningen mellan olika företag. Avsnitt 4 beskriver den empiriska undersökningens uppläggning samt de data som använts. I avsnitt 5 redovisas de empiriska resultaten. Resultaten sammanfattas slutligen i avsnitt 6.

## 11.2 Prissättning i ekonomisk teori och empiri

På senare tid har en empiriskt inriktad forskning om prisbildning och trögheter i prisbildningen vuxit fram. I ett antal uppmärksammade artiklar har Robert J. Gordon analyserat prisbildningen för aggregerade tidsseriesdata för olika länder och tidsperioder.<sup>4</sup> Gordon fann att priserna reagerade långsamt på efterfrågeöverskott och att reaktionsmönstret var väsentligt olika i olika länder och under olika tidsperioder. För ekonomen gäller det att förklara varför det finns sådana skillnader.

I den empiriskt inriktade litteraturen kan man särskilja tre olika prissättningshypoteser:

- 1) *marknadsprisbildning*, dvs. att priserna bestäms av utbud och efterfrågan på varje marknad,
- 2) *normalprishypotesen*, dvs. att priserna sätts som ett pålägg på de genomsnittliga direkta tillverkningskostnaderna vid normalt kapacitetsutnyttjande och
- 3) *vinstmålsättningshypotesen*, dvs. att priserna sätts genom ett pålägg på de genomsnittliga totala styckkostnaderna där pålägget bestäms av ett visst krav på vinstmarginal.

Med direkta tillverkningskostnader avses de rörliga kostnaderna per producerad enhet. Med normalt kapacitetsutnyttjande (eller produktionsvolym) avses den produktion som håller lagret vid en bestämd nivå och utnyttjar arbetskraften så effektivt som möjligt. Normalt utnyttjande är inte 100 procent, eftersom företagen behöver en reserv för att kunna möta oväntade efterfrågeförändringar.

Marknadsprisbildningen omfattar teorier för prisbildningen på marknader med olika strukturer: fri konkurrens, monopol eller oligopol. Oligopolmarknader kännetecknas av ett fåtal aktörer, vars beteenden är interdependenta. Kännetecknande för alla dessa modeller är dock att det inte finns någon tröghet i prisbildningen. Var och en av dessa tre prisbildningshypoteser har fått empiriskt stöd i litteraturen.<sup>5</sup> När det gäller priserna på industriella marknader är det framför allt någon form av *påläggsprissättning*, dvs. av typen 2 och 3, som fått empiriskt stöd.

En slutsats man kan dra av de empiriska studierna är att prisbildningen och prisflexibiliteten skiljer sig väsentligt åt mellan olika länder och tidspe-

rioder såväl som mellan olika branscher inom industrin. Någon form av påläggsprissättning är mycket vanlig enligt tidigare empiriska undersökningar. Enligt dessa undersökningar ändras inte priserna då efterfrågan förändras, eller det tar åtminstone lång tid innan priserna reagerar. I denna mening är således priserna inte flexibla.

En annan slutsats som kan dras av dessa studier är att hypoteserna om de olika prissättningsreglerna inte är särskilt starkt teoretiskt underbyggda. Typiskt för 60-talsdiskussionen var att de trögrörliga priserna tolkades som ett utslag av att de ekonomiska aktörerna inte var rationella. Coutts, Godley och Nordhaus (1978) drar slutsatsen att *normalprishypotesen* är mer förenlig med den behaviouristiska företagsteorin än med neoklassisk eller "managerial" teori. Författarnas slutsats är att normalprishypotesen bygger på att företagen har en uppsättning målsättningar eller en målfunktion som inte är väldefinierad.

I nästa avsnitt skall vi visa att normalprishypotesen är förenlig med neoklassisk teori, om man tar hänsyn till att företaget har transaktionskostnader och fattar beslut under osäkerhet. Vi skall där även förklara varför priserna baseras på pålägg på kostnaderna, varför de ibland inte ändras trots att kostnaderna ändrats, varför priserna är okänsliga för efterfrågeförändringar och därför trögrörliga på kort sikt.

### 11.3 Prissättning och transaktionskostnader

Den neoklassiska teorins antagande om fullständig prisflexibilitet förutsätter att priserna kan ändras kostnadsfritt, eller åtminstone till mycket små kostnader. Om prisändringarna är kostsamma kommer företaget inte att ändra priset om den marginella intäkten av prisändringen avviker från kostnaden, även om förhållanden på marknaden har ändrats. Skillnader i prisändringskostnader mellan företag medför alltså olikheter i prisflexibilitet.<sup>6</sup> För att klargöra skillnader i prisflexibilitet mellan företag bör man till att börja med försöka identifiera de viktigaste transaktionskostnaderna. Dessa klassificeras med utgångspunkt från dess bestämningsfaktorer: graden av osäkerhet, upprepning av transaktioner samt i vilken grad transaktionerna bestäms av långsiktiga, transaktionsspecifika investeringar (2.2).

Betydelsen av en identifikation av transaktionskostnaderna kan illustreras för en homogen respektive en heterogen produkt.<sup>7</sup> Den homogena produkten kan vara en råvara som är tekniskt oavancerad eller relativt lätt att specificera. I transaktioner med sådana produkter är antalet köpare och

säljare stort och en köpare kan lätt byta till en ny leverantör med en i stort sett identisk produkt. Detta reducerar behovet av långsiktiga kontrakt och transaktionsspecifika investeringar. Transaktionskostnaderna är låga på marknader för homogena produkter (2.6).

För en heterogen produkt är transaktionerna annorlunda. Produkten har vanligen en speciell utformning för att passa vissa kunder. Den är ofta tekniskt avancerad och ibland svår att specificera med avseende på alla ingående egenskaper. Ett exempel är ett system, som kan bestå av olika fysiska komponenter såväl som leveransavtal, serviceavtal, utbildning etc. I fall där osäkerhet råder om hur produkten skall specificeras<sup>8</sup> gäller denna osäkerhet även priset på produkten.

Ett exempel på att transaktionskostnaderna är höga för heterogena produkter är då dessa produkter utvecklas gemensamt av köpare och säljare. I sådana fall skapar säljare och köpare tillgångar som är värdefulla i den specifika transaktionen. Säljaren kan till exempel ha teknisk kompetens som skulle vara betydligt dyrare för köparen att förvärva på annat håll. Genom samarbete mellan köpare och säljare görs investeringar i transaktionen. Osäkerheten kan reduceras genom att ett ömsesidigt förtroende mellan köpare och säljare byggs upp. Avkastningen på dessa investeringar kommer man emellertid endast i åtnjutande av om relationen blir långsiktig. Transaktionerna görs därför i långsiktiga bilaterala relationer. Kontraktet är ofta implicit och bygger på konventioner och normer.<sup>9</sup>

I långsiktiga bilaterala relationer delas den *tillgängliga kvasiräntan* mellan parterna. Bestämningen av priset är avgörande för fördelningen av kvasiräntan (2.2). Prisbestämningen är därför den kanske känsligaste delen i den bilaterala relationen. För att undvika opportunistiskt beteende kommer därför parterna att utveckla regler som innebär att priserna dels inte ändras alltför ofta (på grund av prisändringskostnader), dels endast ändras på grund av för båda parter lätt identifierbara kriterier.<sup>10</sup>

Prisförändringar på t.ex. råvaror, som ändrar säljarens kostnader, kan lätt identifieras av båda parter, och är därför en acceptabel grund för att ändra priserna. En ökning i efterfrågan är emellertid svår att identifiera och kan vara tillfällig, varför en prisändring är omotiverad. Problemet med opportunism i bilaterala relationer kan därför förklara varför man i ett stort antal empiriska undersökningar funnit stöd för påläggsprissättning och att efterfrågeförändringar, tvärt emot den ekonomiska läroboksmodellen, inte påverkar priserna på kort sikt.

Eftersom den bilaterala relationen kan liknas vid ett bilateralt monopol är det troligt att de båda parterna kan bestämma den för båda vinstmaximerande produktionsvolymen (se Figur 7:1). Men priset förblir i princip obestämt. Genom återkommande förhandlingar kan parterna bestämma priset. Samtidigt utgör dock prisförhandlingar en avsevärd transaktionskostnad, vilket innebär att priserna ändras relativt sällan.

Sammanfattningsvis kan vi ge följande prediktioner för prisflexibiliteten på industriella marknader. För det första kommer den att vara beroende av vilken typ av produkt som tillverkas. En dominerande andel av den svenska tillverkningsindustrins produkter är relativt heterogena och vi tror därför att en stor del av transaktionerna sker i bilaterala relationer. Prisflexibiliteten kommer där att vara liten. Av de prissättningshypoteser vi tidigare redogjorde för är det normalprishypotesen som ger minst flexibla priser på kort sikt. Prissättning enligt denna hypotes ger därför lägre transaktionskostnader.

## 11.4 Data och empiriska metoder

Den ansats som är vanligast i empiriska undersökningar av prissättningen är statistiska/ekonometriska tester av prisekvationer. Dessa tester görs vanligen med aggregerade tidsseriesdata för industrin. Man använder olika mått på kostnader samt approximationer för efterfrågan som exogena variabler.<sup>11</sup> Det är vanligt att man finner att efterfrågeöverskott inte signifikant påverkar priserna även om efterfrågan indirekt kan göra det genom att påverka kostnaderna.<sup>12</sup>

De ekonometriska studierna bortser dessutom från transaktionskostnader. En anledning till det är bristen på data. För att kunna undersöka transaktionskostnadernas och kontraktens betydelse för prisflexibiliteten har en enkät- och intervjuundersökning i den svenska tillverkningsindustrin genomförts (Assarsson, 1989).

Undersökningen gjordes under hösten 1985 och våren 1986, då det var högkonjunktur i den svenska ekonomin. Ett slumpmässigt urval drogs som omfattade 63 företag, dock endast företag med minst 50 årsanställda.<sup>13</sup> Frågornas inriktning kan kategoriseras på följande sätt:

1. Mått på prisflexibilitet.
2. Typen av produkt, t.ex. om det gäller en homogen, standardiserad produkt eller en heterogen, kundanpassad produkt.

3. Transaktionskostnader.
4. Kontrakts- och kontrollfunktioner.
5. Traditionella variabler.

Databasen består av drygt 40 variabler.<sup>14</sup> Den första kategorin, mått på prisflexibilitet, består av två variabler varav den ena är *antalet prisändringar* per år och avser transaktionspriserna (till skillnad från listpriserna). Den andra variabeln är ett subjektivt mått som karakteriserar företagens prissättning som *flexibel eller långsam*. Den senare variabeln baseras på en bedömning av enkät- och intervju svaren, där företagen fått ange anledningen till att man ändrar priserna, huruvida man sätter priserna vid bestämda tidpunkter samt hur lång tid det tar från det att t.ex. en kostnadsförändring inträffat till det att man ändrar priset. Anledningen till att den senare variabeln användes var att den förra variabeln, "antalet prisändringar per år", kan misstänkas bero på variabiliteten i företagens kostnader och således inte på ett adekvat sätt speglar prisflexibiliteten. Ett företag med mycket variabla kostnader som ändrar priset, säg, två gånger per år kan ju ha mindre flexibla priser än ett företag som ändrar priset endast en gång om året, men har små variationer i kostnaderna.

De direkta kostnaderna för prissättningen, varaktigheten i kundförbindelserna, distributionsmetoden (försäljning från lager eller via kundorder), förekomsten av förhandlingar, typen av kontrakt, förekomsten av indexering, typen av kunder samt förändringen i graden av osäkerhet är variabler som tillhör den tredje och fjärde kategorin. Den femte kategorin, traditionella variabler, består av storleken på företaget (räknat i antalet årsanställda), konkurrensförhållanden, exportandelen i försäljningen, efterfrågans priselasticitet och några olika kostnadsvariabler.

Några av variablerna kräver en närmare förklaring. Typen av kontrakt skiljer mellan ett detaljerat skriftligt kontrakt, som specificerar villkor mellan parterna, och ett mera ofullständigt, kanske muntligt, kontrakt där villkoren är mera underförstådda.

Prissättningskostnaderna har karakteriserats som "låga" eller "höga". Denna karaktäristik bygger på en bedömning som baserats på intervjuerna med företagen, som angav vilken typ av kostnader som avsågs, t.ex.. kostnader för framtagning av nya prislistor, tryckning av katalog, o.dyl. Företagets egen uppfattning samt dess karaktäristik av kostnaderna låg sedan till grund för bedömningen "låga" respektive "höga" prissättningskostnader.

Typen av kunder avser försäljningens placering i förädlingskedjan. Här skiljer vi på om man säljer till andra industriföretag, grossister, detaljister eller till hushåll. Vi skiljer på företag som kalkylerar med förväntade (budgeterade) kostnader och företag som använder historiska eller aktuella kostnader i prissättningen. De senare kan antas ha en långsammare, tidsfördröjd prisanpassning.<sup>15</sup>

## 11.5 De empiriska resultaten

Den empiriska analysen består av två delar. Den första delen är en genomgång av data av deskriptiv karaktär och baseras på frekvensberäkningar och korstabelleringar för de olika variablerna. Den andra delen består av ekonometrisk analys. Där undersöker vi om de ekonometriskt estimerade parametrarna är konsistenta med prediktionerna från transaktionskostnadsteorin.

### *11.5.1 Deskriptiv statistik*

Det genomsnittliga antalet årsanställda i urvalet är 948 och det totala antalet således drygt 45 000 personer. Det svarar mot cirka 5 procent av det totala antalet anställda inom tillverkningsindustrin. Elva av företagen har mer än 1 500 anställda och två tredjedelar har mindre än 500 anställda. Den genomsnittliga exportandelen av försäljningsvärdet är 38 procent medan den genomsnittliga marknadsandelen på hemmamarknaden är 39 procent. Urvalet domineras alltså av företag med relativt stor betydelse på hemmamarknaden. Fyra av företagen har ingen export.<sup>16</sup>

Elva av företagen bedöms ha flexibla priser, dvs. ändrar priserna relativt snabbt då kostnader eller efterfrågan förändras. Tre av fyra företag ändrar priserna högst två gånger om året och vart tredje företag endast en gång per år. Hälften av företagen ändrar priserna vid bestämda tidpunkter. Man kan således konstatera att företagens priser är trögrörliga, eftersom såväl kostnader som efterfrågan förändras utan att man ändrar priset.

Undersökningen visar att både råvarupriser och löner (per timme) är mer flexibla än priserna på industriprodukter.<sup>17</sup> På grund av olika prestationslönesystem är lönerna känsliga för efterfrågevariationer. I mer än 80 procent av företagen påverkas lönekostnaderna omedelbart av kortsiktiga förändringar i efterfrågan och kapacitetsutnyttjande.<sup>18</sup> Nästan tre av fyra företag med sådan flexibilitet i lönerna ändrar dock priserna högst två gånger om året.

Företagen i urvalet är i de flesta fall företag i bilaterala relationer, med långsiktiga implicita kontrakt. Endast två av företagen har kundförbindelser som normalt varar mindre än två år. Många företag anger att deras kundförbindelser varat i mer än tio år. Trettionio av företagen förhandlar med kunderna om priset. Fem av företagen som inte förhandlar om priset har flexibla priser. Något mer än hälften av företagen säljer från lager. Som Blinder (1982) har visat, kan lager fungera som ett medel för intertemporal spekulation, på så sätt att priserna kan hållas fasta under perioder med temporära utbudsöverskott, om de åter förväntas stiga till normal nivå. I transaktionskostnadstermer kan lager också ses som ett sätt för säljaren att säkra leveranser i långsiktiga relationer, vilket innebär lägre transaktionskostnader för kunderna. Endast ett av de elva företagen med flexibel prissättning sålde från lager, vilket således är konsistent med både Blinders modell och kontraktsteorin.

Företagen beskrev också den typ av kontrakt som användes. Kontrakten indelades i ofullständiga, implicita respektive explicita kontrakt. De förra innebär att en order effektueras med ett muntligt avtal eller en enkel orderbekräftelse eller att man helt enkelt levererar efter kundens produktionsplaner. Två tredjedelar av företagen med flexibla priser använde explicita kontrakt medan förhållandet var det omvända för företag med trögrörliga priser. Mer än 70 procent av dessa företag använde implicita kontrakt.

Företagen kan reducera transaktionskostnaderna genom att minska antalet transaktioner, t.ex. genom att använda kvantitetsrabatter. Fyrtio av företagen använde någon form av kvantitetsrabatt, antingen baserad på förväntad ordervolym eller som en rabatt i efterhand baserad på tidigare order. Den flitiga användningen av kvantitetsrabatter kan förklara varför en ökad efterfrågan kan sänka priset.<sup>19</sup>

Enligt transaktionskostnadsteorin är det normalprishypotesen som är den mest troliga prissättningsproceduren i företag i bilaterala relationer. Endast tre av företagen baserade sina styckkostnadskalkyler på faktiska eller historiska kvantiteter, medan övriga företag utgick från förväntad (budgeterad) kvantitet. Denna volym kan ju tolkas som normal kapacitet. Normal kapacitet innebär också att företagen arbetar med mindre än fullt kapacitetsutnyttjande. Alla utom ett företag i undersökningen anger att deras genomsnittskostnader faller vid en produktionsökning.<sup>20</sup> Denna bild av prissättningsrutinerna i företagen stämmer väl med prissättning efter nor-



malprishypotesen, som utgår från att företagen vid normalt kapacitetsutnyttjande har en reservkapacitet.

Slutligen uppger de flesta företagen att man inte på något grundläggande sätt har förändrat metoderna för prissättning under de senaste 15 åren. 19 företag anger att man förändrat prissättningsrutinerna. Därav anger sju företag att kalkyleringen av kostnaderna numera är mer noggrann än tidigare, samt att prissättningsbesluten fått en högre dignitet.

#### 11.5.2 Ekonometrisk dataanalys

Ett problem med de ekonometriska beräkningarna är att vi tvingas använda approximationer i form av dikotoma variabler, som antar värdet 0 eller 1, t.ex. för att ange om företaget förhandlar om priset eller inte. Transaktionskostnadsteorin testas sedan genom att de estimerade parametrarnas tecken jämförs med transaktionskostnadsteoriens prediktioner.<sup>21</sup>

För den dikotoma variabeln "snabb eller långsam anpassning" används *probit-modellen* och minsta kvadrat-metoden används för den kontinuerliga variabeln "antalet prisändringar per år".<sup>22</sup> I Tabell 11:1 kan vi se resultaten från estimeringen av modellen där beroende variabeln är "snabb" eller "långsam" prisanpassning. De oberoende variablerna framgår av tabellen. I estimeringen av probit-modellen var prediktionerna rätt för 45 av de 48 företagen.<sup>23</sup> Modellen ger bra prediktioner inom urvalet. Samtliga skattade parametrar i modellen hade dessutom rätt tecken. Däremot var inte alla parametrar statistiskt signifikanta.<sup>24</sup>

I Tabell 11:1 ser vi att företag som har försäljning från lager, förhandlar om priset, har låg efterfrågeelasticitet, använder mängdrabatter och huvudsakligen säljer till andra industriföretag har långsam prisanpassning. Företag som har priserna knutna till någon form av indextal och som ändrar priserna på grund av någon annan faktor än kostnadsförändringar har snabb prisanpassning. Företag som säljer från lager och företag som förhandlar med kunderna om priset har en kontrakt- och kundstruktur som svarar mot de bilaterala relationerna och har därför en långsam prisanpassning. Företag som använder mängdrabatter gör detta därför att kunden vet att stora volymer innebär kostnadsbesparingar för säljaren. I de förhandlingar som förekommer tar man hänsyn till detta. Även här är det alltså fråga om långsam prisanpassning.<sup>25</sup>

När det gäller efterfrågans priselasticitet är tolkningen av resultatet något mera problematiskt. För företag som förhandlar om priset är ju efter-

Tabell 11:1. *Resultat från estimation av probit-modell*

| <i>Prisanpassning:</i>                                       | <i>Snabb</i> | <i>Långsam</i> |
|--------------------------------------------------------------|--------------|----------------|
| Försäljning via kundorder                                    | x            |                |
| Försäljning från lager                                       |              | x              |
| Stor exportandel                                             |              | x              |
| Förhandlingar om priset                                      |              | x              |
| Efterfrågans priselasticitet låg                             |              | x              |
| Mängdrabatter                                                |              | x              |
| Industrieföretag som kunder                                  |              | x              |
| Konsumenter som kunder                                       | x            |                |
| Ökad osäkerhet under senare år                               | x            |                |
| Priserna knutna till index                                   | x            |                |
| Priserna ändras på grund av annat än<br>kostnadsförändringar | x            |                |

frågeelasticiteten ej tillämplig. Vi kan emellertid tolka resultatet på följande sätt. Företag i bilaterala relationer har ofta en speciellt utformad produkt som vänder sig till speciella kundkategorier. För sådana produkter är efterfrågeelasticiteten lägre än för mer standardiserade produkter. Stora prisändringar ger därför små utslag i efterfrågan på kort sikt, men kan ge större utslag på längre sikt genom att kunderna kan anpassa sig och söka nya leverantörer.

Vi ser också att företag som säljer till senare led i förädlingskedjan har en snabbare prisanpassning, vilket torde återspegla de lägre transaktionskostnader som finns i sådana kundförbindelser. Att indexering är ett sätt att uppnå snabbare prisanpassning bekräftas här. Vi kan emellertid notera att bland de fem företag som använder indexering, finns två företag som ändå ändrar priserna relativt sällan (1 respektive 2 gånger per år). Även om indexering innebär att priserna kan ändras ofta sätter företaget ett värde i att priserna är stabila.

Knappt hälften av företagen anger att de upplevt en ökad osäkerhet i kostnader, priser och efterfrågan under de senaste 15 åren. Av dessa företag har hälften under samma period ändrat metoderna för prissättning, varav i sin tur hälften är företag med snabb prisanpassning. Det finns därför en indikation på att den ökade ekonomiska turbulensen under 1970-talet gjor-

de att vissa företag ökade flexibiliteten för att kunna möta en ökad variabilitet i kostnader, efterfrågan och priser.<sup>26</sup>

Ovanstående resultat bygger på estimeringar med den subjektiva variabeln "snabb eller långsam prisanpassning". Resultatet från beräkningar för den andra beroende variabeln, "antalet prisändringar per år" återfinns vi i Tabell 11:2.

Tabell 11:2. Resultat från estimering med minsta kvadrat-metod

| <i>Prisanpassning:</i>                                     | <i>Snabb</i> | <i>Långsam</i> |
|------------------------------------------------------------|--------------|----------------|
| Höga transaktionskostnader                                 |              | x              |
| Stor exportandel                                           |              | x              |
| Ett fåtal konkurrenter                                     |              | x              |
| Stor marknadsandel                                         | x            |                |
| Snabb löneanpassning                                       |              | x              |
| Företag i tillväxt                                         |              | x              |
| Högt kapacitetsutnyttjande                                 | x            |                |
| Mängdrabatt                                                | x            |                |
| Olika prissättning på hemma-<br>respektive exportmarknad   |              | x              |
| Höga prissättningskostnader                                |              | x              |
| Priserna sätts vid bestämda tidpunkter                     | x            |                |
| Priset påverkat av prisreglering                           | x            |                |
| Kollektiva prestationslöner                                | x            |                |
| Ökad osäkerhet under senare år                             | x            |                |
| Prissättningsmetoderna har ändrats<br>under senare år      | x            |                |
| Endast rörliga kostnader grund för<br>prissättningen       |              | x              |
| Förväntade kostnader grund för<br>prissättningen           |              | x              |
| Förväntad produktionsvolym grund för<br>prissättningen     |              | x              |
| Efterfrågan påverkar priserna                              | x            |                |
| Priserna ändras endast på grund av<br>kostnadsförändringar |              | x              |

Vi kan även här konstatera att modellen förklarar antalet årliga prisändringar relativt väl.<sup>27</sup> Till skillnad från estimeringen med probit-modellen är alla parametrar statistiskt signifikanta. Av probit-modellens nio oberoende variabler var fyra inkluderade här.

Eftersom man kan misstänka att flera av de oberoende variablerna fångar upp samma sak (transaktionskostnader) har vi här använt metoden med "principal components". Denna metod innebär att man bildar nya variabler, som är linjära kombinationer av de variabler som man tror fångar upp samma sak. I det här fallet bildar vi två transaktionskostnadsvariabler. Dessa två variabler förklarade drygt 90 procent av variansen i variablerna "kundrelationernas varaktighet", "distributionssättet", "typen av kontrakt eller avtal", "produktens anpassning till kunden", "produktens tekniska karaktär" samt "antalet kunder per produkt". De på detta sätt genererade transaktionskostnadsvariablerna var statistiskt signifikanta och hade rätt förväntat tecken, dvs. visade att höga transaktionskostnader ger upphov till lägre prisflexibilitet.

Av modellens 21 skattade parametrar hade två tredjedelar rätt förväntade tecken, medan några hade felaktiga tecken. I tabell 2 har vi sammanfattat resultaten av skattningen. Som vi ser innebär höga prissättningskostnader att prisanpassningen är långsam. Företagen har fått ange hur man går till väga då man ändrar priset och gett en bedömning av huruvida prissättningskostnaderna är höga eller låga. Resultaten visar att företag med höga transaktionskostnader har en långsam prisanpassning.

Vi ser här också att efterfrågan och kapacitetsutnyttjande har en effekt på priserna i vissa företag. Således är prisflexibiliteten större i företag som ändrar priserna på grund av efterfrågevariationer, men mindre i företag som anger att prissättningen är helt kostnadsbaserad. Effekten av kapacitetsutnyttjandet har här beräknats med hänsyn till genomsnittskostnadernas känslighet för efterfrågevariationer. Företag med låg känslighet antas ha ett högre kapacitetsutnyttjande och dessa företag har mer flexibla priser. Företag som endast använder de rörliga kostnaderna som grund för prissättningen har mindre flexibla priser än företag som använder fullkostnadsprissättning. Vi finner även att företag med ett fåtal konkurrenter har en långsam prisanpassning, varför resultaten är konsistenta med uppfattningen att ökad konkurrens ger mer flexibla priser.

Företag som upplevt en ökad osäkerhet, samt företag som ändrat metoderna för prissättning under de senaste åren har mer flexibla priser. Det

finns således även här en indikation på att företag på marginalen blir mer flexibla då variansen i priser, kostnader och efterfrågan ökar. Detta kan också innebära att ekonomin blir mer inflationskänslig, ett resultat som är konsistent med kontraktsteorin.<sup>28</sup>

Liksom i estimeringen av probit-modellen, finner vi här att företag med stor exportandel har långsam prisanpassning. Detta kan förefalla något förvånande, eftersom man vanligen uppfattar företagen på exportmarknaderna som pristagare<sup>29</sup> med helt flexibla priser. Företagen förklarar detta beteende med att de har sämre information om förhållandena på exportmarknaderna. På grund av att denna information innehåller mera brus än informationen på hemmamarknaden väljer man en försiktigare prispolitik med mindre flexibla priser på exportmarknaderna. Som vi sett i kapitel 7 säljer industrier som papper och massa till ett fåtal kunder till långa kontrakt, speciellt på Europamarknaden, vilket kan förklara varför skillnaden mellan inhemsk försäljning och export kanske inte är så stor.

## 11.6 Slutsatser

Intervjustudien baserades på ett slumpmässigt urval om 48 svenska tillverkningsföretag, som tillsammans svarar för ca 5 procent av den totala sysselsättningen inom tillverkningsindustrin. Även om detta är ett relativt litet urval finns det ett antal intressanta slutsatser vi kan dra från de empiriska resultaten. Vi sammanfattar dessa i sju punkter:

- 1) Prisflexibiliteten är starkt beroende av företagens transaktionskostnader, representerade av företagens kundförbindelser, kontrakts- och förhandlingskostnader.
- 2) Priserna är inte flexibla inom loppet av ett år.
- 3) (Tim)lönerna är på kort sikt mer flexibla än priserna.
- 4) Priserna kan kortsiktigt vara motcykliska, dvs. sjunker då efterfrågan ökar.
- 5) Företagens genomsnittskostnader (totalkostnaden per producerad enhet) är motcykliska i nästan samtliga företag.
- 6) Den ökade makroekonomiska turbulensen under 1970-talet har inte förändrat företagens prissättningsmetoder i någon entydig riktning.
- 7) Exportpriserna är mindre flexibla än priserna på hemmamarknaden.

De empiriska resultaten visar således att transaktionskostnader och företagens val av kontrakts- och kontroll- eller styrfunktioner har stor betydelse för företagens prissättningsbeslut. Företag som producerar heterogena produkter har höga transaktionskostnader och gör organisatoriskt sina transaktioner i bilaterala relationer. Priset är en känslig variabel vars förändring bestäms av implicita normer som innebär att priset kortsiktigt är trögrörligt. Prissättning enligt normalprishypotesen, som kortsiktigt stabiliserar priserna, är en prissättningsregel som gynnar den bilaterala relationen och säkerställer en rimlig del av den tillgängliga kvasiräntan för köpare respektive säljare.

Priserna fungerar i en marknadsekonomi som ett signalsystem, som överför resurser mellan olika sektorer i ekonomin. Trögrörliga priser innebär att sådan överföring går mindre snabbt och är därför en indikation på lägre effektivitet. Å andra sidan kan trögrörlighet främja effektiviteten, så tillvida att ekonomiskt önskvärda transaktionsspecifika investeringar kan göras. En viss trögrörlighet är önskvärd trots att prissignalerna därmed fördröjs. Vår undersökning visar att de transaktionsspecifika investeringarna, manifesterade i långsiktiga kundförbindelser och gemensam produktutveckling, är ekonomiskt värdefulla och betydelsefulla för företagens prissättning.

Våra resultat är konsistenta med ett antal andra undersökningar. Således visar Calmfors och Herin (1979), Forslund och Lind (1984) samt SPK (1987) att en huvudsakligen kostnadsbaserad prissättning är mycket vanlig i den svenska industrin och att detta inte bara gäller skyddade sektorer utan även export- och importkonkurrerande industri.

Carlton (1986) visar att trögrörliga priser är vanliga även i amerikanska tillverkningsföretag och att priserna kan vara oförändrade under lång tid. Carlton visar också att priserna är mindre flexibla i konkurrensutsatta företag, ett resultat som är konsistent med resultaten i vår undersökning. Carlton finner emellertid även att företag med långvariga kundförbindelser har mer flexibla priser. Det senare resultatet är förvånande och stämmer inte överens med vare sig transaktionskostnadsteorin eller de empiriska resultaten i vår intervjuundersökning.

Att lönerna är mer flexibla än priserna över konjunkturcykeln är kanske ett för många förvånande resultat. Men belägg för detta finns även i andra länder. Gordon (1983) visar att detta varit fallet under vissa perioder i Japan och USA. Blanchard (1986) har använt en tidsseriemodell liknande den

som används i vår undersökning och finner att lönerna är betydligt mer flexibla än priserna under 1970- och 80-talen i USA. Transaktionskostnaderna är höga både på arbets- och produktmarknader. Men för arbetskraften har man lyckats hitta ett flexibelt system, ackords- eller prestationslöner, som ger flexibilitet i lönerna till en låg kostnad. Motsvarande mekanism finns inte på prissidan. Försök med indexeringsstrukturer bland annat på att man oftast inte hittar index som på ett adekvat sätt beskriver förändringarna.

## Noter

<sup>1</sup> För en mer utförlig analys av industriell prisbildning och redovisning av empiriska resultat och metoder hänvisas till Assarsson (1989).

<sup>2</sup> Hay och Morris (1979) ger en bra sammanfattning av framför allt ett stort antal empiriska undersökningar på 1950- och 1960-talen.

<sup>3</sup> Mankiw (1985) visar att även mycket små priströgheter kan orsaka kraftiga konjunktursvängningar.

<sup>4</sup> Gordon (1981, 1983).

<sup>5</sup> Rushdy och Lund (1967), Stigler och Kindahl (1970) och McCallum (1970) har funnit stöd för marknadshypotesen, Hall och Hitch (1939), Neild (1963), Shultze och Tryon (1965), Gordon (1975) och Coutts, Godley och Nordhaus (1978) för normalprishypotesen, medan Means (1935), Kaplan, et. al. (1958), Eckstein (1964), Eckstein och Fromm (1968) och Eckstein och Wyss (1972) funnit stöd för vinstmålsättningshypotesen.

<sup>6</sup> Se Sheshinsky och Weiss (1977) som visar att prissättande, vinstmaximerande företag med prissättningskostnader har temporärt fasta priser under inflation.

<sup>7</sup> Detta exempel har vi valt med hänsyn till att prisbildningen är olika för mer eller mindre heterogena produkter. Assarsson (1987) visar att industripriserna i Väst-tyskland är mer trögrörliga för investeringsvaror än för mer råvarubetonade varor.

<sup>8</sup> Transaktioner med arbetskraft kan analyseras på ett analogt sätt. Se Doeringer och Piore (1971), Williamson, Wachter och Harris (1975) och Mayers och Thaler (1979).

<sup>9</sup> Set.ex. Macaulay (1963), som också menar att bildandet av normer och etik i dylika transaktioner kan ses som en del av investeringen.

<sup>10</sup> Detta är jämförbart med behovet av "hårda data" i redovisningen, se 5.4.3.

<sup>11</sup> Med exogena variabler avses variabler som är bestämda utanför modellen. I det här fallet avses variabler som företaget inte direkt kan kontrollera, dvs. priserna på företagets insatsvaror.

<sup>12</sup> Sådana ekonometriska tester har emellertid kritiserats, bland annat på statistiska

grunder. Se t.ex. Sims (1980), som menar att antagandena om att löner och efterfrågan är exogena starkt kan ifrågasättas. Det finns även problem med måtten på kostnader och efterfrågan, som dessutom kan samvariera, så att de statistiska testerna blir missvisande.

<sup>13</sup> Begränsningen till företag med mer än 50 anställda gjordes huvudsakligen för att begränsa bortfallet, eftersom man kan misstänka att små företag är mindre benägna att svara på enkäter. Urvalet vägdes med hänsyn till storleken på företagen, så att sannolikheten för att dras var proportionell mot antalet årsanställda i företaget. 48 av företagen fullföljde såväl enkät som intervju, varför bortfallet blev 24 procent. Det är ett relativt stort bortfall, vilket förklaras av typen av frågor och av att såväl enkäter som intervjuer var tidskrävande. Enkätformuläret omfattade 27 frågor. Intervjun hade ungefär samma omfattning. Alla företag som besvarade enkäten deltog även i intervjun.

<sup>14</sup> För en variabelförteckning, se Assarsson (1989).

<sup>15</sup> Om efterfrågan påverkar priserna via kostnaderna sker det i det senare fallet med tidsfördröjning.

<sup>16</sup> Företagen i bortfallet har något färre antal anställda, i genomsnitt 569. Bland deltagande företagen finns en svag tendens till en större prisflexibilitet i större företag. Företag med flexibla priser kan därför vara något överrepresenterade i urvalet.

<sup>17</sup> Om företaget använder prestationslöner, t.ex. ackord, kommer lönen per producerad enhet inte att förändras över konjunkturcykeln. Ett undantag är vid en kraftig lågkonjunktur. Det finns nämligen i de flesta avtal en nedre gräns under vilken timlönen inte sjunker. Kommer man under denna gräns vid en lågkonjunktur kan lönen per producerad enhet stiga. Om timlönerna i stället är fasta, finns en tendens till att lönen per producerad enhet blir motcyklisk, dvs. lönen sjunker (kortsiktigt) under högkonjunkturen.

<sup>18</sup> Jfr dock vad som sägs om den långsiktiga lönebildningen i kapitel 9.

<sup>19</sup> Se även Forslund och Lindh (1984), som fann att efterfrågeöverskott medförde sänkta priser i vissa sektorer av den svenska industrin.

<sup>20</sup> I genomsnitt faller genomsnittskostnaderna med 4 procent vid en 10-procentig ökning av produktionsvolymen. Vi bör då observera att undersökningen gjordes under en högkonjunktur. Enligt traditionell teori är det då inte troligt att samtliga företag har fallande totala styckkostnader. För en monopolist är styckkostnaden fallande eller stigande beroende på förhållandet mellan marknadens storlek och storleken på den optimala anläggningsstorleken, se Koutsoyiannis (1975), s. 174–183.

<sup>21</sup> I den ekonometriska analysen har vi antagit ett linjärt samband mellan graden av prisflexibilitet och de oberoende variablerna. Eftersom vi här använder tvärsnittsdata är det rimligt att anta att transaktionskostnadsvariablerna och de övriga variablerna är givna för företaget på kort sikt, varför de behandlas som exogena i den ekonometriska analysen.



<sup>22</sup> För en beskrivning av dessa metoder, se t.ex. Pindyck och Rubinfeld (1981).

<sup>23</sup> Probit-modellen ger sannolikhetsvärden för modellens observationer och modellens prediktion är rätt om det predikterade sannolikhetsvärdet är större än 0,5. Av de tre företag som inte predikterades rätt hade två snabb prisanpassning och ett långsam prisanpassning. Det genomsnittliga sannolikhetsvärdet var 0,88 för hela urvalet, dock något lägre för företag med snabb prisanpassning, 0,81.

<sup>24</sup> På femprocentsnivån av t-fördelningen.

<sup>25</sup> Observera att mängdrabatterna oftast är utformade så att de inte ändrar priset under året. Kunder som erhåller mängdrabatt handlar därför till ett eller kanske två priser per år, beroende på hur ofta priserna ändras.

<sup>26</sup> En sådan ökad flexibilitet kan göra att ekonomin blir mer inflationsbenägen då olika typer av chocker inträffar.

<sup>27</sup> Den multipla korrelationskoefficienten,  $r^2 = 0,87$ .

<sup>28</sup> För en analys i samma riktning, se Okun (1975, 1981) och Wachter och Williamson (1978).

<sup>29</sup> Jämför t.ex. med EFO-modellens antagande om den konkurrensutsatta sektorn som pristagare på världsmarknaden; se Edgren, Faxén och Odhner (1973).

## 12. *Distributionsledet*

### 12.1 Konsumentmarknaderna

Många konsumtionsvaror är standardiserade både vad gäller produktens utseende, kvalitet och kontrakt. Typiskt är också att konkurrensen är relativt stor, eftersom antalet köpare och säljare av likvärdiga produkter är stort. Därmed skiljer sig omsättningen av konsumtionsvaror från många insatsvaror som ofta karaktäriseras av ett fåtal köpare och säljare (se kap. 7 och 11). Bindningarna mellan köpare och säljare är också svaga på konsumentmarknader. Mångåriga leveransavtal förekommer sällan. Däremot är det vanligt med serviceavtal och informella bindningar, t.ex. i form av märkeslojalitet.

En förklaring till uppkomsten av konkurrensmarknader för konsumtionsvaror är att det finns många köpare med enhetlig efterfrågan — kravet på individualiserade varor eller speciella villkor i kontrakten är inte framträdande. Därmed kan varuproduktionen ske i stora serier och stor-driftens fördelar utnyttjas. Men trots varornas likformighet och kontraktens standardisering är det inte självklart hur distributionen skall ske. Det finns ett spektrum av alternativ med mer eller mindre hård bindning mellan de olika leden. En möjlighet är att försäljningen sker via eget distributionsnät. En annan är att producenten säljer varorna direkt till oberoende detaljister utan förbehåll vad beträffar sortiment eller service. En tredje möjlighet är att binda upp detaljisten genom agenturer med ensamrätt för den som specialiserat sig på den aktuella produkten.

Rent allmänt beror lämpligheten av distributionsform på i vilken omfattning denna kan reducera transaktionskostnaderna. Produkterna skall nå ett stort antal konsumenter som har att välja mellan en mängd varor med

mer eller mindre olika kvaliteter och priser. Sökkostnaderna är därför stora — det gäller att nå ut med information till potentiella köpare. Kontroll- och trovärdighetsproblemen är också avsevärda; säljaren måste se till att kunden fullföljer betalningen och inte beter sig opportunistiskt. Kunden måste också övertygas om att varan eller tjänsten håller vad den lovar. Konsumenterna har motsvarande sök- och kontrollproblem; de måste akta sig så att de inte blir besvikna på de produkter de förvärvat.

Analysen av distributionsledet blir därför en studie av hur transaktionskostnaderna bemästras på konkurrensmarknader. I viss mån kan den offentliga rättsordningen och lagstiftning bidra till att begränsa sökkostnader och kontrollkostnader, t.ex. genom beivrandet av bedrägeri, men i huvudsak är det andra mekanismer som är avgörande för marknadens funktionsätt. Det är dessa mekanismer som i första hand intresserar oss. Först diskuteras hur trovärdighetsproblemet löses. Därefter går vi in på risk- och ansvarsfördelningen mellan köpare och säljare, efterföljt av en beskrivning av företagets val av distributionsform. Avslutningsvis behandlas några implikationer beträffande konkurrens- och konsumentlagstiftningen.

## 12.2 Trovärdigheten

### 12.2.1 Konsumenten

Hur skall köparna kunna förvissa sig om att de inte blir lurade av säljarna på en konkurrensmarknad där det inte finns några långsiktiga bindningar? Och hur skall säljarna förvissa sig om att de inte blir lurade? Med andra ord, hur löses trovärdighetsproblemet?

Som vi sett ovan, (3.4.) kan pant eller borgen användas för att skapa trovärdighet. Även om konsumenterna normalt inte behöver ställa något i *pant* när de handlar har liknande arrangemang stor betydelse. Regeln om *kontant betalning* innebär att konsumenten omgående fullgör sina förpliktelse redan när avtalet sluts. Vid betalning med check eller kreditkort görs viss kreditprövning. Inom vissa beloppsgränser borgar ofta kreditgivaren för betalningen.

Konsumenten kan ofta välja mellan kontant betalning eller betalning i efterhand. Vid betalning i efterhand fordras normalt någon form av säkerhet eller att kunden av annan anledning framstår som trovärdig och kapabel att fullfölja sina åtaganden. Ett krav kan t.ex. vara att kunden är känd

eller innehar fast anställning. Vid *avbetalningsköp* förbehåller sig säljaren äganderätten till varan till dess den är betald (8.3).

Priset är i regel lägre om betalningen sker i förskott. En förklaring till prisskillnaden är att säljaren genom snabb betalning får tillgång till likvida medel. Det är dock ingen tillräcklig förklaring (8.2.1). Om likvida medel kan erhållas i bank till samma ränta för köpare och säljare är det ur kostnadssynpunkt egalt när betalningen sker — prisskillnaden avspeglar rimligtvis räntekostnaden. Förklaringen är snarare att konsumenter som väljer fritt mellan många säljare inte är pålitliga. De kan avstå från att fullgöra sina skyldigheter utan konsekvenser, dels därför att de kan vända sig till annan säljare nästa gång varorna skall inhandlas och dels därför att det är kostsamt för företagen att driva in betalning. Betalning i efterskott gör därför säljaren osäker beträffande kundens vilja och möjlighet att betala. För att kompensera härför krävs en riskpremie. När konsumenten vet med sig att den kommer att betala är det därför en fördel att betala kontant. Betalningen i förskott är alltså en sorts pant som eliminerar denna osäkerhet.<sup>1</sup>

En ytterligare effekt av betalning i förskott är att *tolkningsfördelen* ligger hos säljaren. Vid betalning i efterskott ligger tolkningsfördelen vid eventuell konflikt hos köparen.<sup>2</sup> Om konsumenten betalar i efterskott och är missnöjd kan denne hålla inne betalningen tills varan är i fullgott skick, göra avdrag på priset eller lämna tillbaka varan, förmodligen utan att det lönar sig för säljaren att göra något åt det. Ges å andra sidan säljaren tolkningsfördelen har denne möjlighet att vara försumlig och bedräglig. Visserligen kan konsumenten vända sig till rättsliga instanser och klaga, men det är kostsamt och tidskrävande.

### 12.2.2 Säljarsidan

Kontantbetalningen bidrar alltså till att lösa problemet med konsumentens trovärdighet. Men hur skall säljarsidan etablera trovärdighet? För att konsumenten skall kunna överlåta tolkningsfördelen på säljaren måste denne vara pålitlig. En metod är att bygga upp goodwill eller att etablera ett varumärke.

Antag t.ex. att en nystartad restaurang skapar sig ett gott namn genom att servera god mat och ge god service till lågt pris. Lönsamheten blir härigenom låg den första tiden, men efter hand som informationen sprider sig kommer kunderna. Därmed kan priserna också höjas så att verksamheten går ihop. Gästerna kan gå till restaurangen förvissade om att ifall de blir

missnöjda så kommer de att kompenseras genom t.ex. ny mat, något extra eller en nedsatt nota.

I uttrycket "kunden har alltid rätt" ligger att även kunder som ställer omotiverade krav skall tillgodoses. Det innebär att säljaren överlåter tolkningsfördelen till kunden. Notan betalas ju i efterskott. Anledningen till att säljarna går med på detta är sannolikt att nackdelen med missnöjda kunder som sprider dålig information (oberoende av om den är berättigad eller inte) är stor. Men en förutsättning för att goodwill skall fungera är att informationsspridningen är någorlunda korrekt, vilket i sin tur förutsätter att konsumenterna tillämpar normen att inte sprida felaktig information.<sup>3</sup> För företaget blir det speciellt viktigt att premiera dem som kommer tillbaka och som sprider positiv information. Vetskapen om detta gör att kunden kan ha fördel av att komma tillbaka upprepade gånger — det uppkommer en informell bindning mellan krögaren och dennes stamkund.

På en marknad där informationen sprids snabbt kan det medföra relativt låga kostnader för en restaurang att skaffa sig en kundkrets. Ligger företaget däremot i en stor stad kan det vara svårare. Speciella trovärdighetsproblem uppkommer om restaurangen ligger vid ett trafikstråk och således är beroende av gäster som kanske aldrig kommer tillbaka. Resenären räknar kanske heller inte med att få god service, eftersom kundens omdöme har liten betydelse för framtida försäljning. Detta skulle kunna medföra att maten utmed t.ex. motorvägar blir avsevärt sämre än på annat håll.

För att skapa trovärdighet i situationer som denna kan varumärket i stället knytas till en kedja med restauranger. Det finns en rad sådana restaurang- och hotellkedjor som resenären kan vända sig till. Men för att sådana kedjor skall vara trovärdiga måste kedjan internt lösa sina gratis-åkarproblem. Enskilda medlemmar kan nämligen vinna fördelar på en kedjas goodwill genom att leverera produkter med låg kvalitet, vilket drabbar alla inom kedjan (4.2.1). Kontrollen av medlemmarna i kedjan kan ske genom att medlemmarna åläggs restriktioner som upprätthålls på olika sätt. En möjlighet är att huvudorganisationen som innehar varumärket ställer upp regler om tillvägagångssätt och bistår med service och utbildning. Bindningen kan förstärkas genom *trovärdiga utfästelser* och *kvasi-integration*, t.ex. genom att huvudorganisationen äger lokalerna eller ger krediter till medlemmarna. Uteslutning är naturligtvis den definitiva sanktionsmöjligheten.

En extrem lösning är att vertikalt integrera distributionsledet. Ägaren

kontrollerar då hela vinstens disposition. Arbetsgivaren har ju också en långtgående kontroll av de anställda. Å andra sidan innebär ett vittförgrenat företag med exempelvis restauranger spritt över stora områden problem med administration och byråkrati. Geografisk divisionalisering, vinstdelning eller övergång till frivillig kedja med samverkande små företagare kan motverka detta och bidra till en ändamålsenlig kombination av storföretagets varumärke och småföretagandets fördelar.

Vinstmaximerande distributörer strävar efter att på effektivaste sätt uppnå trovärdighet. För exempelvis klockor gäller att garantin ofta är knuten till produkten. Det är speciellt viktigt om försäljningsstället saknar trovärdighet. Många vågar köpa en Citizen eller Seiko vid t.ex. en basar på Kanarieöarna, trots att butiken inte inger förtroende eller vid en flygplats som kunden kanske räknar med att aldrig återse. Klockor av okänt märke kan förmodligen inte säljas annat än till mycket låga priser på sådana marknader. I Sverige kan man däremot förtroendefullt gå exempelvis till "Stjärnurmakarna" och köpa en klocka av okänt märke, förutsatt att Stjärnurmakarna är en sammanslutning som inger förtroende.

Man kan också gå till Domus eller Ähléns och köpa en bra klocka av okänt märke. Anledningen är att vi kan lita på varuhuset. Domus satsar på "köptrygghet" och bytesrätt. Denna form av goodwill knuten till detaljhandeln är av stor betydelse och mycket vanlig. Finessen är att distributören med gott renommé gör ett primärt val för sina kunder. Denna köper in ett antal olika armbandsur, köksur och väckarklockor. Dessa väljs med hänsyn till pris och kvalitet och till vad som uppfattas som kundernas behov (2.7).

Blir kunderna missnöjda vänder de sig med rätta till affären (och inte till producenten) och klagar. I den mån varuhuset vill upprätthålla sitt renommé tvingas det ta hänsyn till kundernas önskemål. Det är därför inte ovanligt att de större varuhusen har speciella avdelningar där kunderna kan komma med reklamationer. Som storköpare har varuhuset goda möjligheter att påverka sina leverantörer. Det är därför rationellt att förtroendet knyts till distributören. Även en liten närbutik har som mellanled denna kontrollfunktion mellan producent och förbrukare. Butiken köper in frukt, grönsaker och en mängd andra artiklar. Kunderna för fram sina krav till detaljisten som får ta kostnaden om kvaliteten är oacceptabelt låg. Denna kommer i sin tur att påtala det för sin leverantör. Är denna en grossist får han tillrättavisa producenten, eller om bättring inte sker, vända sig till en annan leverantör.

## 12.3 Säljarens ansvar

Om konsumenten har riskaversion kan det vara fördelaktigt för denne att betala säljaren en "försäkringspremie" för dennes risktagande (3.2.2). Fördelen att en part agerar som försäkringsgivare är avhängig tillgången på externa försäkringsgivare. Finns det sådana som specialiserat sig på risken ifråga har dessa rimligtvis komparativa fördelar i riskbärandet.<sup>4</sup> Möjligheten att försäkra person- och saksador gör konsumenternas riskaversion till en underordnad fråga när det gäller ansvaret mellan köpare och säljare. Den möjliga förlusten utgör som regel värdet av den aktuella varan.

Därmed inte sagt att det saknar betydelse hur riskerna är placerade. Ansvaret för varans hållbarhet och funktionsduglighet måste regleras, dels för att parterna skall veta vad som gäller dem emellan när skada inträffar, dels därför att ansvarsplaceringen påverkar skadefrekvensen (3.2.3). Den ekonomiskt mest fördelaktiga ansvarsplaceringen är att skador som beror på produktionsfel skall ligga på säljaren (producenten). Det är ju denna part som kan påverka produktfelens omfattning och bäst kalkylera fördelarna av en säkrare produktion. På analogt sätt är det rimligt att brukaren ansvarar för skador till följd av förslitning.

Det är dock komplicerat att dra gränsen mellan produktfel, förslitning och missbruk. Efter hand som varan används påverkas skaderisken av omständigheter som står utanför producentens (säljarens) kontroll. Tar säljaren på sig ett långvarigt ansvar finns risken att det påverkar bruket av varan så att skaderisken ökar. Ju mindre användningen av varan påverkar risken att den går sönder desto längre kan det vara motiverat att utsträcka säljarens ansvar och vice versa. Första tiden efter leverans observeras normal relativt många fel. Dessa beror i huvudsak på fel som konsumenten inte råder över (förutsatt att denne läst instruktionsboken). Efter hand som varan brukas tillkommer skador och olyckor som mer eller mindre beror på hur varan brukas. Ofta kan det vara svårt att avgöra om skadan beror på varans kvalitet, bruket av varan eller yttre omständigheter som varken säljare eller köpare kontrollerar. Säljaren (producenten) kan främst påverka de "tidiga" skadorna. Det ger en förklaring till varför säljarens ansvar och reklamerationsrätten begränsas till en tid som är avpassad för att köparen skall ha möjlighet att observera produktfel.

Det kan förefalla vara i parternas intresse att säljarsidan också påtar sig ansvaret efter den första tiden, eftersom skadorna åtminstone delvis kan bero på produktfel. Hänsyn måste emellertid tas till att säljaransvar kan

leda till att konsumenterna blir oaktsamma med fler reklamationer som följd. Kostnaderna för själva reklamationen i form av varutransporter, kontroller och återbetalningar är också väsentliga. Vid långtgående garanti-förpliktelser måste dessa kostnader kalkyleras in i priset.

Detta hindrar inte att ett företag som lanserar en vara och påstår att den är av hög kvalitet kan vilja understryka detta med en långtgående garanti för att framstå som mer trovärdig. Men i och med att lanserandet av varan påverkar reklameringsrisken kan det framstå som väsentligt för säljaren att ha viss kontroll över varan, dels för att förebygga skador och dels för att kontrollera att konsumenten inte missbrukar varan. Det har ju också ett värde för konsumenten att säljaren garanterar varans driftsduglighet. Det ger en förklaring till varför märkesvaror med garantiåtaganden ofta är kombinerade med serviceåtaganden.<sup>5</sup>

## 12.4 Företagets val av distributionsform

Utifrån ovanstående kan vi sluta oss till vissa allmänna drag i företagens val av distributionskanaler. Ett alternativ för en producent är att avstå från att skapa egen goodwill knuten till varan och sälja den till en oberoende mellanhand för förmedling till konsumenterna. Det kan gälla stapelvaror, grönsaker, godis i lös vikt etc. I detta fall är det mellanhanden som får bygga upp ett renommé gentemot konsumenterna. Producentens relation koncentreras till mellanhanden, en relation som kan vara långvarig och byggd på ömsesidigt förtroende.<sup>6</sup>

Ofta kombineras försäljning via oberoende mellanled med någon form av varumärke knutet till varan. Förpackade varor har som regel ett varumärke som gör det möjligt att identifiera producenten eller annan part i tidigare led. Denna kombination av varumärke och goodwill knuten till detaljisten ger den missnöjde kunden möjlighet att kontrollera säljarsidan, dels genom klagomål hos detaljisten med hotet att välja en annan affär, dels genom möjligheten att välja andra produkter.

Ju mer heterogena varorna är desto mer fördelaktigt kan det vara att förstärka förtroendet för produkten i förhållande till mellanledet. Ett problem för producenten är emellertid att mellanledet kan bli gratisåkare på producentens reklam och garantiförbindelser. Varan får eventuellt "sälja sig själv" i butiken. För innehavaren av varumärket föreligger det därför ett intresse i att kontrollera detaljisten. Det kan ske genom exempelvis avtal om



att mellanledet inte får sälja konkurrenters produkter. Mellanledet kan med andra ord bli agent för varan.

Relationen mellan producenten och detaljisten kan också beskrivas som ett principal-agent-förhållande; mellanledet (agenten) är en företrädare för producenten (principalen) som gett mellanledet uppdraget att förmedla varan. Problemet består i att principalen inte direkt kan observera agentens beteende (3.5). Om t.ex. kunderna klagar är det svårt att veta om det är agenten (mellanledet) som har missbrukat sitt förtroende eller om klagomålet varit omotiverat. För att få möjlighet att observera och utvärdera mellanledets beteende utvecklas långtgående bindningar och relationer. Detta förklarar förekomsten av detaljister som långsiktigt begränsar sig till att sälja bestämda märken av bilar, kläder, köksmaskiner etc. Avtal om ensamrätt respektive agentur kan kombineras med andra kontroll- och styrmekanismer. Inom hotellbranschen, möbelbranschen och livsmedelsbranschen är det vanligt att återförsäljarna ansluter sig till kedjor.

I vissa tjänstesektorer är kvaliteten starkt beroende av genomförandet i det sista ledet. Det kan t.ex. gälla underredsbearbetning av bilar — ett dåligt utförande medför att bilen rostar i förtid. Samtidigt är det omöjligt för kunden att observera om behandlingen (exempelvis rengöring före besprutning) är den som utlovats. En långvarig relation mellan kunden och säljaren är inte tillräcklig för förtroende, eftersom de möts relativt sällan. Därför kan kontrollproblemet kanske lösas genom att kontrollen (och varumärket) läggs på en tidigare part i produktionsledet, t.ex. producenterna av underredsmassan. Denna part har god insikt i hur behandlingen rimligen bör genomföras och möjligheter att kontrollera det företag som underredsbearbetar bilarna. Kontrollen kan eventuellt regleras genom kontrakt där den som utför tjänsten förbinder sig att utföra denna enligt anvisningar utfärdade av varumärkets innehavare. Som vid kedjor kan revision, kreditgivning och hyresförhållanden fungera som trovärdiga utfästelser och kvasi-integration. Om varumärkesinnehavaren förbehåller sig rätten att säga upp avtalet har denne också *tolkningsfördel*. Tillsammans ger detta stora sanktionsmöjligheter.

*Franchising* är ett modernt namn för sådana bindningar. Franchisegivaren etablerar ett varumärke. Denne är därmed den självklara kontrollanten i likhet med entreprenören i det klassiska entreprenörsföretaget (4.2.2). Genom franchisegivarens möjligheter att ge direktiv och tolka avtalet mellan parterna blir likheterna mellan anställningsförhållande och franschiseta-

gande ganska stora. Det finns dock avsevärda skillnader. Franchisetagarens ersättning är normalt mer resultatberoende än den anställdes; franchisekontraktet innehåller normalt vinstdelning. En anställd är också mer detaljreglerad än en franchisetagare. En annan skillnad är att t.ex. uppsägningsvillkor mellan arbetsgivare och arbetstagare regleras genom kollektivavtal, vilket i viss mån begränsar arbetsgivarens rörelsefrihet. Franchisetagare saknar också den långtgående representation fackföreningarna står för (9.6).

Franchising kan också jämföras med det decentraliserade storföretaget med resultatstyrning och viss byråkratisk kontroll (5.2). En skillnad är förstås att franchisetagaren är egenföretagare och inte anställd. Utmärkande är att franchisetagarna ofta är små och geografiskt spridda. Franchising tillämpas t.ex. för underreddsbehandling, närbutiker och hamburgerbarer. Den geografiska spridningen kan förklara franchisetagarnas relativt stora självständighet. I övrigt förklaras utbredningen av franchising av varumärkesinnehavarens behov av kontroll av saluförande led, i kombination med smådriftsfördelar och decentraliserat beslutsfattande.<sup>7</sup>

## 12.5 Marknadsrättsliga implikationer

De samband som skisserats ovan kan förefalla självklara. Det innebär dock inte att de är väl etablerade och integrerade i teorier om handel och distribution.

### 12.5.1 Vertikala bindningar

I exempelvis den amerikanska anti-trustlagstiftningen har man förhållit sig negativ till "tying agreements". Vertikala bindningar har inte skiljt från horisontella bindningar (Fejö 1985, kap. 7). Horisontella bindningar kan minska konkurrensen mellan olika produkter vilket kan medföra monopolisering. Vertikala bindningar däremot ökar kontrollen och samordningen i olika led vid framställningen av samma produkt.<sup>8</sup>

Argument för vertikala bindningar som med skärpa förts fram först under senare år är, som vi ovan beskrivit, att den vertikala bindningen är en förutsättning för effektiv kontroll av varumärken och serviceförpliktelser (Klein & Saft, 1985). Konkurrensbegränsningen är inget större problem, eftersom konkurrensen mellan slutprodukterna kvarstår. I denna konkurrens intar den självpålagda interna kontrollen via formella och informella bindningar en viktig roll.

En annan invändning mot förbud mot vertikala bindningar såsom territoriella förbehåll och ensamrätter är att om sådana förbjuds kommer producenterna att kunna binda upp detaljledet i alla fall, i första hand genom uppköp. Om en producent integrerar hela försäljningsverksamheten åstadkoms den hårdaste bindning med försäljningsledet — en bindning som inte ifrågasätts. Ingen finner det anmärkningsvärt om ett företags försäljningsorganisation enbart säljer den egna produkten och inte konkurrenternas.

Frågan om vertikala restriktioner är aktuell inom EG. I ett uppmärksammat rättsfall från år 1964 förbjöd EG-kommissionen det tyska radio- och TV-företaget Grundigs avtal med en av sina återförsäljare i Frankrike. Ensamrätten för den franske återförsäljaren var kombinerad med ett förbud för denne att sälja apparaterna utanför sitt område. Agenten fick inte heller exportera apparaterna utanför Frankrike. Detta ansågs strida mot principen att EG skall vara ett frihandelsområde.

Anledningen till att Grundig, i likhet med många andra producenter med märkesvaror, valt att dela in återförsäljarnas marknader är förmodligen att de vill bibehålla ett visst mått av kontroll över agenturerna. Om t.ex. franska Grundig-apparater säljs i Italien till låga priser och utan serviceförpliktelser kan det skada Grundigs varumärke. Marknadsindelningen begränsar inte konkurrensen inom EG vare sig vad beträffar agenturer för radio- och TV-försäljning i allmänhet eller konkurrensen mellan olika radio- och TV-fabrikat.

Effekten av förbudet blev att Grundig och andra företag fick välja andra, mer accepterade, bindningar med återförsäljarna. Efter förbudet köpte Grundig följdriktigt upp agenturer i Frankrike och andra länder, medan konkurrenten Pioneer's valde att etablera helägda dotterbolag i olika EGländer. Hade de rättsliga instanserna insett att förbudets främsta effekt skulle bli en integration framåt så hade kanske utslaget blivit ett annat.

Svensk konkurrenslagstiftning är generellt anti-interventionistisk, åtminstone i jämförelse med den amerikanska (se Bernitz, 1986). Lagstiftarna har undvikit att ingripa mot förhållanden som ur allmän synpunkt förefaller ha både för- och nackdelar. När det gäller anbudskarteller och bruttoprissättning råder emellertid direkta förbud. Leveransvägran till följd av återförsäljarens prissättning, företagsform eller servicenivå tillåts inte heller. Att anbudskarteller mellan (horisontellt) konkurrerande anbudsgivare är olämpliga är uppenbart. Gemensamt anbudsförfarande sätter ju an-

budssystemet ur funktion. Däremot kan förbehåll om priser (bruttopriser) och service (leveransvägran) ges en klar ekonomisk motivering. Som vi ovan konstaterat ligger det ett allmänt intresse i att återförsäljare inte "gratisåker" på annans varumärke. Det finns heller ingen praktisk möjlighet att förhindra att tidigare led övar inflytande på prissättning, service eller företagsform. Lagen omfattar för övrigt inte kommissionärer eller handelsagenter och naturligtvis inte företag som säljer sin egen vara från en i rörelsen integrerad försäljningsavdelning.

### *12.5.2 Konsumentlagstiftningen*

Konsumentlagstiftningen under 1960- och 1970-talen tog för givet att konsumenten är svag gentemot en överlägsen säljarsida. Tanken var att offentliga institutioner behövs till konsumenternas skydd.<sup>9</sup> Visserligen förekommer bedrägligt beteende på marknader och många konsumenter blir lurade, men innan offentliga institutioner inrättas som komplement till marknadens egna är det av vikt att förstå hur distributionsledet begränsar sök-, kontrakts- och kontrollkostnader.

Hur kan miljardbelopp omsättas på varor och tjänster med svårbedömda egenskaper, oftast utan klagomål? Praktiskt taget utan statliga ingripanden kan konsumenterna handla varor till olika priser, passande de flesta smakriktningar och kvalitetskrav. Köptryggheten är i stort densamma i vilket västland konsumenterna än befinner sig, oberoende av hur konsumentlagstiftningen råkar se ut i respektive land.<sup>10</sup> Svaret är förmodligen att hela distributionssystemet är uppbyggt för att reducera sök-, kontrakts- och kontrollkostnaderna. Konsumenterna kontrolleras genom kontant betalning och etablerade kreditsystem. Säljarna kontrolleras genom att kunden väljer att upprepa gånger handla med part de känner, eller också utnyttjar de varumärken, facktidskrifter eller råd — från mer eller mindre upplysta vänner till experter. Många företag konkurrerar med kvalitet, trovärdighet och lojalitet, samtidigt som producenter och distributörer kontrollerar varandra med mer eller mindre sinnrika metoder. Ingrepp i marknaderna bör ses i ljuset härav.<sup>11</sup>

## Noter

<sup>1</sup> Se mer om betalningstillfällets betydelse i Faith och Tollison, 1981.

<sup>2</sup> Jämför pant med skiljedom. I det fallet finns det en utomstående som tolkar avtalets innebörd. Vid avsaknaden av extern part blir det ofta i praktiken den "som sitter på pengarna" som har fördelen av att tolka innebörden av uppgörelsen.

<sup>3</sup> En sådan norm är likvärdig normen "lika för lika" (jfr kap. 2), dvs. att om jag blir väl behandlad behandlar jag min motpart väl och vice versa.

<sup>4</sup> Vad gäller personskador täcks dessa i stor utsträckning av socialförsäkringar, vilka kan kompletteras med privata sjuk- och kapitalförsäkringar. Följdsador, t.ex. i form av brand, kan täckas av exempelvis hem- och fordonsförsäkringar. Det finns därför ingen uppenbar anledning att säljaren påtar sig dessa risker — kostnaden för konsumenten genom övervältringen på varans pris skulle med all sannolikhet överstiga det specialiserade försäkringsbolagets premie.

<sup>5</sup> Jfr vad som ovan sagts om hyra och serviceavtal (8.3). Om köparens reklameringsrätt utsträcks över tiden och säljaren åtar sig att se till att varan är i fullgott skick under hela livslängden liknar avtalet ett hyresavtal, med skillnaden att betalningen inte sker periodvis.

<sup>6</sup> Vi bortser ifrån mellanled som grossister.

<sup>7</sup> Franchising är dock inte fördelaktigt i alla situationer. Som vi noterat i 12.2.2 väljer t.ex. många restauranger att bygga upp egen goodwill. Det gäller speciellt om de vänder sig till en lokal marknad där informationen relativt lätt sprids mellan kunderna. Svårare är det för restauranger som ligger vid allfarvägarna och därför har kunder som sällan återkommer. Det är också dessa som tenderar att ansluta sig till kedjor och franchisingssystem.

<sup>8</sup> Att vertikala bindningar inte har samma effekter som monopolisering via horisontell integration har vi redan påtalat i 7.2.

<sup>9</sup> I t.ex. remissbehandlingen till konsumentköputredningens slutbetänkande hävdade LO, TCO och SACO-SR att reformarbetet skulle bygga på förutsättningen att konsumenten är i behov av stöd från samhällets sida. Näringslivets organisationer ville inte att konsumenterna definitionsmässigt skulle betraktas som svaga. Denna invändning har dock inte fått någon genomslagskraft.

<sup>10</sup> En annan brist i konsumentpolitiken är tron på att marknader lätt låter sig styras i önskvärd riktning genom lagstiftning. Ofta bortser man ifrån att marknaden avspeglar resultatet av köparens och säljares önskemål och resurser. Om en lag införs som lägger restriktioner på t.ex. de avtal som får slutas, avskaffar man inte parternas önskemål att handla med varandra och heller inte deras relativa styrka. Som regel finns det vägar förbi lagen för dem som så önskar. Konsekvensen härav kan bli fortsatt handel, men under större transaktionskostnader. Agenturerna i EG som integreras efter förbud är ett exempel på detta fenomen.

<sup>11</sup> Se mer om konsumentpolitiken i Skogh (1980) och Skogh och Samuelsson (1985).



# Litteratur

- Abraham, K.G. & Farber, H.S. (1987) "Job Duration, Seniority and Earnings", *American Economic Review*, Vol. 77, s. 278—297.
- Adlercreutz, A. (1979) *Svensk arbetsrätt*. 6:e uppl. AWE/Gebbers, Stockholm.
- Akerlof, G.A. & Main, B.G. (1981) "An Experience-Weighted Measure of Employment and Unemployment Durations", *American Economic Review*, Vol. 71, s. 1003—1011.
- Akerlof, G.A. & Yellen, J.L. (1985) "A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100, s. 823—838.
- Akerlof, G.A. & Yellen, J.L. (1986) (red) *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Alchian, A.A. (1965) "Some Economics of Property Rights", *Il Politico*, nr 4.
- Alchian, A.A. (1969) "Corporate Management and Property Rights", in *Economic Policy and the Regulation of Corporate Securities*, red. Henry Manne, American Enterprise, Washington.
- Alchian, A.A. & Demsetz, H. (1972) "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, december.
- Alchian, A.A. & Allen, W. (1974) (red), *University Economics*, 3:e uppl. red., Prentice/Hall International, London.
- Alchian, A.A., Crawford R.A. & Klein, B. (1978) "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, s. 297—326.
- Alvesson, M. (1989) *Ledning av kunskapsföretag*. Norstedts.

- Aoki, M. (1984) *The Cooperative Game Theory of the Firm*. Oxford University Press.
- Assarsson, B. (1987) "The Gradual Adjustment of Industrial Prices in Germany". Stencil, Nationalekonomiska institutionen, Lunds universitet.
- Assarsson, B. (1989) *Prisbildning på industriella marknader. En undersökning av prisflexibiliteten i den svenska tillverkningsindustrin*. SNS förlag, Stockholm.
- Attman, A. (1977) *LM Ericsson 100 år II*. LME.
- Axelrod, R. (1987) *Från konflikt till samverkan*. SNS förlag, Stockholm.
- Azariades, C. (1975) "Implicit Contracts and Underemployment Equilibria", *Journal of Political Economy*, Vol. 83, s. 1183—1202.
- Azariades, C. (1981) "Implicit Contracts and Related Topics: A Survey" i Z. Hornstein et.al. *The Economics of the Labour Market*, HMSO, London.
- Bagge, G. (1917) *Arbetslönens reglering genom sammanslutningar*. AB Nordiska Bokhandeln, Stockholm.
- Baily, M.N. (1974) "Wages and Unemployment under Uncertain Demand", *Review of Economic Studies*, Vol. 44, s. 37—50.
- Bain, J.S. (1968) *Industrial Organization*, John Wiley & Sons, Inc. New York.
- Baumol, W. (1958) "On the Theory of Oligopoly", *Economica*, augusti.
- Becker, G. (1964) *Human Capital*. Columbia University Press, New York.
- Berle, A.A. & Means, G. (1932) *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York.
- Bernitz, U. (1986) *Svensk Marknadsrätt*. Stiftelsen Juristförlaget. Stockholm.
- Bernitz, U. & Karnell, G. (1987) *Immaterialrätt*. 2:a uppl.
- Bishop, J. & Kang, S. (1984) "Why Do Employees Underinvest in On-the-Job Training?" i J. Bishop (red) *Hiring and Training Workers* Columbus, The National Center for Research in Vocational Education, Ohio.
- Bjuggren, P.O. (1980) "Efficiency and Transferability of Ownership Rights — Comparison Between the Capitalist Firm and the Socialist Firm", *Statsvetenskaplig Tidskrift*, nr 5.
- Bjuggren, P.O. (1985) *A Transaction Cost Approach to Vertical Integration: The Case of the Swedish Pulp and Paper Industry*, Lund Economic Studies, Lund.
- Bjuggren, P.O. (1987) "Ägande och effektivitet inom svensk läkemedelsindustri 1974—1985", Working Paper, Lund.
- Bjuggren, P.O. (1988 a) "Ownership and Efficiency in Companies Listed on Stockholm Stock Exchange 1985", Working Paper, Lund.
- Bjuggren, P.O. (1988 b) "Ägande och effektivitet inom svensk skogsindustri 1970—1984", ingår som kapitel 6 i *Expansion, avveckling och företagsvärde-*



- ring i svensk industri* — en studie i ägarformens betydelse för strukturomvandlingen, IUI.
- Bjuggren, P.O. (1988 c) "Organization of Swedish Pulpwood Transactions — An Analysis of Restrictions to Backward Integration", uppsats som presenterats vid konferensen *The Firm as a Nexus of Treaties* i Uppsala den 6—8 juni 1988.
- Björkegren (1988) "Svenska Handelsbankens intressen i svenskt näringsliv 1925 och 1945", opublicerad D-uppsats, Ekonomisk-historiska institutionen vid Uppsala Universitet, ht 1988.
- Blanchard, O.J. (1986) "Empirical Structural Evidence on Wages, Prices and Employment in the US", Working Paper Number 431, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology.
- Blinder, A. (1982) "Inventories and Sticky Prices: More on the Microfoundations of Macroeconomics", *American Economic Review*, Vol. 72, s. 334—338.
- Bork, R.H. (1954) "Vertical Integration and the Sherman Act: The Legal History of an Economic Misconception", *University of Chicago Law Review*, Vol. 22, s. 157—201.
- Brealey R. & Meyer S. (1984) *Corporate Finance*. McGraw-Hill, New York.
- Buchanan, J. (1975) *Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*. University of Chicago Press.
- Bull, C. (1987) "The Existence of Self-Enforcing Implicit Contracts", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102, s. 147—160.
- Burstein, M.L. (1960) "The economics of tie-in sales", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 42 februari, s. 68—73.
- Calmfors, L. & J. Herin, (1979) "Domestic and Foreign Price Influences: A Disaggregated Study of Sweden", i A. Lindbeck, red., *Inflation and Employment in Open Economies*, North-Holland.
- Cantor, R. (1988) "Work Effort and Contract Length", *Economica*, Vol. 55, s. 343—353.
- Carlton, D.W. (1986) "The Rigidity of Prices", *American Economic Review*, Vol. 76, s. 637—658.
- Carmichael, L. (1983) "Firm-specific Human Capital and Promotion Ladders", *Bell Journal of Economics*, Vol. 14, s. 251—258.
- Chandler, A.D. (1966) *Strategy and Structure*. Anchor Books Edition.
- Chandler, A.D. (1977) *The Visible Hand, The Managerial Revolution in American Business*. Belknap Press.

- Cheung, S. (1978) *The Myth of Social Cost*, The Institute of Economic Affairs, London.
- Coase, R. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol 4, s. 386—405.
- Coase, R. (1960) "The Problem of Social Costs", *The Journal of Law and Economics*, s. 1—44.
- Coutts, K., Godley W. & Nordhaus, W. (1978) *Industrial Pricing in the United Kingdom*, Cambridge University Press.
- Cubin, J. & D. Leech, (1983) "The Effect of Shareholding Dispersion on the Degree of Control in British Companies: Theory and Measurement", *Economic Journal*, juni.
- Cyert, R.M. & March, J.G. (1963) *A Behavioral Theory of the Firm*. Prentice-Hall.
- Dir. 1988:15, Kommittédirektiv till utredning om s.k. leasing av fast och lösgenom.
- Doeringer, P.B. & Piore, M. (1971) *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Mass.
- Donaldsson, G. (1984) *Managing Corporate Wealth*. Preaeger.
- Dorsey, S. (1987) "The Economic Functions of Private Pensions: An Empirical Analysis", *Journal of Labor Economics*, Vol. 5, Suppl., s. 171—189.
- Eckel, C.C. & Vermaelen, T. (1986) "Internal Regulation: The Effects of Government Ownership on the Value of the Firm", *The Journal of Law and Economics*, oktober.
- Eckstein, O. (1964) "A Theory of the Wage-Price Process in Modern Industry", *Review of Economic Studies*, Vol. 31, s. 267—286.
- Eckstein, O. & Fromm, G. (1968) "The Price Equation", *American Economic Review*, Vol. 58, s. 1159—1183.
- Eckstein, O. & Wyss, D. (1972) "Industry Price Equations", i O. Eckstein, red. *The Econometrics of Price Determination*, Konferensvolym, Washington, D.C.
- Edebalk, P.G. & Wadensjö, E. (1980) *Avgångsbidrag*, Liber läromedel, Lund.
- Edgren, G., Faxén K.O. & Odhner, C.E. (1973) *Wage Formation and the Economy*, George Allen & Unwin.
- Eliasson, G. (1976) *Business Economic Planning*. John Wiley & Sons.
- Eliasson, G. (1984) *Informations- och styrsystem i stora företag*. Ingår i DSI nr 4.
- Faith, R.L. & Tollison R.D. (1981), "Contractual Exchange and the Timing of Payment", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol, 1, s. 325—342.

- Fama, E.F. (1980) "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, april.
- Fama, E.F. & Jensen, M.C. (1983) "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, juni.
- Fama, E.F. & Jensen, M.C. (1983b) "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, juni.
- FAO, (1977) *World Pulp and Paper Supply and Trade*.
- Farber, H.S. (1986) "The Analysis of Union Behavior", i *Handbook of Labor Economics*, Vol. II. Amsterdam, North Holland.
- Farm, A. (1986) *A Model of the Price Mechanism*, Swedish Institute for Social Research 1. Almqvist & Wiksell, Stockholm.
- Fejő, J. (1985) *Monopolret och marked*. Jurist- og Økonomforbundets Forlag, København.
- Forslund, A. & Lindh, Y. (1984) "Prisbildning på sektornivå", Bilaga 16 till Långtidsutredningen 1984, *SOU 1984:7*.
- Francis, A., Turk, J. & Williams, P. (1983) *Power, Efficiency and Institutions*. Heinemann.
- Freeman, R.B. & Medoff, J.L. (1984) *What Do Unions Do?* Basic Books, New York.
- Gasslander, O. (1959) *Bank och industriellt genombrott II*. SEB.
- Gjesdal, F. (1982) "Information and incentives: the agency information problem", *Review of Economic Studies*, Vol. 43, s. 373—390.
- Goetz, C. & Scott, R. (1981) "Principles of Relational Contracts", *Virginia Law Review*, nr 67, s. 1089—1095.
- Goldberg, V.P. (1976) "Regulation and Administered Contracts", *Bell Journal of Economics*, Vol. 7, s. 426—448.
- Gordon, R.J. (1975) "The Impact of Aggregate Demand on Prices", *Brookings Papers on Economic Activity*, nr 3, s. 613—662.
- Gordon, R.J. (1981) "Output Fluctuations and Gradual Price Adjustment", *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, s. 493—530.
- Gordon, R.J. (1983) "Wage and Price Inflexibility in the United States, the United Kingdom and Japan", i J. Tobin, red. *Macroeconomics, Prices and Quantities*, Basil Blackwell.
- le Grand, C. (1989) "Arbetsmarknadssegmentering i Sverige". Avhandlingsmanuskript, Institutet för social forskning.
- Gravelle, H. & R. Rees, (1981) *Microeconomics*. Longmans. London, New York.

- Green, E. (1985) *Leasing i Sverige. Utgångspunkter, beslut och konsekvenser i 29 leverantörs-/kundföretag*. Lund.
- Grossman, S.J. & Hart, O.D. (1980) "Takeover Bids, the Free-Rider Problem and the Theory of the Corporation", *Bell Journal of Economics*, Spring
- Göransson, H. (1988) *Kollektivavtalet som fredspliktsinstrument*. Doktorsavhandling, Juristförlaget, Stockholm.
- Hall, R.L. & Hitch, C.L. (1939) "Price Theory and Business Behaviour", *Oxford Economic Papers*, Vol. 2, s. 12—45.
- Hall, R. (1982) "The Importance of Lifetime Jobs in the U.S. Economy", *American Economic Review*, Vol. 72, s. 716—724.
- Harris, M. & Raviv, A. (1979) "Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information", *Journal of Economic Theory*, Vol. 20, s. 231—259.
- Hart, O. & Holmström, B. (1987) "The Theory of Contracts", i T. Bewley (red) *Advances in Economic Theory*, Fifth World Congress. Cambridge University Press, Cambridge.
- Hay, D.A. & Morris, D.J. (1979) *Industrial Economics — Theory and Evidence*, Oxford University Press, Oxford.
- Hicks, J.R. (1935) "Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly", *Econometrica*, januari.
- Hildebrand, K.G. (1971) *I omvandlingens tjänst. Svenska Handelsbanken 1871—1955*. SHB.
- Hirsch, B.T. & Addison, J.T. (1986) *The Economic Analysis of Unions*. Allen & Unwin, Boston.
- Hirschleifer, J. (1982) "Evolutionary Models in Economics and Law", *Research in Law and Economics*, Vol. 4, s. 1—60.
- Hirschman, A.O. (1970) *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press, Cambridge.
- Huldén, L. (1980) Sale and leaseback m.m. *Balans* 4, s 8 ff.
- Hutchens, R.M. (1987) "A Test of Lazear's Theory of Delayed Payment Contracts", *Journal of Labor Economics*, Vol. 5, Supplement, s. 153—170.
- Hägg, I. (1982) "Intressentmodellen som ideologi", *Företagets intressenter och kontrakt. Nya synpunkter på intressentteorin*. SAFs förlag, Stockholm.
- Hägg, I. & Johansson, J. (1982) *Företag i nätverk. Ny syn på konkurrenskraft*. SNS förlag.
- Höglund, B. (1984) *Spelet om resurserna*. Dialog, Lund.
- Hörngren, L., Viotti, S., Myhrman, J., Eliasson, G. (1987) *Kreditmarknadens*

- spelregler*. SNS Förlag, Stockholm.
- Ijiri, Y. (1965) *Management Goals and Accounting for Control*. North Holland Publishing Company.
- Ijiri, Y. (1975) *Theory of Accounting Measurement*. American Accounting Association.
- Jensen, M.C. (1983) "Organization Theory and Methodology", *The Accounting Review*, april.
- Jensen, M.C. & Meckling, W.H. (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, oktober.
- Jensen, M.C. & Meckling, W.H. (1979) "Rights and Production Functions: An Application to Labor-managed Firms and Codetermination", *Journal of Business*, nr 4.
- Jensen, M.C. & Rubak, R.S. (1983) "The Market for Corporate Control — The Scientific Evidence", *Journal of Financial Economics*, nr 11.
- Justitiedepartementet, PM ang. fastighetsleasing 1987—11—17, 87—3210, Fastighetsrättsenheten (L1).
- Kaplan, A., Dirlam J. & Lanzillotti, R. (1958) *Pricing in Big Business*, Brookings Institution, Washington.
- Klein, B. (1980) "Transaction Cost Determinants of Unfair Contractual Arrangements", *American Economic Review*, maj, 70:356—362.
- Klein, B. & Leffler, K.B. (1981) "The Rule of Market Forces in Assuring Contractual Performance", *The Journal of Political Economy*. Vol. 89, nr 4. s. 615—641.
- Klein, B. & Saft, L.F. (1985), "The Law and Economics of Franchise Tying Contracts", *The Journal of Law and Economics*, Vol. 28, s. 345—361.
- Klint, M.B. (1985) *Mot en konjunkturanpassad kundstrategi — om den sociala relationens roll vid marknadsföring av massa och papper*. Uppsala
- Knight, F.H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago Press, Chicago and London.
- Kofoed Hansen, J-U. (1983) *Leasingkontrakter. En undersøgelse af en finansieringsform med særlig henblik på erhvervslösøre*. 2:a uppl., Köbenhavn.
- Korpi, W. & Åberg, R. (1985) *Marknad eller politik?* LO, Stockholm.
- Koutsoyiannis, A. (1979) *Modern Microeconomics*. MacMillan.
- Lazear, E.P. (1979) "Why is there Mandatory Retirement?", *Journal of Political Economy*, Vol. 87, s. 1261—1284.
- Lazear, E.P. (1983) "Pensions as Severance Pay" i Z. Bodie & J.B. Shoven

- (red), *Financial Aspects of the United States Pension System*. University of Chicago Press, Chicago.
- Lazear, E.P. (1986) "Salaries and Piece Rates", *Journal of Business*, Vol. 59, Juli.
- Lewis, H.G. (1986) "Union Relative Wage Effects" i O. Ashenfelter & R. Layard (red). *Handbook of Labor Economics*. North Holland, Amsterdam.
- Lindgren, H. (1987) *Bank, investmentbolag bankirfirma. Stockholms Enskilda Bank 1924—1945*. EHF, Handelshögskolan i Stockholm.
- Lindkvist, L. (1985a) "Ekonomisk styrning i divisionaliserade storföretag". Universitetet i Linköping, Ekonomiska institutionen. Fo rapport nr 147.
- Lindkvist, L. & Eriksson, G. (1985) *Redovisning under osäkerhet*. Arbetslivscentrum.
- LU 1987/88:3, Lagutskottets betänkande om leasing.
- Luce, D. & Raiffa, H. (1957) *Games and Decisions*. John Wiley & Sons, New York.
- Macaulay, S. (1963) "Non-contractual relations in business; A preliminary study", *American Sociological Review*, Vol 28, s. 55—66.
- Machlup, F. & Tauber, M. (1960) "Bilateral Monopoly, Successive Monopoly, and Vertical Integration", *Economica*, maj.
- Mankiw, N.G. (1985) "Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100, 529—537.
- Manne, H.G. (1965) "Mergers and the Market for Corporate Control", *Journal of Political Economy*, april.
- Marris, R. (1964) *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Free Press, New York.
- Marshall, A. (1925) *Principles of Economics*. The Macmillan Press Ltd, London and New York.
- Mayers, D. & Thaler, R. (1979) "Sticky Wages and Implicit Contracts: A Transactional Approach", *Economic Inquiry*, Vol. 17, s. 559—574.
- McCallum, B.T. (1970) "The Effect of Demand on Prices in British Manufacturing Industry: Another View", *Review of Economic Studies*, Vol. 37, s. 147—155.
- McNeil, I. (1974) "The Many Futures of Contract", *Southern California Law Review*, maj.
- McNeil, I. (1978) "Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Rela-

- tions under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law", *Northwestern University Law Review*, januari-februari.
- Means, G.C. (1935) "Price Inflexibility and the Requirements of a Stabilizing Monetary Policy", *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 30, s. 401–413.
- Mill, J.S. (1973) *Principles of Political Economy*. Augushs Kelley Publishers, Clifton.
- Miller, D. & Friesen, P.H. (1984) *Organizations. A Quantum View*. Prentice-Hall.
- Millqvist, G. (1986) *Finansiell leasing. Om det finansiella leasingavtalets civilrättsliga innebörd och reglering*. Lund.
- Neild, R.R. (1963) "Pricing and Employment in the Trade Cycle", NIESR, Occasional Paper Nr 21, Cambridge University Press.
- Nilsson, G.B. (1981) *Banker i brytningstid*. EHF, Handelshögskolan i Stockholm.
- Norman, E. (1987) *Kollektiva åtgärder och det enskilda anställningsavtalet* (doktorsavhandling). Juristförlaget, Stockholm.
- Nygren, I. (1985) *Från Stockholms Banco till Citibank*. Liber.
- Oi, W. (1962) "Labor as a Quasi-fixed Factor", *Journal of Political Economy*, Vol. 70, s. 538–555.
- Okun, A.M. (1975) "Inflation: Its Mechanics and Welfare Costs", *Brookings Papers on Economic Activity*, nr 2, s. 351–401.
- Okun, A.M. (1981) *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*, Basil Blackwell.
- Olson, M. (1965) *The Logic of Collective Action*. Cambridge Harvard University Press.
- Olson, M. (1982) *The Rise and Decline of Nations*. Yale University Press, New Haven. Sv. övers. (1984) *Nationers uppgång och fall*, Ratio, Stockholm.
- Ohlsson, H. (1988) *Cost-Benefit Analysis of Labor Market Programs*, Umeå Economic Studies nr 182. University of Umeå, Umeå.
- Ouchi, W.G. (1979) "A Conceptual Framework for the Design of Organizational Control Mechanisms", *Management Science*, september.
- Ouchi, W.G. (1980) "Markets, Bureaucracies and Clans", *Administrative Science Quarterly*, mars.
- Ouchi, W.G. (1984) *The M-form Society*. Addison-Wesley.
- Pejovich, S. (1976) "The Capitalist Corporation and the Socialist Firm: A

- Study of Comparative Efficiency", *Schweiz Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Heft 1.
- Perrow, C. (1986) *Economic Theories of organization*. Theory and Society.
- Pindyck, R.S. & Rubinfeld, D.L. (1981) *Econometric Models and Economic Forecasts*, McGraw-Hill.
- Polanyi, M. (1962) *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*, Harper & Row, New York.
- Porter, K.P. & Scully, G.W. (1987) "Economic Efficiency in Cooperatives", *The Journal of Law and Economics*, oktober.
- Posner, R.A. & Rosenfield, A.M. (1977) "Impossibility and Related Doctrines in Contract Law", *The Journal of Legal Studies*, nr 1, s. 65—82.
- Posner, R.A. & Scott, K.E. (1980) *Economics of Corporation Law and Securities Regulation*. Little, Brown & Company.
- Radner, R. (1967) "Competitive Equilibrium under Uncertainty", *Econometrica*, Vol.35, nr 3.
- Rehnman, E. (1964) *Företagsdemokrati och företagsorganisation*. PAN/Norstedts.
- Richardson, G.B. (1972) "The Organization of Industry", *Economic Journal*, september.
- Roos, C.M. (1969) *Avtal och rösträtt — En aktiebolagsrättslig studie*, Almqvist & Wiksell, Stockholm.
- Roos, C.M. (1987) *Företagsformer*, Stockholm.
- Rosen, S. (1985) "Implicit Contracts: A Survey", *Journal of Economic Literature*, Vol. 23, s. 1144—1175.
- Rosen, S. (1988) "Promotions, Elections and Other Contests", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft) Vol. 144, s. 73—90.
- Ross, S.A. & Westerfield, R.W. (1988) *Corporate Finance*, St Louis-Toronto-Santa Clara: Times Mirror/Mosby College Publishing.
- Rushdy, F. & Lund, P.J. (1967) "The Effect of Demand on Prices in British Manufacturing Industry", *Review of Economic Studies*, Vol. 34, s. 361—373.
- Rybszinsky, T. (1974) "Business Finance in the EEC, USA and Japan", *Three Banks Review*.
- Rydqvist, K. (1986) *The Pricing of Shares with Different Voting Power and the Theory of Oceanic Games*, The Economic Research Institute at the Stockholm School of Economics, Stockholm.
- Samuelsson, L. (1988) "Models of Accounting Information Systems — The Swedish Case". Working paper, Stockholm.



- Schellhaass, H-M. (1984) "Chancen und Gefahren von Sozialplänen", *Wirtschaftsdienst*. Vol. 64, s. 287—290.
- Schmidt C. Chr. & Skogh, S. (1927) Preliminär PM angående fackföreningspolitiken i dess samband med arbetslöshetsproblemen. Arbetslöshetsutredningens PM nr 58, 28 oktober 1927 (Riksarkivet).
- Schotter, A. (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press.
- Schultze, C.L. & Tryon, J.L. (1965) "Prices and Wages", in J.S. Duesenberry, et.al., *The Brookings Quarterly Econometric Model of the United States*, North-Holland, 281—334.
- Shavell, S. (1987) *Economic Analysis of Accident Law*. Harvard University Press.
- Sheshinsky, E. & Weiss, Y. (1977) "Inflation and Costs of Price Adjustment", *Review of Economic Studies*, Vol. 44, s. 287—303.
- Shleifer, A. & Vishny, R. (1986) "Large Shareholder and Corporate Control", *Journal of Political Economy*, Juni.
- Simon, H.A. (1957) *Administrativt beteende*. Prisma.
- Simon, H.A. (1959) "Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science", *American Economic Review*, s. 253—283.
- Simon, H.A. (1964) "On the Concept of Organisational Goal", *Administrative Science Quarterly*, Juni.
- Sims, C.A. (1980) "Macroeconomics and Reality", *Econometrica*, Vol. 48, s. 1—48.
- Sjöstrand, S-E. (1985) *Samhällsorganisation*, Doxa.
- Skogh, G. (1979) "Kontraktsekonomisk översikt", s. 32—59 *Statsekonomisk tidskrift*.
- Skogh, G. (1980) *Marknadens Villkor*. Timbro, Stockholm.
- Skogh, G. & Samuelsson, P. (1985) *Konsumentpolitik*. Marknadsekonomiskt alternativ för Sverige, nr 11.
- Smith, A. (1970) *The Wealth of Nations*. Pelican Classics. Första gången publicerad 1776.
- Smith, C.W. Jr, & Wakeman, L.M. (1985) "Determinants of Corporate Leasing Policy", *Journal of Finance*, Juli.
- SOU 1968:3, *Kreditmarknadens struktur och funktionssätt*. Betänkande av koncentrationsutredningen.
- SOU 1977:97, *Finansieringsbolag*. Betänkande av Finansieringsbolagskommittén.

SOU 1979:11, *Löntagarna och kapitaltillväxten*; 4.

SOU 1983:52, *Företagshemligheter*.

Spicer, B.H. & Ballew, V. (1983) "Management Accounting Systems and the Economics of Internal Organization, Accounting", *Organizations and Society*, nr 1.

SPK, (1987) "Prisbildningen inom olika sektorer i svenskt näringsliv", Bilaga 5 till LU87, Statens pris- och kartellnämnd, Stockholm.

Stigler, G.J. & Kindahl, J.K. (1970) *The Behavior of Industrial Prices*, National Bureau of Economic Research.

Stiglitz, J.E. (1985) "Credit Markets and the Control of Capital", *Journal of Money, Credit and Banking*, maj.

Sugden, R. (1986) *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*. Basil and Blackwell.

Thornton, D.B. (1982) "Accounting as Post-decision Information: Theory, Evidence and Implications". Papper presenterat vid EAA:s redovisningskongress i Århus.

Ulmer, S.E. (1978) "Intellectual Property Rights and the Conflict of Laws, a Study carried out for the Commission of the European Communities Directorate-General for Internal Market and Industrial Affairs." Kluwer/Commission of the European Communities, the Netherlands.

Van de Ven, A.H. & Joyce, W.F. (1981) *Perspectives on Organization Design and Behavior*. Wiley.

Vedin, B.A. (1988) *Innovationshinder*. Studieförbundet Näringsliv och Samhälle. Stencil.

Vernon, I.M. & Graham, D.A. (1972) "Profitability of Monopolization by Vertical Integration", *Journal of Political Economy*, september/oktober, 79:924—925.

Wachter, M.L. & Williamson, O.E. (1978) "Obligational Markets and the Mechanics of Inflation", *Bell Journal of Economics*, Vol. 9, s. 549—571.

Wallerstedt, E. (1988) *Oskar Sillén. Professor och praktiker*. Almqvist & Wiksell.

Wilkins, A.L. & Ouchi, W.G. (1983) "Efficient Cultures: Exploring the relationship between culture and organizational performance", *Administrative Science Quarterly*, september.

Williamson, O.E. (1971) "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations", *American Economic Review*, maj.

Williamson, O.E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.

- Williamson, O.E. (1979) "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, oktober.
- Williamson, O.E. (1981a) "The Modern Corporation: Origins, Evolution and Attributes", *Journal of Economic Literature*, december.
- Williamson, O.E. (1983a) "Credible commitments: Using hostages to support exchange", *American Economic Review*, september, 519.
- Williamson, O.E. (1983b) "Organization Form, Residual Claimants, and Corporate Control", *Journal of Law and Economics*, juni.
- Williamson, O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- Williamson, O.E., Wachter M.L. & Harris, J.E. (1975) "Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange", *Bell Journal of Economics*, Vol. 6, s. 250—278.
- Zysman, J. (1983) *Governments, Markets and Growth*. Cornell University Press, Ithaca.
- Östman, L. (1980) *Beteendeinriktad redovisning*, EFI.



# Register

Agentkostnad (agency cost) 4.2.4

Ansvar (liability) 2.3

Arbetsdelning 2.1

Asymmetrisk information 2.2

Avbetalningsköp 8.2, 8.3, 12.2.1

Begränsat ansvar 4.1

Begränsad rationalitet  
(bounded rationality) 2.2

Bilateral relation 2.2

Bolag 2.8

Depositionsbanksverksamhet  
(deposit banking) 6.2

Direkt leasing 8.1

Dominerande strategi 3.3

Effektivitet 3.2.1, 4.2.3

Effektivitetslönehypotesen 9.3.2

Entreprenörföretag 4.2.2

Exit 2.2, 2.5, 4.3.1

Finansiell leasing 8.1

Frivillig sammanslutning 2.8

Franchising 10.5, 12.4

Fullmakt 2.8

Full-service-leasing 8.1

Fundamental transformation 7.3

Företag 2.8

Företagsspecifik kunskap 2.2

Förhandlingsutrymme 2.2

Goodwill 3.4

Gratisåkare 4.2.1, 4.3.2

H-form 5.2.3

Hembudsskyldighet 4.3.4

Hierarkisk organisation 2.6

Horisontell integration 10.4

Humankapital 2.2

Hypotetisk partsvilja 3.2.1, 7.3

Implicit kontrakt 2.4, 9.2

Indirekt leasing 8.1

Joint venture 10.4

Koalition 2.8

Kombinationsförsäljning 10.5

Konsortieavtal 4.3.4

Konstituerande kontrakt 3.2.4

Kontant betalning 12.2.1

Kontantköp 8.2

Kontraktsekonomisk analys 2.4

Kontraktsekonomisk teori 2.4

Kontraktskostnad 2.2

Kontrollkostnad 2.2

Konvention 3.3

|                                                          |                                                                 |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Kooperation 4.1                                          | Risk 2.3, 3.2.4                                                 |
| Kooperativ 4.2.1                                         | Riskaversion 3.2.2                                              |
| Kreditbaserat finansiellt system 6.1                     | Riskneutralitet 3.2.2                                           |
| Kreditköp 8.2                                            | Rättighet 2.3                                                   |
| Kreditmoment 2.3                                         | Rättshandling 2.3                                               |
| Kvasi-integration 7.3, 12.2.2                            | Röst (voice) 2.5, 4.3.1, 9.4                                    |
| Lagarbete (team-production) 2.6                          | Saklån 8.2                                                      |
| Leasing 8.1                                              | Sale and lease-back 8.1                                         |
| Lägesspecificitet 2.2                                    | Skiljedomare 3.4                                                |
| M-form 5.2.3                                             | Strategiskt beteende 2.2                                        |
| Marknad m. fullständig konkurrens 2.6                    | Sökkostnad 2.2                                                  |
| Marknadsbaserat finansiellt system 6.1                   | Tillgänglig kvasiränta<br>(appropriable quasi-rent) 2.2, 11.3   |
| Marknadsprisbildning 11.2                                | Tolkningsfördel 12.2.1, 12.4                                    |
| Mellanhänder 2.7                                         | Transaktionskostnad 2.1                                         |
| Normalprishypotesen 11.2                                 | Transaktionskostnadsanalys 2.4                                  |
| 1/n-problemet 4.2.1                                      | Transaktionskostnadsansats 2.4                                  |
| Operationell leasing 8.1                                 | Transaktionsspecificitet 2.2                                    |
| Opportunistiskt beteende<br>(opportunistic behavior) 2.5 | Transaktionsspecifik tillgång 7.3                               |
|                                                          | Trovärdig utfästelse<br>(credible commitment) 3.4, 12.2.2       |
| Pant 3.4, 9.3.2                                          | U-form 5.2.3                                                    |
| Patent 10.2                                              | Universalkontrakt (complete<br>contingent claim contract) 3.2.1 |
| Pareto-optimal 3.2.1                                     | Upprepning 2.2, 3.4                                             |
| Personspecificitet 2.2                                   |                                                                 |
| Principal-agent 3.5, 4.2.2                               | Vertikal integration 2.6                                        |
| Påläggsprissättning 11.2                                 | Vinstmålsättningshypotesen 11.2                                 |
| Relationskontrakt 3.5                                    | Voice 2.5, 4.3.1, 9.4                                           |
| Ren risk 3.2.2                                           |                                                                 |
| Rental 8.1                                               | Öppet avtal 3.2.4                                               |
| Residual 3.2.4, 4.2.1                                    |                                                                 |

## Författarna

*Bengt Assarsson*, fil.dr. i nationalekonomi, är verksam vid Lunds universitet. Han har gjort ekonometriska undersökningar om prissättning, inflation och arbetslöshet samt studier inom det konsumtionsteoretiska området.

*Per-Olof Bjuggren*, fil.dr. i nationalekonomi, är verksam vid universitetet i Linköping och knuten till SNS ägandeforskningsprogram. Hans forskningsområden är industriell och finansiell ekonomi.

*Lee N. Davis*, M. A. The Johns Hopkins School of Advanced International Studies, USA, är verksam vid Danmarks Tekniska Högskola i Lyngby. Hon forskar om företagens skydd av ny teknologisk kunskap.

*Lars Lindkvist*, docent i företagsekonomi vid Linköpings universitet, forskar kring organisations- och styrformer. Han har undersökt ekonomisk styrning och informationsanvändning i större företag.

*Håkan Lindgren*, docent i ekonomisk historia, är verksam vid Uppsala universitet. Hans forskning har bl.a. varit inriktad på affärsbankernas roll i den industriella omvandlingen under 1900-talet.

*Göran Millqvist*, docent i civilrätt, är verksam vid Lunds universitet. Han disputerade hösten 1986 på en avhandling om det finansiella leasingavtalets civilrättsliga reglering.

*Göran Skogh*, docent i nationalekonomi, är verksam vid Lunds universitet och vid SNS. Hans forskning är inriktad på rättsekonomi och kontraktsekonomisk analys.

*Bodil Thordarson*, fil.lic. i nationalekonomi, är verksam vid Lunds universitet. Hennes forskning är inriktad på kooperativa företag.

*Eskil Wadensjö* är professor vid Institutet för social forskning, Stockholms universitet. Hans forskning rör huvudsakligen arbetsmarknadsteori och arbetsmarknadspolitik.







*Företaget — en kontraktsekonomisk analys* behandlar spelregler, kontrakt och informella bindningar i näringslivet. Den analyserar ägande och kontroll av företag, bolagsformer, företagens relationer till banker, leverantörer, kunder, anställda och konkurrenter. En central uppgift i företagen, som diskuteras i boken, är hur man skall finna lämpliga former för samverkan — skall finansiering ske genom eget eller lånat kapital, skall maskiner köpas eller leasas, skall konsulter anlitas, är franchising en lämplig försäljningsorganisation?

Boken vänder sig till ekonomi- och organisationsansvariga i företagen men också till dem som på högskolenivå studerar ekonomi, juridik och organisation i företag. Den ger en grundlig översikt av modern teori om företaget.

Per-Olof Bjuggören (*red*)

Bengt Assarsson

Lee Davis

Lars Lindkvist

Håkan Lindgren

Göran Skogh (*red*)

Göran Millqvist

Bodil Thordarson

Eskil Wadensjö

**SN**  
FÖRLAG

ISBN 91-7150-327-7



9 789171 503275