

Kontrakt og leverandørrelasjoner

Emnekode: E-MBA220_1

Vekting (SP): 10

Semester undervisningsstart: Høst

Antall semestre: 1 semester

Semester eksamen/vurdering: Vår

Undervisningsspråk: Norsk

Tilbys av: Divisjon for utdanning, UiS EVU - Handelshøgskolen ved UiS

Emnet vil undervises på engelsk om noen av de påmeldte er engelsktalende.

Læringsutbytte

Kunnskap

Etter fullført emne skal deltakerne ha kunnskap om:

- Alternative ressurs- og produksjonsmodeller (marked eller intern organisering)
- Ulike kontraktstyper (klassisk, neoklassisk, relasjonell)
- Kontraktsprosesser fra forespørsel til kontrakt
- Kontraktsrelasjoner
- Relasjonen som strategisk ressurs

Ferdigheter

Etter fullført emne skal deltakerne kunne:

- Analysere ulike alternativer for bruk av markedet og intern produksjon (Make or Buy)
- Anvende kunnskap om kontrakter til å utvikle kontrakts- og leverandørstrategier
- Gi strategiske anbefalinger

Generell kompetanse

Etter fullført emne skal deltakerne kunne:

- Tilegne seg og formidle sentralt fagstoff gjennom relevante uttrykksformer
- Være en aktiv bidragsyter i store og mellomstore virksomheter
- Se kontrakter i et større samfunnsmessig perspektiv

Innhold

Emnet gir deltakerne kunnskaper om utvikling og gjennomføring av kontrakts- og leverandørstrategier. Emnet legger vekt på hvordan profesjonelle organisasjoner i privat og offentlig sektor skaper og tilegner seg verdi gjennom bruk av eksterne ressurser i samarbeid med leverandører, og eller strategiske allianser.

Forkunnskapkrav

Emnet kan inngå som selvvalgt emne i Executive MBA eller tas som enkeltstående emne. Emnet er på mastergradsnivå og er åpent for studenter med bachelorutdanning eller tilsvarende treårig høyskole-/universitetsutdanning, og minimum to års relevant yrkeserfaring. Realkompetanse kan kompensere for manglende studiekompetanse. Dette vurderes av Opptaksnemnda.

Eksamen/vurdering

	Vekt	Varighet	karregel	Hjelpemidler
Hjemmeeksamen - individuell eller i gruppe	1/1	2 Uker	A - F	

To skriftlige innleveringer, presentasjon og deltakelse, som gir bestått/ikke bestått.

Vilkår for å gå opp til eksamen/vurdering

Prosjektoppgave med presentasjon - gruppe
Prosjektoppgave med presentasjon - gruppe

Fagperson(er)

- Bjarte Ravndal (Emneansvarlig)

Arbeidsformer

Samlingsbaserte forelesninger med tre samlinger á to dager. Mellom samlingene må deltakerne arbeide selvstendig og/eller i grupper med en prosjektoppgave som avsluttes med en 14-dagers hjemmeeksamen. Denne kan med fordel ha tilknytning til egen organisasjon. Det legges opp til at studentene er aktive og bidrar med egne erfaringer og/eller problemstillinger. Hva man står igjen med etter endt kurs er i stor grad bestemt av egen innsats.

Åpen for

- Executive Master of Business Administration

Emneevaluering

Emnet vil følge studentevalueringprosedyrer fastlagt av UiS EVU.

Litteratur

Domberger, S. (1998). *The Contracting Organization: A Strategic Guide to Outsourcing*. Oxford: Oxford University Press.

Artikler

Argyres, N., & Mayer, K. J. (2007). CONTRACT DESIGN AS A FIRM CAPABILITY: AN INTEGRATION OF LEARNING AND TRANSACTION COST PERSPECTIVES. *Academy of Management Review*, 32(4), 1060-1077.

Barney, J. (1991). FIRM RESOURCES AND SUSTAINED COMPETITIVE ADVANTAGE. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.

Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23(4), 660-679.

HEIDE, J. B. (1994). INTERORGANIZATIONAL GOVERNANCE IN MARKETING CHANNELS. *Journal of Marketing*, 58(1), 71-85.

Heide, J. B. (2003). Plural governance in industrial purchasing. *Journal of Marketing*, 67(4), 18-29.

Heide, J. B., Kumar, A., & Wathne, K. H. (2013). Concurrent sourcing, governance mechanisms, and performance outcomes in industrial value chains. *Strategic Management Journal*, n/a-n/a. doi: 10.1002/smj.2145

Kalnins, A., & Mayer, K. J. (2004). Relationships and Hybrid Contracts: An Analysis of Contract Choice in Information Technology. *Journal of Law, Economics & Organization*, 20(1), 207-229. doi: 10.1093/jleo/ewh030

Macaulay, S. (1963). Non-Contractual Relations in Business - a Preliminary-Study. *American Sociological Review*, 28(1), 55-67.

Mayer, K. J., & Argyres, N. S. (2004). Learning to contract: Evidence from the personal computer industry. *Organization Science*, 15(4), 394-410.

Mayer, K. J., & Salomon, R. M. (2006). Capabilities, contractual hazards, and governance: Integrating resource-based and transaction cost perspectives. *Academy of Management Journal*, 49(5), 942-959.

Mooi, E. A., & Ghosh, M. (2010). Contract Specificity and Its Performance Implications. *Journal of Marketing*, 74(2), 105-120.

Parmigiani, A. (2007). Why do firms both make and buy? An investigation of concurrent sourcing. *Strategic Management Journal*, 28(3), 285-311. doi: 10.1002/smj.580

Poppo, L., & Zenger, T. (2002). Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? *Strategic Management Journal*, 23(8), 707-725.

Rindfleisch, A., & Heide, J. B. (1997). Transaction cost analysis: Past, present, and future applications. *Journal of Marketing*, 61(4), 30-54.

Weber, L., & Mayer, K. J. (2011). DESIGNING EFFECTIVE CONTRACTS: EXPLORING THE INFLUENCE OF FRAMING AND EXPECTATIONS. *Academy of Management Review*, 36(1), 53-75.

WILLIAMSON, O. E. (1991). COMPARATIVE ECONOMIC-ORGANIZATION - THE ANALYSIS OF DISCRETE STRUCTURAL ALTERNATIVES. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269-296.

Williamson, O. E. (1979). Transaction cost economics: the governance of contractual relations. *JOURNAL OF LAW & ECONOMICS*, 22, 233-261.