



De lantbrukskooperativa företagens betydelse för konkurrensen inom livsmedelskedjan

En rapport skriven av
Agrifood Economics Centre
på uppdrag av Konkurrensverket

Förord

I arbetet med Konkurrensverkets rapport *Mat och marknad – från bonde till bord* har vi gett forskare vid olika institutioner och myndigheter i uppdrag att närmare analysera vissa frågor. Resultaten av dessa studier har redovisats till Konkurrensverket och har använts som underlag till vår egen rapport.

På uppdrag av Konkurrensverket beskriver Agrifood Economics Centre i denna underlagsrapport den lantbrukskooperativa företagsformens betydelse för konkurrenssituationen inom livsmedelskedjan.

Det är författaren själv som svarar för slutsatser och bedömningar.

Stockholm, april 2011

Dan Sjöblom
Generaldirektör

De lantbrukskooperativa företagens betydelse för konkurrensen inom livsmedelskedjan

Jerker Nilsson

Professor i kooperativ ekonomi och marknadsföring

Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala, samt

Området för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi, SLU, Alnarp

Innehåll

1. Inledning	1
1.1 Utredningsuppdraget	1
1.2 Begreppsförklaringar.....	2
1.3 Rapportens struktur.....	8
2. Kooperativt företagande	12
2.1 Partiell vertikal integration.....	12
2.2 Transaktionskostnader	13
2.3 Transaktionskostnadsteorin och lantbrukskooperation.....	16
2.4 Sociala krafter	19
2.5 Stordrift.....	20
2.6 Kooperativa principer.....	22
2.7 Gränser för tillämpning av kooperativa principer	27
2.8 Slutsatser.....	28
3. Konkurrens	30
3.1 Konkurrenspolitik	30
3.2 Logiken bakom konkurrenspolitiken.....	32
3.3 Verklighetens förutsättningar	34
3.3 Slutsatser.....	37
4. Effektivitet i kooperativa företag	38
4.1 Äganderätts- och agentproblem	38
4.2 Effektivitetsundersökningar	46
4.3 Effektivitetspåverkande faktorer	48
4.4 Empiriska observationer	52
4.5 Slutsatser.....	54
5. Skatteförhållanden	57
6. Sammanfattning	59
Referenser	64

1. Inledning

1.1 Utredningsuppdraget

Den föreliggande rapporten avser delprojekt 4 inom projektet "Konkurrensen i livsmedelskedjan", vilket ingår i den utredning, som Regeringen under 2010 gav i uppdrag åt Konkurrensverket att genomföra. Projektbeskrivningen anger delprojektets inriktning som följer:

Delprojekt 4 syftar till att utreda den lantbrukskooperativa företagsformens betydelse för konkurrensen inom kedjan från lantbruksprodukter till livsmedelsprodukter. I detta ligger en kartläggning av motiv till lantbrukskooperativt företagande såväl som svagheter i denna typ av företagande, särskilt med avseende på den form av lantbrukskooperation, som är och än mera har varit dominerande i Sverige.

Utgångspunkten är att det finns starka teoretiska argument för kooperativa företag inom lantbruket, vilket yttrar sig i till exempel det lantbrukskooperativa undantaget i konkurrenslagen. Det föreligger omfattande teoribildning inom detta fält, framför allt från amerikanska forskare men även svenska. Samtidigt har dessa teoretiska argument giltighet under bestämda förutsättningar, varför det är angeläget att utreda i vilken utsträckning dessa teoretiska förutsättningar har sina motsvarigheter i de svenska lantbrukskooperativa företagen.

Dessa förutsättningar (vinstmaximerande lantbrukare, föreningens vinster såsom efterlikvider åt medlemmarna, homogena produkter, medlemsdemokrati, mm) förtjänar djupgående analyser. Ett stort antal empiriskt baserade publikationer har under många år framkommit vid Sveriges lantbruksuniversitet. Dessa kommer att utgöra merparten av basen för delprojekt 4. Samtidigt är det lämpligt att dra paralleller till lantbrukskooperation i andra länder – i Norden, Europa och Nordamerika.

Texten ovan säger att studiens syfte är *att utreda den lantbrukskooperativa företagsformens betydelse inom kedjan från lantbruksprodukter till livsmedelsprodukter*. En precisering av detta syfte kräver insikter i en rad begrepp rörande lantbrukskooperation. En redogörelse för dessa begrepp följer i avsnitt 1.2. Det är begrepp, som också är nödvändiga för förståelsen av de efterföljande kapitlen. Genom presentationen av rapportens struktur i avsnitt 1.3 sker en precisering av projektets syfte.

Såsom förklaras av projektbeskrivningen omfattar studien en teoretisk analys – inget nytt empiriskt material insamlas. Rapporten innehåller dels redogörelser för vad olika forskare säger om kooperativa företag och dessas roll i konkurrensen, dels granskningar av vad dessa utsagor i grund och botten står för.

1.2 Begreppsförklaringar

Definition

Det finns otaliga definitioner av kooperativa företag (Nilsson 1991; Amini m fl 1994; Nilsson 1994), men den nedanstående är den, som är förhärskande bland de forskare, som ägnar sig åt lantbrukskooperativa företag. Denna definition utmärks av att den innehåller endast de avgörande egenskaperna, dvs den är generell. Andra definitioner inkluderar ofta också andra element, varvid de kommer att avse en bestämd form av kooperativ verksamhet. Således definieras kooperativt företagande här i termer av tre relationer:

- Nyttjar-/ägarprincipen: De personer, som äger och finansierar den kooperativa föreningen, är de som utnyttjar den.
- Nyttjar-/kontrollprincipen: Kontrollen över den kooperativa föreningen åvilar de, som nyttjar föreningen.
- Nyttjar-/nytttoprincipen: Nyttan av den kooperativa föreningen fördelas till nyttjarna i proportion till deras grad av utnyttjande. (Barton 1989a, s 1; översatt här).

En styrka i denna definition är att den är kopplad till en rad teoretiska verktyg, eftersom den är utformad av vetenskapsmän och inte – såsom är fallet med flertalet definitioner – av kooperativa organisationer, varvid definitionen ofta tillförs politiska och ideologiska element. Alltså har den valda definitionen en solid teoretisk underbyggnad och är givande att använda vid teoretiska analyser. Den säger att de tre roller, som medlemmen har i relation till det kooperativa företaget, ska sammanfalla. Medlemmen ska på en och samma gång äga företaget, styra det samt idka en lönsam samhandel med det.

Inom ramarna för denna definition finns det många sätt att organisera kooperativa organisationer, dvs det är möjligt att lägga till ytterligare definitionselement. Det finns en stor variationsrikedom beträffande tillkommande karakteristika. Några av dessa kan följa av lagstiftning och andra institutionella förhållanden eller av traditioner. Med andra ord utgör verklighetens alla kooperativa företag ett brett spektrum av specialfall av kooperativa företag generellt.

Kooperativt företag och kooperativ förening

I denna framställning liksom i åtskilliga andra används uttrycken kooperativ förening och kooperativt företag såsom synonymer. Det finns en principiell skillnad mellan de båda begreppen såtillvida att föreningen är en förening av medlemmar och alltså en socialt uppbyggd enhet, medan företaget bedriver affärsmässig verksamhet och är alltså en ekonomiskt uppbyggd enhet (Nilsson och Hendrikse 2010). Emellertid är banden dem emellan så starka att det är befogat att sammanföra de båda. Ingen kooperativ förening kan rimligtvis existera utan att bedriva ekonomisk verksamhet, och inget kooperativt företag kan rimligtvis existera utan att ägas av en förening, i Sverige vanligen organiserad i associationsformen ekonomisk förening.

Tilläggas bör att även andra associationsformer kan användas för organisationer, som är ägare till kooperativa företag. De båda begreppen företagsform och associationsform är inte synonyma. Inom detaljistkooperationen är det inte ovanligt att ägarorganisationen är ett aktiebolag, varvid bolagsordningen innehåller klausuler om rösträttsfördelning, aktiernas omsättningsbarhet, mm. När Farmartjänstföretagen började dyka upp under 1980-talet var dessa ofta handelsbolag, också med en rad tillägg i bolagsordningarna. I det följande behandlas emellertid endast kooperativa föreningar i associationsformen ekonomisk förening, eftersom dessa är dominerande inom lantbrukskooperationen.

Under senare tid ses uttrycket "ett kooperativ" ofta, även för att beteckna en stor kooperativ organisation. Detta är en anglicism, alltså en dålig översättning av "a co-operative", som betyder ett kooperativt företag eller en kooperativ förening. "Ett kooperativ" brukar förknippas med en liten social kooperativ förening inom t.ex. barnomsorg och äldreomsorg, och bör därför ej användas för de stora kooperativa företagen.

Lantbrukskooperation

I denna rapport behandlas endast lantbrukskooperation. Det finns många andra typer av kooperativa företag såsom konsumentkooperation, arbetskooperation, detaljistkooperation och finansiell kooperation. Skillnaden mellan de olika kooperationsformerna är högst betydande. Vilken typ av huvudmän ett kooperativt företag har är av stor betydelse för hur detta företag agerar och är uppbyggt. Man kan till och med hävda att det är lika stora skillnader mellan lantbrukskooperation och exempelvis konsumentkooperation som det finns mellan lantbrukskooperation och investerarägda företag.

Investerarägda företag

Investerarägda företag är ett samlingsbegrepp för icke-kooperativa företag. Det är företag, som drivs för att huvudmännen vill ha avkastning på det kapital, som de har investerat i företagen. Uttrycket är en dålig översättning av Investor-Owned Firms (IOFs), som är ett vanligt förekommande begrepp i det anglosaxiska språkområdet. Ibland sägs att företagens ägare vill ha högsta möjliga vinst, ibland att de har ett satisfierande beteende. Med en viss generalisering kan man säga att flertalet aktiebolag, handelsbolag, kommanditbolag och enskilda firmor är investerarägda företag. Detta är dock inte helt korrekt, eftersom många av dessa företag (till exempel familjeföretag) har inte enbart kapitalavkastning såsom mål utan också skilda sociala målsättningar.

I dagligt tal är det vanligt att man kallar investerarägda företag för privata, men detta är ologiskt. Kooperativa företag är lika privata som de investerarägda företagen. De är faktiskt än mera privata, eftersom det förekommer investerarägda företag med statligt och kommunalt ägande. En tänkbar invändning kan vara att svensk kooperation kännetecknas av en hög andel kollektivt egenkapital, vilket inte är någon enskild medlems egendom. Om ett kooperativt företag skulle ha upp emot 100 % kollektivt kapital, skulle det likna en stiftelse eller en fond, men även sådana tillhör den privata sektorn.

Anskaffnings- och avyttringskooperation

Även om studien avgränsas till endast lantbrukskooperation, är heterogeniteten betydande. Sådana företag kan ägna sig åt försäljning av insatsvaror till lantbrukare, inköp av lantbrukarnas produkter, kreditgivning åt lantbrukare, service åt lantbrukare, mm. Eftersom studien avser konkurrensen inom livsmedelskedjan är det avyttringskooperation (marketing cooperatives), som är mest central, dvs kooperation genom vilken lantbrukarna säljer sina produkter, vare sig de säljer mjölk, kött, spannmål eller andra produkter.

Den andra huvudkategorin, anskaffningskooperation (supply co-operatives), anses vara mindre problematisk ur ett konkurrenspolitiskt perspektiv (Sexton 1995). Alltså är anskaffningskooperation inte föremål för analys i denna studie. En sådan analys skulle också kraftigt utöka rapportens omfång och komplexitet, eftersom de båda formerna är mycket olikartade.

Medlemmar

Medan de investerarägda företagens huvudmän är ägare till aktier, andelar eller hela företaget, ägs ett kooperativt företag av en kooperativ förening. En förening har inga ägare utan det finns i stället medlemmar. De kooperativa medlemmarna äger således inte företaget individuellt utan kollektivt. Det som medlemmarna har äganderätt till är sina kapitalinsatser i föreningen, men detta ägande är kringskuret av ett kollektivt beslutat regelverk.

I enlighet med lagen om ekonomiska föreningar omfattar alla kooperativa föreningars stadgar regler om hur stort insatskapital medlemmarna ska ha, hur detta ska inbetalas, hur det kan utbetalas till medlemmarna, om det ska ges någon avkastning, osv. Dessa stadgebundna regler har beslutats på föreningsstämmor, alltså kollektivt. Därmed är sagt att insatskapitalet inte är underlagt några marknadskrafter. Naturligtvis är inte heller föreningarnas kollektiva kapital utsatt för marknadskrafter.

Ägare

Begreppet ägare kan inte användas för medlemmar i en traditionell kooperativ förening. Det finns ett kollektivt ägande, vilket innebär att det inte finns några ägare. Kollektivt ägande kan sägas vara icke-ägande. Det har under årens lopp yttrats många kritiska kommentarer om kooperationens kollektiva kapital, till exempel "det herrelösa kapitalet" (även utomlands, t ex "de tode hand", den döda handens kapital, i Nederländerna) (Nilsson 1992).

I några av de lantbrukskooperativa föreningarna har man under senare år ersatt uttrycket medlem med uttrycket ägare, men detta är "nyspråk". Det kan bero på dåliga insikter i kooperativt företagande, att man inte vill vidgå föreningens kooperativa form, att föreningen de facto har fjärrmat sig från den kooperativa formen eller att uttrycket ägare låter "finare" än begreppet medlem. I vilket fall som helst är det felaktigt.

Medlemsroller

En annan sak är att man inom medlemsbegreppet kan urskilja olika *medlemsroller*, varav den ena är ägarrollen. De båda övriga är nyttjarrollen samt styrningsrollen. Dessa tre roller svarar i stort sett mot den ovannämnda definitionen av kooperativt företagande. Rollerna kan uppfattas vara hierarkiskt ordnade på så sätt att *nyttjarrollen* är överordnad. Medlemmarna är medlemmar därför att de önskar att nyttja föreningen på ett eller annat sätt. De vill sälja sina produkter till föreningen, köpa produkter från den, låna kapital, erhålla service, mm, alltsamman till förmånliga priser och andra villkor.

För att medlemmarna ska kunna få mest möjligt ut från sitt nyttjande av föreningen är det nödvändigt att de själva kan styra och kontrollera föreningens verksamhet. På så sätt är *styrningsrollen* underordnad *nyttjarrollen*, men den kan i alla fall särskiljas från *nyttjarrollen*.

Den tredje rollen är *ägarrollen*. För att medlemmarna ska kunna styra den kooperativa verksamheten måste de på ett eller annat sätt äga företaget, dvs ägarrollen är underordnad styrningsrollen. I traditionellt uppbyggda föreningar är ägandet kollektivt, dvs medlemmarna har investerat i föreningen, och det är föreningen, som äger företaget helt och hållet. I kooperativa företag, som inte är traditionellt organiserade, kan ägandet vara i viss mån individualiserat, eller andra delägare kan ha investerat, eller det kooperativa företaget kan ägas inte av en förening utan det är ett aktie- eller handelsbolag med särskilda klausuler i bolagsordningen.

Man kan tänka sig varianter av det ovannämnda. En är att föreningen också idkar samhandel med icke-medlemmar, men denna samhandel bör vara till nytta för medlemmarna – exempelvis kan ickemedlemmars inköp från och försäljning till föreningen skapa stor-driftsfördelar, som gagnar medlemmar (Nilsson 1983). Ickemedlemmar kan få sitta i föreningens styrelse förutsatt att medlemmarna har valt in dem för att dessa kan styra föreningens verksamhet bättre i enlighet med medlemsintresset än vad medlemmar såsom styrelseledamöter kan. Externa delägare kan i viss mån accepteras av kooperativa föreningar, men företrädesvis i verksamheter längre fram i förädlingskedjan, medan externa delägare i den medlemsnära verksamheten är olämpliga, eftersom föreningens medlemsnyttomålsättning då kan bli ersatt av en kapitalavkastningsmålsättning.

Kooperativa organisationsmodeller

Begreppet *kooperationsmodeller*, eller synonymt *kooperativa organisationsmodeller* och *kooperativa modeller*, kommer från forskarnas försök att inom den heterogena mängden av kooperativa företag skapa mera homogena undergrupper. Varje kooperativ modell är således ett specialfall av kooperativt företagande. När man identifierar skilda kooperativa organisationsmodeller, är det centralt hur de tre ovannämnda definitionselementen tolkas.

Historiskt sett har de flesta kooperativa företag varit uppbyggda på ett likartat sätt, nämligen i enlighet med den *traditionella organisationsmodellen*, vilken är den i Sverige förhärskande och den, som avses i såväl föreningslagen som konkurrenslagen. Traditionell Kooperation är i

hög grad kollektivistisk i termer av de tre definitionselementen, dvs vad gäller föreningens behandling av medlemmarna och medlemmarnas ställning i föreningen (likabehandling), medlemmarnas ägande (kollektivt) samt medlemmarnas styrning av föreningen (medlemsdemokrati enligt principen en medlem, en röst).

Så länge det har funnits kooperativt företagande har det också funnits företag med andra egenskaper än de traditionella föreningarnas, men det tycks som om variationsrikedomen vad gäller kooperativa organisationsmodeller har ökat under 1900-talets senare decennier. Dels har många kooperativa företag i olika länder omstrukturerats mer eller mindre radikalt, dels har det etablerats nya kooperativa företag med annorlunda egenskaper. Det är detta som har föranlett forskare såväl i Nordamerika som i Västeuropa att urskilja olika modeller (Hansmann 1988; Barton 1989b; Cook och Tong 1997; van Dijk 1997; Torgerson m fl 1997).

En indelning av kooperativa organisationsmodeller omfattar förutom traditionell Kooperation även *entreprenöriell Kooperation*. Det senare innebär att det finns individuellt ägande i större eller mindre utsträckning, vilket påverkar incitamentsstrukturerna på ett sådant sätt att kollektiviteten blir mindre framträdande eller t o m helt försvinner. Entreprenöriell Kooperation kan indelas i olika former, beroende på vem som är ägare och med vilket syfte.

En variant är att det förekommer handel med leveransrätter (i realiteten fri handel med medlemskap), vilket innebär en fullständig individualisering (exempel: potatisodlarföreningen Lyckeby Stärkelsen). En annan variant är den hybridform, där föreningen delar ägandet med någon annan men behåller styrelsemajoriteten (exempel: HK Scan har röstsvaga aktier på Helsingforsbörsen, medan de röststarka aktierna innehas av den finska föreningen LSO samt Svenska Djurbönder). En tredje är att det kooperativa företaget ägs av ett aktiebolag med endast lantbrukare såsom aktieägare (exempel: det uppländska mejeriet Sju Gårdar).

I denna studie är fokus riktat mot de traditionellt uppbyggda föreningarna, vilka också dominerar den svenska lantbrukskooperationen. Dessa är föreningar med främst kollektivt ägande, öppen medlemskår, lika rösträtt, mottagningsplikt, dvs en rad av de traditionella kooperativa principerna i sina stadgar. Dessa egenskaper är också sådana, som föreningarna måste ha till följd av reglerna i föreningslagen, skattelagen och konkurrenslagen.

Avgränsningen mot traditionella kooperativa företag motiveras av att entreprenöriella kooperativa företag har större eller mindre likheter med investerarägda företag och konkurrenslagens kooperativa undantag gäller normalt sett inte för dessa och oftast ej heller enkelbeskattning i skattelagen. I den svenska lantbrukskooperationen är det tunnsätt med entreprenöriell Kooperation.

Kooperativa principer

Bland de egenskaper, som traditionellt uppbyggd Kooperation har, finns ett antal, som kallas kooperativa principer eller synonymt kooperativa grundsatser. Ett antal av dessa är inskrivna i lagen om ekonomiska föreningar och i föreningarnas stadgar. Det finns emellertid ett stort antal andra karakteristika för traditionell Kooperation, vilka kan härledas från

grundsatserna. I kapitel 2 behandlas de kooperativa principerna i mera detalj. Där visas att det kan finnas en ekonomisk logik bakom dessa principer – de är inte endast ideologiska konstruktioner.

Kooperativ ideologi

Ett besläktat begrepp är *kooperativ ideologi*. Detta begrepp är tveksamt i situationer, då den kooperativa verksamheten bedrivs under marknadsförhållanden. När det svenska lantbruket var jordbrukspolitiskt reglerat, fanns det en myckenhet av ideologi, men denna har successivt försvagats efter Sveriges inträde i den europeiska gemenskapen. Det finns dock fortfarande kvar kooperativ ideologi i många lantbrukares medvetande, vilket kan ha till effekt att kostnadsläget kan drivas upp.

Kooperativ ideologi kan omfatta i princip vad som helst, allt beroende på de specifika förutsättningarna. I Sverige har man haft ideologi om att jordbruk ska bedrivas i alla landsändar ("Hela Sverige ska leva") och att de kooperativa föreningarna ska bidra till detta. Ett annat element är att en kooperativ likabehandlingsprincip har tolkats såsom att alla medlemmar ska ha samma betalning oavsett kvaliteten på deras leveranser – igen uppenbart effektivitetshämmande. Vidare var det under många år allmänt accepterat att kooperativa föreningar inte skulle konkurrera med varandra.

De ideologiska elementen är ofta uppfattningar, som en viss grupp av medlemmar hävdar för att få några fördelar, och detta sker naturligtvis på bekostnad av andra medlemmar och föreningen som helhet. Under den generösa svenska jordbrukspolitikens dagar frodades diverse sådan subventionering på tvärs av medlemskategorier, regioner och produktområden.

I andra länder har kooperativ ideologi tämligen andra tolkningar. I Danmark sägs ibland att Kooperation är en dansk uppfinning; i Turkiet tycker man att Kooperation är en muslimsk företagsform; i USA är Kooperation endast affärsverksamhet, dock med nationalistiska förtecken.

Branschskillnader

I denna studie behandlas alla kooperativa företag och branscher samlade. Att enskilda föreningar inte särbehandlas behöver inte förklaras. Däremot är det mera tveksamt att de olika branscher, där kooperativa företag verkar, inte redovisas var för sig, eftersom det finns stora skillnader mellan branscherna. Mejeriföreningarna får vissa egenskaper, eftersom mjölk är en extrem färskvara, medan spannmålsföreningar blir annorlunda till följd av att spannmålen är lagringsdugliga efter att skörden har torkats.

En ofta gjord observation är att lantbrukarna agerar helt olika i relation till de kooperativa företagen i olika branscher. En och samma bonde är i regel medlem i föreningar inom skilda branscher, t ex mejeri, slakt och skog, men denne bonde kan agera mycket olikartat gentemot de olika föreningarna. Detta fenomen har aldrig kartlagts.

1.3 Rapportens struktur

Fokus i denna studie ligger helt på de traditionellt organiserade avsättningskooperativa företagen och dessas relationer till de närmaste aktörerna, dvs medlemmar (bönder såsom leverantörer) och olika avsalumarknader (annan industri och handelsföretag). Med tanke på att många lantbrukskooperativa företag innefattar en långtgående förädling av jordbruksråvarorna är det en stor del av värdekedjan, som granskas.

I många andra länder kan lantbrukskooperativa företag ha endast en begränsad förädling eller till och med ingen alls, dvs de är endast *förhandlingskooperation*. Med det senare menas att föreningarna säljer medlemmarnas råvaror oförädlade till andra förädlingsföretag. I Sverige har nästan alla föreningar en långtgående förädling, ända fram tills produkterna är konsumtionsfärdiga. I USA och delar av Europa förekommer det att t.ex. mejerikooperativa föreningar säljer råmjölken oförädlad till andra förädlingsföretag, men detta är främmande för svensk mejerikooperation.

Figur 1 är ett försök att visa hur rapportens olika delar hänger ihop. Figuren presenterar några begrepp, som förhoppningsvis visar resonemangskedjorna.

Kapitel 2, Kooperativt företagande

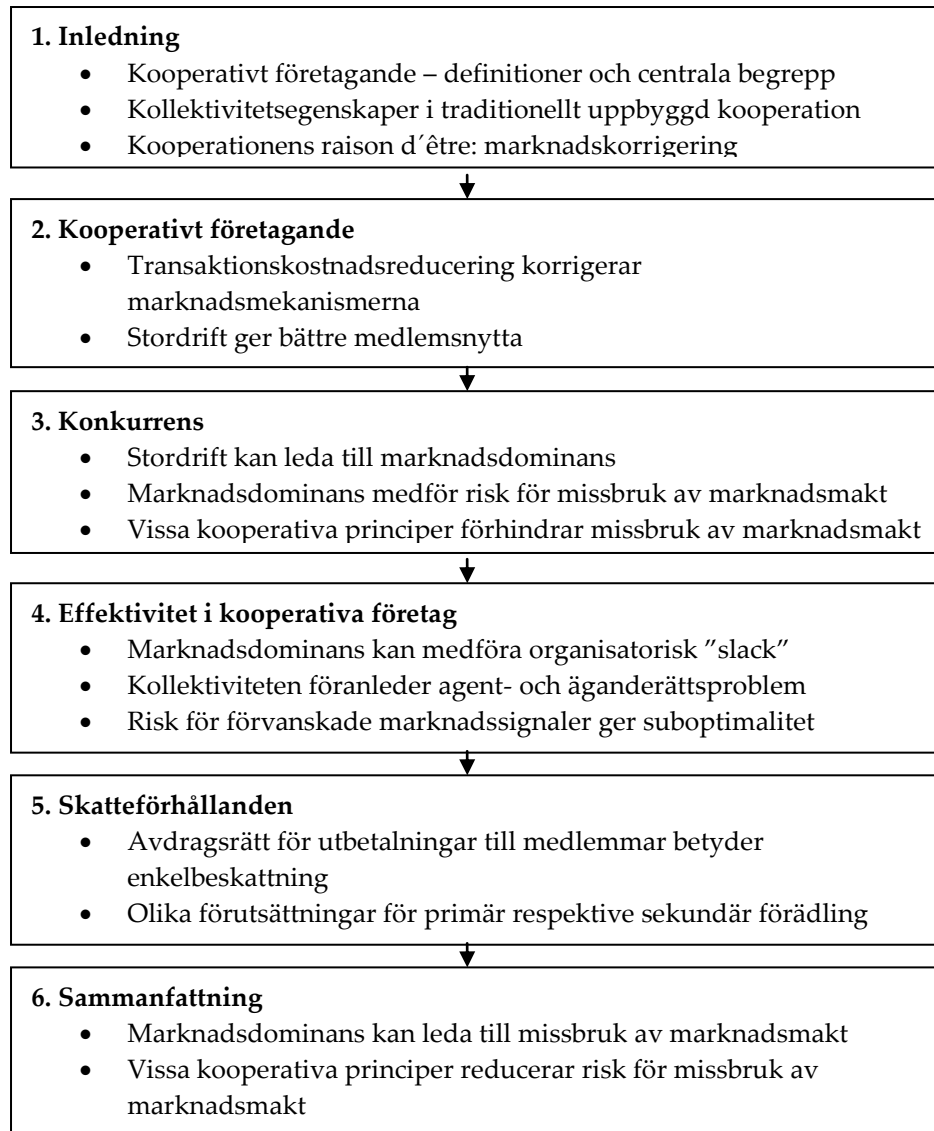
Såsom en utgångspunkt krävs en analys av själva fenomenet lantbrukskooperation. Sådan verksamhet har existerat under en mycket lång tid. Man brukar räkna med att starten för formella kooperativa organisationer var under 1840-talets mitt, då Rochdalevävarnas konsumentkooperativa förening etablerades och då Friedrich Wilhelm Raiffeisen stimulerade fram lantbrukskooperation i Tyskland. Kooperativ verksamhet har emellertid existerat långt tidigare, men då i regel i mindre strukturerad form (Roy 1981; Amini m.fl. 1994).

Kooperativa företag finns i princip i alla länder, där lantbruksproduktionen äger rum under marknadsförhållanden. Detta är en följd av att kooperativt företagande är ett resultat av marknadskrafternas spel. Det finns stora lantbrukskooperativa företag i alla EU-länder utom de, som tidigare tillhörde östblocket. I Nordamerika är lantbrukskooperation mycket utbredd. I många länder i tredje världen finns det mycket lantbrukskooperation. Dock gäller att de lantbrukskooperativa företagen är olika uppbyggda i olika länder, liksom det finns betydande skillnader mellan olika branscher och grödor.

Kapitel 2 innefattar en generell teoretisk redogörelse för kooperativt företagande, omfattande förklaringar till att kooperation är så utbredd, förutsättningarna för kooperativt företagande, mm. Här presenteras lantbrukskooperationens *raison d'être*.

I denna redogörelse spelar *transaktionskostnadsteorin* en avgörande roll, men även resonemang om *stordriftsfördelar* är centrala. Dessa två teoriområden används i regel för att förklara varför kooperativt företagande existerar och är bra för samhällsekonomin. Ytterligare teorier, som är allmänt förekommande i forskningen om kooperation, är *agentteorin* samt *ägande-*

rättsteorin, men dessa båda används på närmast motsatt sätt. De förklarar varför många av dagens traditionellt uppbyggda kooperativa företag har problem vad gäller företagsstyrning, kapitalanskaffning, effektivitet, mm. Av detta skäl följer en presentation av dessa båda teorifält i kapitel 4, som handlar om effektivitetsproblem i kooperativa företag.



Figur 1: Sammanhangen mellan rapportens delar och begrepp

Kapitel 3, Konkurrens

I Sverige liksom i praktiskt taget alla andra länder, inklusive inom EU, finns lagregler, som tillåter lantbrukskooperation att existera. Sådana regler anses nödvändiga, annars skulle lantbrukskooperativa företag kunna betraktas som karteller, i och med att de är sammanlutningar av företagare, som i princip konkurrerar med varandra, och föreningarna innebär samarbete i prissättning. I kapitel 3 granskas de förutsättningar, som gäller dessa regler, vilka finns i konkurrenslagen.

De förutsättningar, som konkurrenslagen kräver, blir föremål för en granskning. Det är inte självklart hur dessa kriterier ska tydas och vilken betydelse de i grund och botten har. Frågan är om dessa kriterier svarar mot verklighetens kooperativa värld. Konkurrenslagen stipulerar att lantbrukskooperativa företag får lov att existera under vissa förutsättningar, och de får lov att vara marknadsdominerande, bara de inte missbrukar sin dominerande ställning. I kapitel 3 ingår en diskussion om de kooperativa företagens möjligheter att missbruka marknadsdiktator.

Kapitel 4, Effektivitet i kooperativa företag

Kapitel 4 behandlar effektivitet i kooperativa företag med utgångspunkt i agentteorin samt äganderättsteorin. En sådan diskussion är central i samband med frågan om marknadsdominans. Om företag, som av något skäl är marknadsdominerande, bedriver ineffektiv verksamhet, kommer också mindre effektiva konkurrenter att kunna överleva. Här presenteras såväl teoretiska som empiriska studier av kooperativ effektivitet. Därefter följer en diskussion av faktorer, som kan tänkas påverka att de kooperativa företagen blir mer effektiva än motsvarande investerareägda företag samt faktorer som kan förorsaka lägre effektivitet.

Kooperativa företags effektivitet är intressant i en utredning av konkurrensförhållandena. Det kan ju inte uteslutas att de kooperativa företagen är ineffektiva och att de därför betalar sämre priser. Normalt sett borde ineffektiva företag antingen krympa och till sist försvinna eller också genomföra rationaliseringar, men om företagen är marknadsdominerande, skulle de kunna överleva och fortsätta att vara ineffektiva.

Kapitel 5, Skatteförhållanden

Kapitel 5 tar upp en annan lagstiftning än konkurrenslagen. Det är intressant att beakta skattelagstiftningen, som tillåter att de kooperativa föreningarna gör avdrag för de kostnader de har vid utbetalningar till medlemmarna. De åtnjuter enkelbeskattning, medan konkurrerande investerareägda företag tvingas till dubbelbeskattning. Detta förhållande påverkar konkurrensrelationen mellan kooperativa och investerareägda företag.

Kapitel 6, Sammanfattning

Rapporten avslutas med en sammanfattande diskussion, strukturerad utifrån en övergripande figur.

2. Kooperativt företagande

2.1 Partiell vertikal integration

Kooperativt företagande innebär att ett antal ekonomiska aktörer äger en annan ekonomisk aktör i syfte att bedriva fördelaktig samhandel med den senare. Detta är *vertikal integration*. Det kan vara såväl framåtriktad vertikal integration (avsättningskooperation) som bakåtriktad (anskaffningskooperation). Samhandeln kan avse varor och tjänster, och de ekonomiska aktörerna kan vara hushåll och enskilda individer såväl som näringsidkare och företagare (lantbrukare, detaljister, hantverkare, droskägare, mm).

Emellertid avviker kooperativt företagande från det mesta annat av den vertikala integration, som hela näringslivet är fullt av. I det kooperativa fallet rör det sig inte om att en aktör går framåt eller bakåt i en förädlingskedja utan det är en grupp av ekonomiska aktörer. Alltså krävs att denna grupp är organiserad, och organisationen är i regel en förening. I princip kan det också röra sig om andra associationsformer, men dessa bortses från här (avsnitt 1.2).

Normalt sett är kooperativt företagande att karakterisera som *partiell vertikal integration*. Dels brukar medlemmarna ha rätt att sälja till andra kunder och (framför allt) köpa från andra leverantörer än sina kooperativa handelsparter, dvs en strikt leveransplikt och inköpsplikt föreligger sällan. I och med detta är det inte full vertikal integration utan det finns en större eller mindre grad av marknadsstyrning. Dels är det kooperativa företaget begränsat till en eller få funktioner, t ex endast mjölk eller endast krediter. Även om dessa "single purpose co-operatives" idag är vida vanligast kan det också finnas "multi purpose co-operatives" eller branschblandade föreningar – exempelvis kan många utländska mejeriföreningar ägna sig också åt avel, foderleveranser, veterinärtjänster och annat. De branschblandade föreningarna är dock oftast utkonkurrerade idag pga låg effektivitet.

När medlemmarna har rätt att idka samhandel också med andra handelsparter än sina kooperativa organisationer, är detta ett uttryck för att kooperativt företagande är en blandform mellan de båda extrema formerna för ekonomisk samordning – marknadsamordning (co-ordination by feedback) och plansamordning (co-ordination by plan) (Nilsson 1997). Kooperativa företag kan vara placerade på mycket skilda punkter längs med detta kontinuum mellan marknadsamordning och plansamordning, dock inte på ytterpunkterna. Konsumentkooperativa företag ligger i regel nära marknadsamordning, dvs medlemmarna har extremt låg solidaritet och lojalitet. En mejeriförening ligger troligen långt närmare plansamordningen – det är svårt för en mjölkbonde att snabbt och enkelt skifta köpare.

2.2 Transaktionskostnader

Transaktionskostnadsteorin

Den teori, som bäst förklarar vertikal integration, är transaktionskostnadsteorin. Dess utgångspunkt är att det finns kostnader förbundna med att genomföra transaktioner. Förutom kostnaden för den köpta och sålda produkten är också transaktionen i sig resurskrävande. De båda parterna måste orientera sig i utbudet, granska produkten ifråga, undersöka motpartens vandel, göra upp ett kontrakt, gå till domstol eller skiljemän om motparten varit bedräglig, osv. Som en del i transaktionskostnaderna räknas även risken att köparen kan få betala ett högre pris än nödvändigt eller att säljaren får alltför dåligt betalt. Även om en aktör tar på sig mycket stora kostnader för att i förväg undersöka, genomföra och följa upp en transaktion, finns det alltid en risk att aktören blir lurad.

Transaktionskostnader har förklarats vara kostnader för att utnyttja marknadsmekanismen eller "the costs of all activities of gathering and processing information, negotiating contracts, administrating, monitoring the exchange and solving possible disputes" (Ollila 1989, s 153). Alltså får både köparen och säljaren vidkännas transaktionskostnader före transaktionen, under densamma och efteråt. En sekventiell indelning kan således göras i sökkostnader, förhandlingskostnader och uppföljningskostnader.

På samma sätt som friktion har en central betydelse inom fysiken kan transaktionskostnader ge förståelse av ekonomins uppbyggnad. Liksom ingenjören konstruerar en maskin med låg friktion, vill ekonomen ha låga transaktionskostnader i de ekonomiska systemen. Företagsledningen söker att minimera summan av produktions- och transaktionskostnader. I dessa ansträngningar uppkommer skilda lösningar för samordningen mellan köpare och säljare. Ibland kan rena marknader vara det mest effektiva sättet. Andra gånger är fullständig integration mellan köpare och säljare att föredra, alltså samgående. Däremellan finns otaliga grader och typer av vertikal integration – kontrakt av skilda slag, deläggande, mm. Valet av samordningslösning kan illustreras med frågan om ett företag ska köpa en viss produkt på marknaden eller själv tillverka den (buy or make).

Transaktionskostnadsteorin har använts flitigt av forskare med intresse för kooperativt företagande (Staat 1984, Ollila 1989, Nilsson 1991, Fahlbeck 1996, Hakelius 2002). Teorin erbjuder nämligen robusta förklaringar till kooperativt företagande. Den förklarar att under vissa förutsättningar kan en grupp av ekonomiska aktörer sänka sina transaktionskostnader genom att de upprättar en gemensam samhandelspartner för att anskaffa produkter, avyttra sina producerade produkter, låna kapital, eller annan uppgift, snarare än att agera på de öppna marknaderna, där de riskerar att bli lurade om och om igen. Genom det gemensamma projektet åstadkommer gruppen en viss typ av partiell vertikal integration – de går ett eller flera steg fram eller tillbaka i en förädlingskedja.

Transaktionskostnadernas bestämningsfaktorer

När en marknadsmekanism på detta sätt delvis ersätts av partiell vertikal integration, är orsaken att det är kostsammare för aktörerna att använda sig av marknadsmekanismen än att ha gemensam planering. Framför allt gäller detta i bestämda situationer. Följande faktorer brukar nämnas såsom bestämmande för hur höga transaktionskostnader en ekonomisk aktör kan vidkännas (Ollila 1989; Fahlbeck 1996):

- (a) transaktionsspecifika investeringar,
- (b) osäkerhet,
- (c) frekvens,
- (d) externaliteter samt
- (e) hierarkisk nedbrytning.

Sannolikheten för höga transaktionskostnader och därmed vertikal integration är högre, när en aktör har höga s k (a) *transaktionsspecifika investeringar (tillgångar)*. Detta innebär att aktören redan har investerat ett stort belopp på ett sådant sätt att aktören blir låst fast hos en bestämd handelspartner. Då den senare vet att aktören inte har någon alternativ partner, kan denne utnyttja sin ensamposition för att tillskansa sig oskäligen villkor. För att slippa hamna i en sådan beroendeställning har aktören incitament att integrera vertikalt, alltså att undvika den bedräglige handelspartnern. Det finns olika typer av transaktionsspecifika investeringar:

- *Specificitet i geografiskt hänseende.* Värdet på en tillgång kan vara avhängigt av var tillgången finns, och många tillgångar kan vara geografiskt bundna, t ex fastigheter.
- *Specificitet i fysiska tillgångar.* Tillgångar har ofta ett begränsat värde, om de ska användas för ett annat ändamål än det, för vilket de är avsedda.
- *Specificitet i mänskliga tillgångar.* Genom utbildning, träning och erfarenhet har individer skaffat sig en resursuppsättning, som har ett begränsat alternativvärde. Personer, som specialiserat sig för en bestämd arbetsuppgift, har exempelvis en begränsad arbetsmarknad, vilket arbetsgivaren kan utnyttja.
- *Specificitet i skraddarsydd investeringar.* En aktör kan ha investerat i en tillgång, vars värde är helt beroende av tillgångar, som ägs av en annan aktör. Den förre har hamnat i en lock-in-situation – har låst sig fast vid någon, som därmed har möjlighet att agera bedrägligt.
- *Specificitet i tiden.* En säljare av tillgångar med kort hållbarhet kan lätt hamna i underläge i förhållande till köparna, och detsamma gäller då aktörer av andra skäl inte har tid att analysera transaktionen. Man brukar tala om hold-up-situationer (bakhåll).

I många affärsuppdrag finns (b) *osäkerheter*. I synnerhet när osäkerheten är skevt fördelad (informationsasymmetri föreligger), kan den ene (starke) parten utnyttja den andre (svage). När detta händer systematiskt, har den svage incitament att undvika marknaden och i stället integrera in handelspartnern. Osäkerheten kan avse skilda förhållanden:

- Det kan ibland vara svårt att i förväg bedöma en produkts kvalitet.

- Parterna i en transaktion kan vara osäkra på varandras egenskaper, inte minst motpartens eventuella benägenhet att vara bedräglig.
- Ibland kan det till och med hända att man är osäker på sina egna förutsättningar.

Aktörernas val av samordningsform påverkas av hur ofta transaktionerna genomförs, dvs (c) *frekvensen*. Den aktör, som har gjort stora specifika investeringar och som blivit fastlåst hos en bedräglig motpart, blir extra hårt drabbad, om transaktionerna måste ske ofta. Vid lågfrekventa transaktioner kan man acceptera mera bedrägligt beteende från motparten. När man endast tillfälligtvis drabbas av bedräglighet, blir förlusterna inte så stora att det är försvarbart att ägna stora resurser åt att motverka bedrägligheten.

Med (d) *externaliteter* menas att en aktör inte har anledning att beakta att hans beslut har effekter, positiva eller negativa, för andra aktörer. I bondens kalkyl ingår exempelvis inte att hans gödsling kan ha negativa konsekvenser för ekologiska system utanför hans fastighet. Inte heller påverkas hans beslut av att hans verksamhet innebär landskapsvård – att de öppna landskapen bibehålls är en positiv externalitet. Effekterna för den enskilde beslutsfattaren är endast indirekta. Likaså påverkas han indirekt av positiva och negativa externaliteter från andra aktörers handlingar (Schotter 1985).

Marknadsmekanismen kan inte lösa externalitetsproblem, eftersom i en marknad handlar var och en utifrån sin egen kalkyl. Den enskilde har då inte anledning att beakta de långsiktiga och breda konsekvenserna av sitt agerande. Förvisso har han intresse av att inte skada andra, men då han inte får feedback om effekterna av sitt handlande, kommer dessa inte med i hans kalkyl. Alltså fungerar inte marknadsmekanismen. Om ett antal individer, vilka alla påverkas av externaliteterna av andras handlingar, agerar samfällt, kan både negativa externaliteter reduceras och positiva externaliteter främjas. Det samfälliga handlandet måste ske inom en vertikalt integrerad organisation. Därmed blir externaliteterna internaliserade – det blir ett förhållande att beakta vid organisationens beslutsfattande.

Sålunda kan ett kooperativt företag agera som opinionsbildare och lobbyist – det ägnar sig därmed åt produktion av allmänna nyttigheter (public goods). Med detta menas en nyttighet, (1) som en konsument kan tillgodogöra sig utan att det påverkar andras möjligheter att konsumera den (rivalitet) och/eller (2) som har en sådan karaktär att konsumenten inte kan avkrävas betalning (exklusivitet) (Randall 1987, kap 9). Ett investerarägt företag hade inte åtagit sig dessa uppgifter för sin kundkrets räkning, eftersom det inte kan få betalning för dem, men ett kooperativt företag kan i viss mån tänkas göra det för att skapa medlemsnytta. Begränsningen består i att det kooperativa företaget ofta inte kan förhindra att ickemedlemmar tillgodogör sig samma fördelar som medlemmarna, dvs ickemedlemmarna kan vara gratispassagerare. Det kooperativa företaget försöker att reducera ickemedlemmars möjlighet att agera gratispassagerare, men det är ofta inte möjligt.

Redan det förhållandet att ett kooperativt företag existerar kan betraktas som en allmän nyttighet (Boettcher 1980, s 39-40; Staatz 1984, s 195). Detta medför att övriga företag har en konkurrent, som konstant är på motpartens sida, och de har därför mindre möjlighet att agera till nackdel för dessa aktörer. Detta är till gagn även för dem som inte är medlemmar i

den kooperativa föreningen, och dessa blir därmed gratispassagerare. Denna effekt av kooperativt företagande brukar kallas tumstocksfunktionen (yardstick role), och den är en samhällsekonomiskt värdefull effekt av kooperativt företagande (Schrader 1989, s 132).

Staatz (1984) och Ollila (1989) anger (e) *hierarkisk nedbrytning* som en transaktionskostnadsbestämmande faktor. Uttrycket kan förklaras med att det inom en produktionsverksamhet utförs olika aktiviteter, vilka utmärks av stordrifts- och smådriftsfördelar i varierande grad. Detta kunde tala för att det vore ekonomiskt mest effektivt att förlägga aktiviteterna med stordriftsfördelar respektive smådriftsfördelar till skilda organisationer. Ett problem uppstår emellertid, då de båda typerna av aktiviteter är så nära förbundna med varandra att de svårligen kan utföras i helt separata organisationer. Om de intimt sammankopplade aktiviteterna samordnas med hjälp av marknadsmekanismen, blir transaktionskostnaderna höga.

I så fall är partiell vertikal integration en möjlig lösning. "Smådriftsaktiviteterna" utförs inom små enheter, vilka överlåter "stordriftsaktiviteterna" till en större organisation, som man styr och kontrollerar. Detta är den kooperativa varianten. En annan variant är franchising – en stor organisation står för "stordriftsaktiviteterna" men överlåter "smådriftsaktiviteterna" till mindre organisationer, som den har kontroll över. Genom den partiella vertikala integrationen kan de olika typerna av aktiviteter samordnas, trots att de utförs i olika organisationer. Integrationen uppnås genom att de båda leden är sammankopplade genom såväl marknadsinformation som styrinformation. Aktörerna anpassar sig alltså till varandra dels frivilligt på basis av mångfalden av information på marknaderna och dels tvingande till följd av organisationshierarki (äggande) och kontrakt.

När medlemmarna i en kooperativ förening har såväl marknadsrelationer till föreningen som äggande i denna, finns det förutsättningar för ett förtroende, som medför att de är villiga att inordna sig i det gemensamma bästa. Detta betyder att kooperativ organisering möjliggör för medlemmarna att fortsatt bedriva sina egna verksamheter i en liten skala. Verksamhetstyper, som kräver stordrift, överlåts till det kooperativa företaget.

2.3 Transaktionskostnadsteorin och lantbrukskooperation

Råvaruproducenten

Det är enkelt att förstå att de ovannämnda situationerna ofta har giltighet för lantbruket på så sätt att lantbrukarna har möjlighet att sänka sina transaktionskostnader genom att samverka inom ramen för kooperativa företag i stället för att agera på öppna marknader. Det finns goda argument för lantbrukskooperativ verksamhet:

- Lantbrukaren har ofta stora *irreversibla och produktionsspecifika investeringar* i mark, byggnader, anläggningar, besättningar, osv. I synnerhet gäller detta mjölkproducenter. Därmed fungerar marknadsmekanismen sämre.

- På grund av bondens investeringar i olika produktionsfaktorer har han svårt att byta handelspartner, om de nuvarande skulle vara bedrägliga.
 - En stor del av kostnaderna är fasta, medan de rörliga kostnaderna är mindre. Bonden löper en risk att pressas ner till en prisnivå, som täcker endast de rörliga kostnaderna.
 - På grund av ovan beskrivna kostnadsstruktur finns höga inträdes- och utträdesbarriärer för lantbruk.
 - Marknadssignaler fungerar inte alltid som man förväntar sig, vilket också är en följd av kostnadsstrukturen. När bonden får ett lågt produktpris, kan det vara rationellt för honom att öka produktionsvolymen i stället för att minska den.
- Lantbruket är med nödvändighet geografiskt utspritt och bundet.
 - Risken ökar att lantbruksföretaget blir utsatt för lokala eller regionala monopol och monopsonier (ensamuppköpare), särskilt med dyra transporter, ickehållbara produkter samt markanta stordriftsfördelar hos motparten.
 - Beslutsfattandet sker hos många små aktörer, som har svårt att försvara sig gentemot en stor motpart. Maktrelationen blir skev till nackdel för lantbrukaren.
 - Eftersom jordbruk är biologisk produktion finns *osäkerheter*, som gör lantbrukaren sårbar gentemot sina handelspartner.
 - Då bonden fattar beslut om sin produktion, kan han endast ungefärligt värdera pris, produktkvalitet och volym.
 - Han har svårt att bedöma en motparts eventuellt bedrägliga agerande.
 - Han kan uppskjuta inköp och leveranser endast en kort tid pga produkternas begränsade hållbarhet samt lagringssvårigheter.
 - Perioden från produktionsplanering till -utfall är lång, vilket försvårar planeringsmöjligheterna.
 - Bonden har ofta svårt att värdera de råvaror, som han producerar, vad gäller kvalitet och värde. Handelspartnern kan göra dessa bedömningar.
 - Inom lantbrukarkåren finns fortfarande en gemensamhetskänsla, vilket innebär social identifikation. Detta sänker de interpersonella transaktionskostnaderna för bönderna, då de agerar inom ramen för sina kooperativa föreningar.

Det faktum att kooperativa företag har skilda marknadsandelar i olika branscher samt att deras marknadsandelar förändras över tiden kan förstås utifrån de ovanstående punkterna. Mejerikooperation tenderar att vara den starkaste branschen, vilket hänger samman med att mjölkbönder har stora transaktions-specifika tillgångar, upplever osäkerheter i bedömningen av mjölkens kvalitet, levererar mjölk varannan dag, osv.

Fortsatt förädling

Det ovannämnda är argument för att bönderna ska gå in i det första ledet av förädlingskedjan. Argumenten går ut på att det bondekooperativa företaget ska förädla råvarorna fram till den punkt, där dessa råvaror kan säljas på en marknad, som är så pass stor att den fungerar enligt marknadsekonomiska principer. Varorna måste då vara lagrings- och transportdugliga samt homogena och standardiserade.

Det kan i och för sig också finnas transaktionskostnadsteoretiska argumenten för en fortsatt vertikal integration framåt i förädlingskedjan, alltså att lantbrukskooperativa företag inte endast ägnar sig åt medlemsnära verksamhet utan också förädlar lantbruksråvarorna vidare, kanske till och med ända fram till konsumtionsfärdiga produkter. Till exempel kan ett företag erfara att dess kunder (andra industriföretag) tjänar mycket pengar. I så fall är detta ett uttryck för att marknadsmekanismen inte fungerar väl, och då finns en stark lockelse för detta företag att ta över den produktion, som kunderna utför och själv tjäna dessa pengar.

Detta resonemang är dock inte oproblematiskt för en kooperativ förening. En fortsatt vertikal integration är kapitalkrävande, och då uppstår svårigheter att värdera om intäkterna är en följd av medlemmarnas levererade produkter eller av det investerade kapitalets effektiva utnyttjande. Sett ur medlemmens perspektiv kan fortsatt vertikal integration (utöver att medlemmens produkter kan säljas på en stor marknad) inte försvaras ur ett transaktionskostnadsteoretiskt perspektiv. Den fortsatta förädlingen kan innebära att de pengar, som medlemmen har investerat i föreningen, kommer medlemmen tillgodo i form av ett högre avräkningspris och inte i form av kapitalavkastning, dvs det sker en subventionering, där kapitalet subventionerar avräkningspriset. Detta skadar den samlade effektiviteten.

Transaktionskostnadsargumenten försvagas

De senare årens utveckling indikerar förändringar vad gäller de transaktionskostnadsteoretiska argumenten för lantbrukskooperativ verksamhet (Harte 1997; Hogeland 2006). Extrem stordrift i primärproduktionen, transportteknologin och informationsteknologin gör att allt fler lantbrukare kan agera på allt större och därmed också allt mer välfungerande marknader. I ett läge, där primärproduktionen kännetecknas av industrialiserat lantbruk, är behovet av kooperativt företagande inte lika självklart. När lantbrukarna kan avyttra sina produkter på tiotals mils avstånd, ökar chanserna för fungerande marknader. När lantbrukarna tack vare informationsteknologin ökar sin kunskapsnivå, har självständiga samhandelsparter mindre möjligheter att agera bedrägligt. Därmed får lantbrukarna efter hand allt mindre anledning att i rollen som råvaruleverantörer vara medlemmar i kooperativa föreningar (Se avsnitt 4.4).

Något liknande kan sägas om de lantbrukskooperativa företagens integration långt fram (och tillbaka) i förädlingskedjan. De transaktionskostnadsteoretiska argumenten försvagas efter hand som internationaliseringen fortgår, och den teknologiska utvecklingen föranleder råvaror med allt mer specifika egenskaper. Därmed blir argumenten för långtgående för-

ädling allt svagare, sett ur medlemmens perspektiv, och i stället blir det mera intressant för medlemmen att erhålla avkastning på sitt i föreningen investerade kapital.

2.4 Sociala krafter

I den vetenskapliga litteraturen om kooperativt företagande finns mycket forskning om sociala krafter inom medlemskårer. En del av denna litteratur är sociologisk. Denna bortses ifrån i denna utredning. Här betraktas Kooperation såsom ekonomisk verksamhet. Ingen kooperativ förening har etablerats därför att människor vill ha gemenskap. I stället är det så att en grupp av människor önskar få vissa ekonomiska problem lösta, dvs de ser behov av ett kooperativt företag, och därför etablerar de en förening. Företaget är målet, och föreningen är medlet.

Emellertid har också många ekonomer sociala faktorer i sin teoribildning. Ett exempel är Olson (1965) i hans *teori om kollektivt handlande*. Under förutsättning att människor är – med ekonomers förutsättningar – individuella nyttomaximerare kan det inte etableras en organisation, som arbetar för något kollektivt bästa. För varje individ skulle organiseringskostnaden bli högre än individens personliga nytta av denna organisation. Eftersom sådana organisationer faktiskt existerar, anger Olson några möjligheter, nämligen om gruppen är mycket liten, om det finns möjligheter att tvinga människor att bli medlemmar och om organisationen utöver kollektiva nyttigheter också producerar en del individuella nyttigheter. Olsons teori har ett förklaringsvärde för att förstå hur kooperativa organisationer har uppstått och hur de har utvecklats samt varför det ofta finns svårigheter att styra kooperativa organisationer medlemsdemokratiskt.

En näralliggande teori kallas *Oligarkins järnlag*. Sociologen Michels (1911) studerade den tyska socialdemokratins utveckling för hundra år sedan. Han byggde en modell, som säger att eftersom organisationens syfte är att åstadkomma kollektiva tjänster, kan den aldrig bli demokratisk. Det kommer alltid att finnas en maktelit, som styr över de tacksamma och underdåniga medlemmarna.

Under de senaste tio à tjugo åren har ett stort antal ekonomer i sina analyser av kooperativt företagande tagit in olika sociologiska och socialpsykologiska begrepp. Det är en vindkant-ring gentemot Olson, Michels och andra, vilka förkastar existensen av "mjuka" faktorer såsom värderingar. De senare årtiondenas forskare behandlar värderingar (Hakelius 1996), solidaritet, deltagande, engagemang, attityder och i all synnerhet förtroende (James och Sykuta 2006; Hogeland 2006; Borgen 2001, Bhuyan 2008; Hansen, Morrow och Batista 2002; Österberg och Nilsson 2009; Nilsson, Kihlén och Norell 2009; m.fl). Det är huvudsakligen empiriska studier, som mer eller mindre är påverkade av den ekonomiska forskningsgrenen Social capital.

Om man ska dra en slutsats av denna forskning är det att medlemmarna ofta är missnöjda med stora och komplexa kooperativa företag. Medlemmarnas attityder försämrar, när de inte förstår företagets verksamhet och framför allt när de upplever sig inte ha något inflytande eller ens bli uppmärksammade av företagets ledning. Detta kan leda till att föreningen mister volymer, kapital och medlemsengagemang.

De sociala krafterna har således en central betydelse för en kooperativ förening. Om lantbrukarna trivs med sin förening, påverkar detta dem att fortsätta leverera, finansiera och styra föreningen. Alltså finns det fortfarande fog för uppfattningen att lantbrukarna känner en trygghet i att kunna leverera sina produkter till sina egna kooperativa företag. Utan en kooperativ förening finns risk att lantbrukets produktionsvolymerna skulle minska.

Betydelsen av sociala krafter visar sig tydligt vid en historisk tillbakablick liksom vid en utblick över dagens verklighet. När den kooperativa rörelsen startade och växte, var medlemskårerna små och homogena, dvs medlemmarna kände varandra och hade förtroende för varandra. De hade likartade problem och likartade förutsättningar. Dagens mindre och geografiskt avgränsade föreningar har i viss mån samma egenskaper, men det är annorlunda i de stora föreningarna.

2.5 Stordrift

Transaktionskostnadsteorin ger en god ekonomisk förklaring till att det existerar sådan partiell vertikal integration, som kallas Kooperation, men den ger naturligtvis inte besked om alla aspekter av kooperativt företagande. Ett annat användbart teoriområde rör stordriftsfördelar och därmed också kooperativa principer, vilka kan visas ha en ekonomisk effekt – de bidrar till stordriften. Stordriftsfördelar (skal-fördelar) har en roll att spela såtillvida att de hjälper de kooperativa företagen att förbättra priserna till medlemmarna, och därmed ytterligare sänka medlemmarnas upplevda transaktionskostnader.

De olika leden i produktionskedjan karakteriseras i regel av olika optimala skala. Råvaru-produktionen utmärks av smådrift, vilket betyder att familjeägo ger de bästa resultaten. I förädlingsindustrin liksom i produktionen av lantbrukets insatsvaror finns däremot markanta stordriftsfördelar. Detta medför att de olika verksamhetstyperna bör förläggas till separata organisationer, men detta är inte något argument för kooperativt företagande. De separata organisationerna kan ju vara länkade till varandra genom marknadsmekanismen – de behöver inte vara vertikalt integrerade. Emellertid har de olika optimala storlekarna andra effekter, som kan föranleda kooperativa företag.

Den statistik, som USAs jordbruksdepartement årligen publicerar, anger en tydlig trend – ju större förening desto högre vinstmarginal, bättre avkastning på egenkapitalet, bättre finansiella lösningar, osv. Hermansson (1996) visar att i svensk slakterisektor är stordriftsfördelarna betydande i det första förädlingsledet. Samma slutsatser rapporteras i Hedbergs studie (2002) av förädlingsverksamhet i mejeribranschen.

Det faktum att det inom livsmedelsindustrin är vanligt att större företag vid fusioner och övertaganden betalar åtskilligt över substansvärdet för det inlemmade företaget är ett tecken på stordriftsfördelar (Declerck 1997). Liknande slutsatser följer när man granskar lantbrukskooperationens historiska utveckling. Dels växer de största företagen organiskt till följd av lägre styckkostnader, varvid de kan konkurrera ut de övriga. Dels kan den störste köpa upp konkurrenterna eller fusionera in dem. I alla länder och i alla branscher, där det finns lantbrukskooperation, har det skett fusioner och övertaganden i stor omfattning (Utterström 1980; Sogaard 1990; van der Krogt, Nilsson och Høst 2007).

När man beaktar vilka slags arbetsuppgifter lantbrukskooperativa företag utför, är det enkelt att inse förekomsten av stordriftsfördelar. Att transportera råvaror från primärproducenten till den första förädlingsstationen är uppenbart billigare ju flera leverantörer man har inom ett område och om volymerna är så stora att bilen blir fylld. Att ombesörja den första förädlingen (att transformera om råvarorna till en form där de är lagrings- och transport-dugliga, homogena och standardiserade) är en så enkel hantering att stordriftsfördelarna är markanta. Dessa funktioner kan ofta standardiseras, rutiniseras, mekaniseras och automatiseras. Slutsatsen är att åtminstone i de första stegen av förädlingskedjan finns markanta stordriftsfördelar.

Det förhållandet att lantbrukets primärproduktion oftast är familjeägd och därmed relativt småskalig har en agentteoretisk förklaring. Lantbruksproduktion är så komplex att det krävs ständiga kontroller och justeringar, och detta ansvar kan vara svårt att överlåta till anställda. En äganderättsteoretisk förklaring är att osäkerheterna i lantbruksproduktionen innebär att ägaren av produktionsresurserna inte gärna överlåter dispositionsrätten till andra. Det är alltså ingen tillfällighet att familjejordbruk är dominerande världen över, varmed också är sagt att lantbruksproduktion utmärks av smådriftsfördelar. Visserligen ökar den optimala storleken inom primärproduktionen till följd av den teknologiska och ekonomiska utvecklingen, men av samma skäl ökar också den optimala storleken i den industri, som ligger före och efter primärproduktionen. Även framgent kommer det att finnas markanta skillnader mellan skalan i kedjans olika led.

Om konkurrensen står mellan ett kooperativt företag, ägt av råvaruleverantörerna, och ett i övrigt identiskt investerareägt företag, har det förra en fördel vad gäller stordrift. Det kooperativa företaget behöver inte i sig göra någon vinst såsom det konkurrerande investerareägda företaget måste (Sexton 1995). I det kooperativa fallet är det vinsten hos medlemmarna som räknas och inte föreningens vinst. För medlemmarna kan det till och med vara lönsamt att subventionera den kooperativa föreningen genom att inte kräva avkastning på det kapital de har investerat i föreningen. På så sätt kan föreningen betala högre priser, vilket ger större leveranser och därmed lägre genomsnittskostnader i produktionen.

Det faktum att medlemmarna ofta tillskjuter ett insatskapital, som inte ger avkastning, samt att de låter vinstmedel avsättas till kollektiva fonder kan betraktas som en ekonomiskt rationell subventionering från medlemmarna till det kooperativa förädlingsföretaget. För en investerareägd konkurrent vore en motsvarande överföring otänkbar. Slutsatsen är att ett kooperativt företag kan ge lönsamhet för sina medlemmar i situationer, där investerareägda företag inte skulle kunna få ihop lönsamheten.

Under de ovannämnda förutsättningarna kan det kooperativa företaget få en ensamställning på marknaden – bli monopolist eller monopsonist. När stordriftsfördelarna är betydande, dvs genomsnittskostnadskurvan sluttar kontinuerligt nedåt, kommer det på sikt inte att finnas utrymme för mer än en aktör. Om det finns flera aktörer, kommer den störste, som alltså har lägst genomsnittskostnad, att konkurrera ut de övriga. Sådana ensamställningar brukar anses vara samhällsekonomiskt skadliga. När det inte finns konkurrens, tenderar priserna att bli sämre, servicen sämre, sortimentet mera begränsat och produkterna sämre.

När ett kooperativt företag är ensam köpare till lantbrukarnas råvaror, behöver detta emellertid inte hända. Det är inte bara fråga om att lantbrukarna själva styr företaget, varvid de försöker styra det i sitt eget intresse så att priserna inte blir sämre osv. Detta får ju konsekvenser endast på marknaden mellan bönderna och deras förädlingsföretag. Även i relationen mellan förädlingsföretaget och dess kunder kan konsekvenserna av ett kooperativt företags marknadsdominans bli samhällsekonomiskt positiva.

Förutsättningen är att det kooperativa företaget inte på något sätt har kontroll över böndernas produktionsbeslut. De marknadssignaler, som det kooperativa företaget erfar på sina avsättningsmarknader, ska på ett helt oförvanskat sätt vidareförmedlas till bönderna. Det betyder bland annat att föreningen måste vara öppen för nya medlemmar, att den ska ha plikt att ta emot alla de produkter medlemmarna önskar leverera samt att ingen prisdiskriminering får ske (olikbehandling av olika delmarknader) (Sexton 1995).

När det sålunda inte finns någon konkurrens mellan olika förädlingsföretag, blir det i stället en fullständig konkurrens mellan de olika bönderna till följd av kravet på att föreningen inte får styra medlemmarnas produktion. Alla de volymer, som skulle kunna produceras, blir producerade. Ingen har möjlighet att begränsa utbudet så att prisnivån höjs till skada för konsumenterna. Det ser ut som om det kooperativa företaget har sådan marknadsdominans att det kan styra utbudet, men genom att företaget inte kan kontrollera produktionsvolymen och produktionsinriktningen, kan det inte påverka marknadernas prisnivå. Det har sagts att sådana kooperativa företaget i stället är konkurrensfrämjande ("procompetitive"). Det är inte bara konsumenter och samhällsekonomin i övrigt som tjänar på denna typ av Kooperation utan även bönderna, såtillvida att de alltid har ett köparföretag, som de styr själva och som därför arbetar i deras intresse.

2.6 Kooperativa principer

Hur är det möjligt för kooperativa företag att uppnå en så omfattande verksamhet att de åtnjuter större storskalighet än motsvarande investerareägda företag? Svaret ligger i de kooperativa principerna. I många framställningar redovisas kooperativa principer såsom en ideologisk barlast, men dessa kan också visas ha en ekonomiskt rationell betydelse.

För många människor är det en gåta att traditionellt organiserad Kooperation kan vara så stark på dagens konkurrensutsatta marknader samt att denna organisationsform har kunnat existera i långt över hundra år. Traditionella kooperativa företag har ju kollektivitetsegenskaper, som skiljer dem från andra företag. Det kan ligga ideologiska överväganden bakom många affärsbeslut. De är produktionsorienterade i en tid, då lösenordet heter marknadsorientering. Deras egenkapital styrs inte av några marknadsmekanismer. Trots att de på punkt efter punkt avviker från vad som brukar anses vara nyckeln till framgång, kan de fungera bra. Alltså måste det finnas en ekonomisk förklaring.

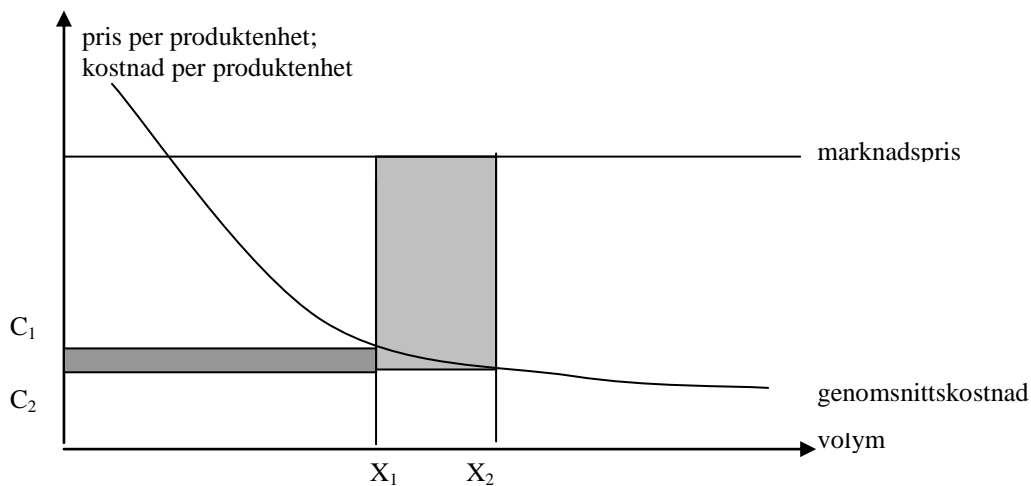
Kurvan i figur 2 beskriver stordriftsfördelar, exempelvis för ett lantbrukskooperativt företag. Ju större volymen är, desto lägre blir genomsnittskostnaderna för det kooperativa företaget och därmed för medlemmen. Om priset är oberoende av företagets utbudna volym antingen

till följd av jordbrukspolitik eller av ett marknadspris, som inte påverkas av en enskild säljares utbud, stiger vinsten per enhet ju mer volymen ökar.

Figur 2 visar att medlemmarna i ett lanbrukskooperativt företag levererar en volym X_1 , men om volymen hade varit större, t ex X_2 , skulle genomsnittskostnaden sjunka från C_1 till C_2 . Vinsten per producerad enhet skulle öka lika mycket, förutsatt att man säljer till ett pris, som inte påverkas av detta företags volymökning. Alltså ligger det i alla medlemmars intresse att föreningens volym ska öka, och de har till och med intresse av att bidra till detta genom att vissa uppoffringar.

De nuvarande medlemmarna skulle tjäna på att avstå upp till $C_1 - C_2$ för att på olika sätt stimulera fram volymökningen $X_2 - X_1$. De tjänar in det större ljusstuggade fältet, men får uppoffra endast det mindre mörkare skuggade fältet. Ju brantare kurvan är (åt vänster), desto större vinster medför en volymökning och desto större uppoffring accepterar medlemmarna för att få en bestämd volymökning. Det motsatta gäller ju flackare kurvan är, dvs längre åt höger. Om genomsnittskostnadskurvan är helt plan, har medlemmarna inte intresse av att stimulera fram någon volymökning.

Ur figuren kan utläsas förklaringar till strukturutvecklingen inom den primära livsmedelsförädlingen. Givet att två företag har i övrigt identiska förutsättningar, kommer det större att kunna konkurrera ut det mindre. För att klara sig bra bör ett företag vara det största på den ifrågasvarande marknaden. Resultatet blir ständiga fusioner och uppköp. Eftersom företagen inom det första förädlingsledet sysslar med standardiserade produkter, har de svårt att hitta en delmarknad, där konkurrenstrycket är svagt, vilket accentuerar betydelsen av storskalighet och låga genomsnittskostnader.



Figur 2: Stordriftsfördelar

En förutsättning för detta resonemang är att de konkurrerande företagen arbetar på effektivast möjliga sätt. Om ett stort företag spiller resurser på olika vis, hjälper det inte att det kan utnyttja stordriftsfördelar – det kan i alla fall bli illa åtgånget av en mindre men effektiv konkurrent. De båda företagen ligger inte på samma kurva. Det stora men ineffektiva befinner sig på en högre placerad kurva än det mindre och effektiva.

Detta resonemang äger inte tillämplighet vid förädling längre fram i värdekedjan. När det gäller högt förädlade produkter, blir försäljningsprisnivån inte oberoende av ett specifikt företags utbud. Ju större volym detta företag utbjuder på marknaden, desto lägre pris måste detta företag sätta för att få hela volymen avsatt. Den högra delen av priskurvan kommer att falla i stället för att vara konstant.

Vad kan då medlemmarna göra för att stimulera fram en ökad volym? Här framtonar den traditionella kooperativa företagsformen, dels i form av s k kooperativa principer, dels som andra allmänt förekommande egenskaper. Uppställningen nedan förklarar den ekonomiska logiken bakom några av de kooperativa principerna och andra typiskt kooperativ egenskaper, indelade efter de tre element, som ingår i definitionen av kooperativa företag. Återigen ska noteras att de kooperativa principerna inte har någon positiv effekt på stordriftsfördelar i senare led i förädlingskedjan. Många av dessa kooperativa karakteristika kan av medlemmen uppfattas som uppoffringar, men om de leder till större volym för föreningen, är dessa uppoffringar värda att acceptera. Många av punkterna uttrycker avvikelser från gängse ekonomiskt tänkande, men de kan ha ett förnuft i sig, om resultatet blir högre volym.

Samhandel

Det är en allmän uppfattning bland teoretiker att kooperativa företag har *volymmaximering* såsom målsättning (se t ex Agricultural ... 1990). Det stämmer med vardagliga observationer.

- *Mottagningsplikt* för föreningen är ett signum för traditionell Kooperation. Alla volymer, som medlemmarna önskar leverera till föreningen, är denna förpliktigad att köpa.
- *Leveransplikt* för medlemmarna förekommer ofta i många länder. Leveransplikten garanterar att volymerna blir stora och stabila. För den enskilde bonden kan leveransplikten i sig vara besvärande, men det är till hans fördel, när den är ett krav för samtliga medlemmar. Den svenska Kooperationen är härvidlag ett undantag – under åren med en generös nationell jordbrukspolitik hade föreningarna råd att bjuda medlemmarna på fri leveransrätt. Det numera utbredda systemet med leveranskontrakt är ett sätt att delvis återinföra leveransplikt.
- *Subventioneringar mellan olika medlemskategorier* kan medföra att totalvolymen ökar med lägre förädlingskostnad per enhet som följd. Det överförs medel från medlemmar, som har goda produktionsbetingelser, till medlemmar, som utan dessa subventioner skulle ha producerat mindre volymer eller t o m intet alls. Ett exempel på sådan subventionering är avståndsneutralitetsprincipen, som har till konsekvens att välbelägna medlemmar betalar frakten för sämre belägna – ett annat är likaprisprincipen, som innebär att man stimulerar fram större produktion (även om kvaliteten är mindre bra).
- Lantbrukskooperativa företag arbetar i regel med *en enda produkt*. Om man har flera produkter, blir det ju mindre volym av var och en. Branschblandade (multi-purpose) föreningar har ofta problem till följd av heterogeniteten.
- Kooperativa företag har ofta *överkapacitet* i produktionsanläggningarna. En förklaring kan vara att de vill ha större volym för att kunna sänka genomsnittskostnaden. Kapaciteten är dimensionerad efter en mera kostnadseffektiv volym än den existerande. Överkapaciteten kan vara värd sina kostnader, om företaget därigenom enkelt ta ha hand om större volymer.

- *Ickemedlemshandel* är ett känsligt kapitel, eftersom sådan kan skapa konflikter i medlemskåren. Icke desto mindre förekommer det och har alltid gjort så, vilket kan förklaras med att ickemedlemmarnas leveranser bidrar till att sänka genomsnittskostnaderna för medlemmarna. Det finns till och med exempel på att föreningar betalat ickemedlemmar bättre än medlemmar, t ex i mejeri- och slakterisektorerna i Nederländerna. Trots det högre priset kan medlemmarna tjäna på affärerna till följd av en sjunkande styckkostnad i förädlingen.
- Dessa karakteristika indikerar att traditionella kooperativa företag är *produktionsorienterade*. Den marknadsorientering, som förekommer, är underordnad produktionsorienteringen. Produktionsorientering är naturlig, inte bara därför att det är producenter som är huvudmän för företaget, utan den är också inbyggd i företaget genom fokus på produktionsvolymerna. Dessutom är marknaden självklar och marknadspriset är konstant – givet att det rör sig om första steget i förädlingskedjan.
- Det avräkningspris, som traditionella kooperativa företag betalar för medlemmarnas leveranser, bygger på en *genomsnittskalkyl*, dvs alla medlemmar får samma pris för alla sina leveranser. Detta är socialt tilltalande, varför det kan leda till fler medlemmar. Enligt ekonomisk teori bör företag – även kooperativa sådana – tillämpa en marginalkostnadsprissättningsprincip för att kunna optimera sina resultat (Lindahl 1996).

Styrning

- Kravet på *likabehandling* inom kooperativ verksamhet är traditionellt starkt. Det yttrar sig i prissättningen, t ex att prisdifferentieringar inte alltid görs strikt efter kvalitet och kvantitet. Eftersom likabehandling är socialt tilltalande, är det lättare att rekrytera nya medlemmar och därmed få ökad volym. Det blir också lättare att motivera existerande medlemmar till att vara lojala leverantörer.
- En variant av likabehandlingen är den ofta tillämpade principen *om lika rösträtt*. En medlem-en röst-principen leder troligen till att medlemskåren blir större, eftersom den är socialt tilldragande.
- Genom den kooperativa historien har frågor om *ideologi, solidaritet* och *social gemenskap* haft en framträdande plats. Det finns en ekonomisk förklaring – med dylika argument kan man lättare hålla ihop medlemskåren och få medlemmarna att leverera, och det är lättare att värva grannar och bekanta som medlemmar och leverantörer. Resultatet blir större volym och lägre genomsnittskostnader.
- Vanligtvis tillämpas en princip om *neutralitet och obundenhet* i politiska, religiösa, etniska och liknande hänseenden. Om föreningen får stora leveranser, kan existerande medlemmar acceptera en ökande heterogenitet i medlemskåren och de därmed hörande ökade styrningsproblemen.
- *Utträde* ur föreningen är ofta förbundet med vissa krav, t ex att den utträdande ska betala en avgift, vänta med att få ut sitt kapital och ansöka om utträde långt i förväg. Föreningen gör vad den kan för att behålla nivån på volymerna.

Ägande

Verksamheten bedrivs i föreningsform, vilket innebär att antalet delägare är variabelt. Därmed är det lätt att ansluta leverantörer till föreningen.

- En princip om *öppenhet* innebär att nya medlemmar välkomnas med sina leveranser. Öppenhetsprincipen kan även drivas så långt att man tar in medlemmar, som är något olikartade i förhållande till de existerande. De därmed förbundna olägenheterna med ökande heterogenitet kan accepteras, förutsatt att genomsnittskostnaden sjunker tillräckligt mycket.
- Nya medlemmar är välkomna fastän de inte löser in sin *andel av föreningens kollektiva förmögenhet*, utan de slipper undan med att betala en amortering på en administrativt fastställd insatsskyldighet. Leveranserna från de nya är tillräckligt värdefulla för att de existerande medlemmarna ska vilja bjuda på billigt inträde.
- Det är vanligt med ett stort *kollektivt kapital* i lantbrukskooperativa företag runt omkring i världen. När föreningen bygger upp ett kollektivt kapital (som inte kräver att kapitalavkastning betalas ut) kan den betala högre avräkningspriser, förutsatt att kapitalet utnyttjas effektivt. Till följd av det högre avräkningspriset producerar medlemmarna mer, och fler bönder vill bli medlemmar. Å andra sidan förväntas medlemmarna avsätta medel till de kollektiva fonderna, varvid de alltså inte såsom avräkningspris får ut hela det belopp, som föreningen hämtar in från avsättningsmarknaderna. Under goda år kan således avräkningsprisets subventionering av kapitalet överstiga kapitalets subventionering av avräkningspriset (stora avsättningar till fonder). Under dåliga år är det omvända är mera sannolikt. Utjämnningen har till effekt att leveransvolymerna blir mera stabila över åren och långsiktigt större.
- När man i den traditionella kooperativa modellen underlåter att betala *ränta* eller åtminstone ger låg ränta på det individuella kapitalet (insatserna), uppstår samma effekt. Prisnivån kan stiga, volymerna ökar och genomsnittskostnaden sjunker. För medlemmarna kan det vara en god affär att avstå från räntan för att i gengäld få högre avräkningspris på de levererade råvarorna.
- I många länder är det vanligt att medlemmarna måste ge *borgensförbindelser* åt föreningen, vilket innebär att föreningens krediter blir förmånligare. De lägre kreditkostnaderna medger högre priser och alltså större volymer och lägre enhetskostnad. I Sverige förekommer dock inte längre några borgensförbindelser eller insatsreverser med ett undantag, nämligen att sådana återinförts i Arla efter fusionen med MD Foods.

Listan ovan består av åtgärder, som i princip strider mot marknadstänkande. Subventioner mellan medlemskategorier strider mot principen "pris efter prestation", och detsamma gäller för det lågt förräntade individuella kapitalet, det kollektiva kapitalet, likabehandlingen, osv. Allt detta kan omedelbart tyckas vara oförenligt med ekonomisk rationalitet. Inte desto mindre kan dessa åtgärder vara i samklang med de rådande marknadsförutsättningarna, nämligen om det föreligger ett marknadsmisslyckande i form av ständigt fallande genomsnittskostnader. I en sådan situation växer det fram ett monopol eller ett monopsoni – därav marknadsmisslyckande sett ur såväl böndernas som samhällsekonomins perspektiv. De olika åtgärderna ovan bidrar till att lösa detta problem genom att starka kooperativa företag kan verka. Därmed skapas en mer välfungerande marknad.

2.7 Gränser för tillämpning av kooperativa principer

Resonemanget ovan är emellertid inte invändningsfritt. Tvärt emot kan det skada föreningens ekonomi, om de kooperativa principerna följs slaviskt. Föreningen kan gå till överdrift med subventioneringar mellan olika medlemskategorier och olika produkt-kategorier, mellan kapitalavkastning och avräkningspriser, osv. Alla de ovannämnda åtgärderna har avtagande gränseffekter. Det går inte att hävda att allt större kostnads-sänkningar blir effekten, om det kollektiva kapitalet utökas mer och mer, om öppenhets-kriteriet tolkas alltmer extremt, om likabehandlingen går till ytterligheter, om volymmaxi-meringsmålsättningen blir överordnad, osv. I stället måste det finnas optipunkter – hur mycket av volymstimulerande åtgärder ska sättas in för att medlemmen ska få bästa möjliga ekonomi?

Ett exempel kan vara den så kallade avståndsneutraliteten, som innebär att föreningen betalar intransporterna från medlemmens produktionsplats till föreningens anläggning. Avståndsneutralitet kan bidra till att medlemmar med avlägsen lokalisering fortsätter att producera, varvid föreningens volym blir större och stordriftsfördelar kan vinnas. På så sätt kan också medlemmar med god lokalisering vinna på att medlemmar med dålig lokalisering får sina transportkostnader subventionerade. Det är emellertid uppenbart att det finns gränser för hur mycket transportkostnadssubventioneringen bör bli för att vara lönsam för hela medlemskollektivet. Det är fullt möjligt att göra beräkningar av detta. I verklighetens värld är dock avståndsneutraliteten ofta en princip, som aldrig ifrågasätts.

Ett andra exempel är det kollektiva kapitalet, som ofta subventionerar avräkningspriserna, och även detta är tveksamt ur ett effektivitetsperspektiv. Marknadssignalerna blir förvrängda, och föreningens resurser används inte på ett optimalt sätt. Detta hänger samman med att man i kooperativa sammanhang ofta anger att kooperativa företag såsom målsättning ska ha att betala högsta möjliga avräkningspris – dock föga realistiskt.

I princip kan man gå igenom stort alla de kooperativa principerna, som styr föreningarnas verksamhet. I den mån som dessa tillämpas blint är det en uppenbar risk att det uppstår ineffektiviteter helt i onödan (Nilsson och Björklund 2003). En annan sak är att tillämpandet av dessa kooperativa principer överlag innebär subventioneringar, och subventioneringar brukar anses vara skadliga för ekonomiska system. Likaså kan subventioneringar åstadkomma konkurrensbegränsningar.

De traditionella kooperativa egenskaperna må ha positiva effekter på stordrift och enhets-kostnader, men de kan även ha vissa ej önskvärda konsekvenser för medlemmarnas förmåga att styra organisationen. Detta granskas i kapitel 4 med hjälp av äganderättsteori och agentteori.

De ovannämnda åtgärderna kan ha positiva effekter endast i det första steget av förädlings-kedjan. Efter det att råvarorna har förädlats så de föreligger i en form, då de kan säljas till en större marknad, har tillämpandet av kooperativa principer ingen positiv effekt på medlemmens transaktionskostnader – det är snarare tvärt mot så att marknaderna blir förvrängda och medlemmens avsättningar till föreningens kollektiva kapital blir en belastning.

2.8 Slutsatser

Generellt sett finns behov av kooperativa företag inom lantbruket. De förutsättningar, som transaktionskostnadsteorin sätter upp, har giltighet i många av lantbruksbranscherna. Därmed är också sagt att det finns tydliga skillnader mellan de olika branscherna, vilket avspeglar sig i internationella och historiska observationer. Mejerikooperation är internationellt sett allmänt förekommande och har varit så i klart över hundra år. Eftersom mjölk inte är lagringsduglig och lätttransporterad, är mjölkbönder generellt sett i en sårbar position, om de ska sälja sin produkt till självständiga förädlingsföretag.

Historiskt sett har lantbrukare betraktat sig som en särskild social klass, vilket betyder att det har funnit goda förutsättningar för etablering av lokala kooperativa företag. I viss mån kan denna mentalitet fortfarande bestå, men efter hand som det har genomförts många och stora fusioner har medlemskåren blivit heterogena och medlemslojaliteten har försvagats.

Det faktum att de lantbrukskooperativa företagen växer för att med hjälp av stordriftsfördelar sänka kostnadsnivån i förädlingen är i överensstämmelse med transaktionskostnadsteorin – medlemmarna kan därigenom få bättre priser. De traditionella kooperativa principerna och andra typiskt kooperativa karakteristika spelar en avgörande roll för uppnåendet av stordrift. Alla dessa egenskaper kan visas ha till effekt att de kooperativa företagen kan växa i medlemskap och i volymer, varvid genomsnittskostnaden i den första förädlingen blir successivt allt lägre.

Emellertid är tillämpningen av dessa kooperativa principer ofta diskutabel. De används slentrianmässigt, och beslutsfattarna beaktar inte att det finns avtagande gränseffekter och att det finns optipunkter för hur mycket man ska följa de kooperativa principerna. Följden är att det uppstår slöseri med resurser och att det sker subventioneringar, allt med effekten att både den kooperativa organisationen och samhällsekonomin blir lidande.

De transaktionskostnadsekonomiska argumenten för lantbrukskooperation har förändrats över tiden, liksom de är olika för skilda branscher och i olika länder. Särskilt bör noteras att det sker ständiga förändringar, också under senare år. Med modern informationsteknik kan lantbrukarna idag hålla sig väl informerade om marknadsvillkoren. De kan prissäkra sina produkter. Transportteknologin medger numera att lantbrukarna kan sälja sina produkter till förädlingsföretag tiotals mil borta. Lantbruksföretagen idag är ofta så stora att de har blivit attraktiva för sina motparter, i synnerhet om några bönder sluter sig samman. Allt detta betyder att de transaktionskostnadsteoretiska argumenten för lantbrukskooperativt företagande idag är svagare än de var för några årtionden sedan.

Transaktionskostnadsteorin anger alltså villkoren för vertikal integration, oavsett var i en förädlingskedja integrationen kan äga rum. Sett ur lantbrukarnas perspektiv – deras intresse av att få sina råvaror sålda på ett tryggt sätt – är emellertid de transaktionskostnadsteoretiska argumenten för långtgående vertikal integration svaga. Integrationen bör gå så långt fram i kedjan att lantbrukarnas produkter kan säljas på större marknader, där det finns en fungerande marknadsmekanism. Produkterna ska alltså ha blivit lagringsdugliga, transporterbara, standardiserade och homogena.

Vertikal integration därutöver har inget värde för böndernas önskemål att reducera transaktionskostnaderna i rollen som råvaruproducenter. I den mån som det finns fortsatt vertikal integration kan bönderna möjligtvis få ut ett högre avräkningspris till följd av att föreningens kapital förräntas väl i den fortsatta förädlingen och denna kapitalavkastning betalas ut i form av högre avräkningspris. Detta innebär emellertid inte att böndernas råvaror blir mera värdefulla. Det handlar här om en tveksam subventionering från kapitalet till råvaran. Medlemmarna och föreningen får sämre ekonomi. Likaså kan de samhällsekonomiska effekterna bli diskutabla, i all synnerhet som föreningarna har en möjlighet att flytta pengar mellan olika verksamheter inom värdekedjan.

Som synes är transaktionskostnadsteorin ett värdefullt instrument för att förklara varför lantbrukskooperation kan vara samhällsekonomiskt värdefull under bestämda omständigheter. När dessa villkor inte föreligger är däremot kooperativt företagande inte till nytta vare sig för medlemmarna eller för företagets andra intressenter. Eftersom samhällsekonomin ständigt förändras, förändras också värdet av kooperativ företagande. Det förekommer att kooperativa företag försvinner från marknaderna – blir fusionerade, sålda eller nedlagda – då medlemmarna inte längre har nytta av dessa företag.

En intressant fråga är om det kan finnas kooperativa företag, som fortlever trots att de inte tillgodoser medlemmarnas önskemål. Detta kan inte uteslutas. Det finns ju alltid personer i ledande ställningar, som kämpar för att behålla sina maktpositioner (se avsnitt 2.4 om "oligarkins järnlag" och kollektivt handlande-teorin), samtidigt som medlemmarna kan vara tämligen likgiltiga för företagen. Särskilt gäller att när ägandet är i hög grad kollektivt, har medlemmarna svaga motiv att upplösa företaget. I den mån det händer att företag fortlever trots att de inte är effektiva och värdefulla, påverkas konkurrensbilden negativt. Dessa frågor behandlas i kapitel 3.

Sådana situationer kan analyseras djupare med hjälp av agentteori respektive äganderätts-teori. Dessa teorier presenteras i kapitel 4, där det visas att kooperativa företag med vissa egenskaper kan drabbas av ineffektivitet, varvid företagets värde för medlemmarna och för samhällsekonomin minskar.

3. Konkurrens

3.1 Konkurrenspolitik

Första gången som något land införde särskilda konkurrensregler för lantbrukskooperativa företag var 1922, då den amerikanska *the Capper-Volstead Act* instiftades. Den reglerar endast avsättningskooperativa föreningar och endast traditionellt uppbyggda sådana. Några tidigare lagar berörde frågan – den första redan 1890. Ett stort antal rättsfall och ytterligare lagstiftning har senare preciserat regelverket (Baarda 1989). *The Robinson-Patman Act* från 1936 förbjuder prisdiskriminering, som skadar konkurrensen. *The Agricultural Fair Practices Act* från 1967 stadgar om öppna medlemskåror och lantbrukarnas rätt att få inträde i föreningar. Det finns inga regler, som hindrar kooperativa företag att växa sig extremt stora, till och med att få hundra procents marknadsandel, men något sådant har aldrig hänt i det amerikanska lantbruket. För de mycket stora föreningarna blir emellertid reglerna om missbruk av marknadsstyrka än mer betydelsefulla.

På motsvarande sätt finns det inom EU ett regelverk, som tillåter lantbrukskooperation att existera. I EU utgör rådsförordning 26/62 lantbrukskooperationens "Magna Charta". Här ges undantag för "sådana avtal, beslut och förfaranden mellan lantbrukare, sammanslutningar av lantbrukare eller sammanslutningar av sådana sammanslutningar tillhörande en enda medlemsstat vilka, utan att medföra någon skyldighet att hålla samma priser, avser produktion eller försäljning av jordbruksvaror eller utnyttjande av gemensamma anläggningar för lagring, behandling eller förädling av jordbruksvaror, såvida inte kommissionen finner att konkurrensen sätts ur spel eller att förverkligandet av de mål som anges i fördragets artikel 39 därigenom äventyras" (SOU 1995:117, s 78). Kooperationens konkurrensrättsliga undantag är således kopplat till jordbrukspolitiken – utan undantaget hade det inte varit möjligt att upprätthålla marknadsordningarna i Romfördragets artikel 39.

En intressant observation är att rådsförordning 26/62 nämner "tillhörande en enda medlemsstat". År 1956, då Romfördraget skrevs, kunde man tydligen inte föreställa sig att det ett halvt sekel senare skulle finnas många transnationella lantbrukskooperativa föreningar, alltså föreningar med medlemmar i två eller flera länder. Detta skulle kunna tolkas såsom att dagens transnationella föreningar inte har laglig rätt att existera.

I Sverige är det Konkurrenslagen (2008:579), som anger reglerna. Andra kapitlets 1§ omfattar de generella reglerna, och lantbruksundantaget följer i 4§. En översikt över de för lantbrukskooperativa företag mest relevanta reglerna presenteras i uppställningen nedan.

1 kap. Inledande bestämmelser

Definitioner

7 § Med primär lantbruksförening avses i denna lag en ekonomisk förening vars medlemmar är enskilda lantbrukare eller andra företag som bedriver jordbruk, trädgårdsverksamhet eller skogsbruk. Om sammanslutningar av sådana företag är medlemmar i föreningen, anses den dock vara primär lantbruksförening endast om sammanslutningarna bara utgörs av lokala sammanslutningar av företag med verksamhet av angivet slag.

I lagen (2000:1025) om innebörden av begreppen jordbruks-, trädgårds- och skogsprodukter i konkurrenslagen (2008:579) finns bestämmelser om vad som avses med sådana produkter.

2 kap. Förbjudna konkurrensbegränsningar

Konkurrensbegränsande samarbete mellan företag

1 § Sådana avtal mellan företag som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrida konkurrensen på marknaden på ett märkbart sätt är förbjudna, om inte annat följer av denna lag.

Detta gäller särskilt sådana avtal som innebär att

1. inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,
2. produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras,
3. marknader eller inköpskällor delas upp,
4. olika villkor tillämpas för likvärdiga transaktioner, varigenom vissa handelspartner får en konkurrensnackdel, eller
5. det ställs som villkor för att ingå ett avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

4 § Förbudet i 1 § gäller inte för sådana avtal inom en primär lantbruksförening eller dess dotterföretag som avser samverkan mellan föreningens medlemmar om

1. produktion, insamling, förädling, försäljning eller därmed sammanhängande verksamhet såsom användandet av gemensamma anläggningar, lagring, beredning, distribution eller marknadsföring i fråga om jordbruksprodukter, trädgårdsprodukter eller skogsprodukter, eller
2. inköp av varor eller tjänster för sådan verksamhet som avses i 1.

Första stycket gäller dock inte avtal som har till syfte eller ger till resultat

1. att en medlems fria rörlighet på marknaden förhindras eller försvåras
 - (a) i fråga om valet av avnämare eller leverantör,
 - (b) i fråga om möjligheten att lämna föreningen, eller
 - (c) i annat avseende av motsvarande betydelse, eller
2. att försäljningspriser direkt eller indirekt fastställs på varor när försäljningen sker direkt mellan medlemmen och tredje man.

Företags missbruk av en dominerande ställning

7 § Missbruk från ett eller flera företags sida av en dominerande ställning på marknaden är förbjudet.

Sådant missbruk kan särskilt bestå i att

1. direkt eller indirekt påtvinga någon oskäligen inköps- eller försäljningspriser eller andra oskäligen affärsvillkor,
2. begränsa produktion, marknader eller teknisk utveckling till nackdel för konsumenterna,
3. tillämpa olika villkor för likvärdiga transaktioner, varigenom vissa handelspartner får en konkurrensnackdel, eller
4. ställa som villkor för att ingå ett avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

3.2 Logiken bakom konkurrenspolitiken

Eftersom det i olika länder finns likartade konkurrensrättsliga regler, är det förståeligt att de bygger på allmänt vedertagen ekonomisk teori. Konkurrenspolitik kan sägas syfta till att förhindra (eller reducera) företagens missbruk av marknads-makt. Detta mål kan uppnås med hjälp av några av de kooperativa principerna. Kooperativa företag med bestämda egenskaper har inte möjlighet att missbruka marknads-makt.

Lantbrukskooperativa företag kan vara samhällsekonomiskt gagneliga. De kan bidra till samhällsmålet att stora volymer av varor produceras, vilket är önskvärt, eftersom prisnivån blir lägre med ett större utbud. Därmed skapas välfärd åt medborgarna. Tack vare de kooperativa principerna kan lantbrukskooperativa företag bidra till större produktions-volymer och lägre produktionskostnader än vad som vore möjligt utan dem.

De finns också forskare, som lanserat teorier om att lantbrukskooperativa företag förmår att åstadkomma bättre och jämnare kvaliteter på jordbruksråvarorna, i och med att lantbrukarna låter sig styras mera av kooperativa företag än av investerarägda uppköpare (Søgaard 1994; Fulton 1995). Dessa teorier ligger emellertid inte till grund för någon konkurrensrätt.

Givet att ett kooperativt företag kan skörda stordriftsfördelar kan det betala bättre avräkningspriser än sina konkurrenter – investerarägda och andra kooperativa företag. Därmed kommer ännu fler producenter att enrolleras, och så blir det ännu kraftigare stordriftsfördelar. Detta resonemang förklarar varför kooperativa företag under Kooperationens framväxt lyckades så väl. De kooperativa företagen kunde konkurrera ut många av de investerarägda företagen. Detta förklarar den strukturförändring, som har skett inom den kooperativa företagssfären, dvs fusioner i ett enormt stort antal (Utterström 1980; Van der Krogt, Nilsson och Høst 2007). Drivkraften till kooperativa fusioner är så stark att det numera allt oftare blir fusioner över nationsgränser (transnationella fusioner), även om sådana är förknippade med betydande svårigheter (Nilsson och Madsen 2007).

Det ovan sagda innebär att kooperativa företag genom sin expansion kan nå en betydande storlek, varvid de också kan få stor marknads-makt. Emellertid är marknads-makt i sig inte dubiöst utan problemet är missbruk av marknads-makt.

Upplagda krav är att kooperativa företag måste ha öppna medlemskåror och mottagnings-plikt. Då kan företagen inte begränsa volymen av råvaror, som kommer ut på marknaden, och alltså kan de inte pressa upp prisnivån. Öppen medlemskår innebär att alla bönder, som vill vara leverantörer, ska få lov att bli medlemmar, givet att de rimligtvis kan accepteras. Mottagningsplikt betyder att föreningen inte får lov att säga nej till leveranser från medlem-marna. När föreningen sålunda inte har någon möjlighet att styra de volymer, som bönderna producerar, kommer alla volymer, som bönderna kan producera under rådande omständlig-heter, faktiskt att bli producerade. Centralt är just att föreningen inte ska kunna styra hur stora volymer som kommer ut på marknaden.

Den svenska konkurrenslagen överensstämmer i stort med de båda teoretiskt fastställda kraven på öppen medlemskår och mottagningsplikt. Man kan hävda att "medlems fria

rörlighet på marknaden" svarar mot en öppen medlemskår. Däremot finns inget explicit krav på mottagningsplikt för föreningen och alltså leveransrätt för medlemmen, men ett sådant finns indirekt. Konkurrenslagen använder begreppet "lantbruksförening" och inte "kooperativ förening". Emellertid förklaras en lantbruksförening i 1 kap. §7 såsom "en ekonomisk förening", dvs med en hänvisning till föreningslagen.

I och med detta kan det anses att konkurrenslagen kräver mottagningsplikt för föreningarna liksom öppen medlemskår. Det hade dock varit en fördel om lagtexten hade använt uttrycket "kooperativ förening" i stället för "ekonomisk förening", eftersom inte alla ekonomiska föreningar uppfyller kriterierna för kooperativa föreningar. En ekonomisk förening får lov att ha sluten medlemskår, men en kooperativ förening måste ha öppen medlemskår.

Sett ur de lantbrukskooperativa företagens perspektiv är det en lycka att det i konkurrenslagen finns ett särskilt lantbrukskooperativt undantag, föranlett av de europeiska reglerna. Annan svensk producentkooperativ verksamhet, framför allt de många köpmannakooperativa företagen, omfattas inte av någon konkurrensrättsligt undantag. Detta har de lidit av. Partiellt integrerade företag blir diskriminerade av den svenska konkurrenslagstiftningen och i stället blir helintegrerade företag gynnade. När en grupp av mindre detaljhandelsföretag bildar en frivilligkedja i försök att få styrka gentemot en dominerande centralstyrd butikskedja, kan dessa småföretagare förbjudas att ha kostnadsbesparande gemensamma åtgärder (framför allt centralt prissatta varor), motsvarande vad helintegrerade kedjor har. Med andra ord gynnar dagens konkurrenslagstiftning storskaliga och centraliserade företag på bekostnad av småföretag, som försöker klara sig i samverkan med varandra. Detta gäller dock inte den lantbrukskooperativa sfären.

Ett problem för de lantbrukskooperativa företagen är att konkurrenslagen inte tillåter "att försäljningspriser direkt eller indirekt fastställs på varor när försäljningen sker direkt mellan medlemmen och tredje man." Alltså är s.k. förhandlingskooperation inte tillåten trots att sådan inte kan vara samhällsekonomiskt skadlig. Sådana företag bidrar till att sänka transaktionskostnader för både säljar- och köparsidan, men någon marknadsmakt kan de aldrig ha.

Tanken bakom detta förbud mot förhandlingskooperation är troligen följande: Om samtliga svenska producenter av ett bestämt produktslag sluter sig samman, kan de åstadkomma att denna produkt stiger i pris. Det ligger i alla producenters intresse att detta högre pris upprätthålles, och därför kommer denna kartell att fortbestå.

Ett sådant resonemang håller emellertid inte. Det bygger på en orealistisk teoriförståelse. För det första bortser man från annan konkurrens. Om svenska producenter går ihop för att pressa upp prisnivån, får utländska företag desto bättre försäljningsmöjligheter.

För det andra skulle en nationell eller regional kartell splittras av gratispassagerarbeteende. Om priset drivs upp, sjunker efterfrågan och produktionsvolymen. Alltså kan några producenter tjäna på ett något lägre pris, om de därmed får sålt en större volym. De uppköpande företagen kan enkelt slå en prishöjande kartell i spillror. Föreningen kan i sina försök att få kontroll över utbudet införa leveransplikt, men detta får ingen effekt, eftersom då kommer

medlemmar att utträda ur föreningen. Detta svarar till det välkända uttrycket motverkande krafter ("countervailing power" hos Galbraith 1967).

För det tredje kan en organisation, vars syfte är att åstadkomma gemensamma nyttigheter, inte nyetableras, när antalet aktörer är stort. Några få måste använda egna resurser för att bygga upp organisationen, medan nyttan av organisationen tillfaller samtliga medlemmar (Olson 1965). Organisatörerna skulle inte få kalkylen att gå ihop. Sexton (1986) demonstrerar i en spelteoretisk analys att svårigheterna att hålla ihop en heterogen grupp av individuella nyttomaximerare är enorma (se också Bolin 1995).

Förbudet mot förhandlingskooperation håller inte heller på det empiriska planet. Konkurrensverket ålade år 1996 Södra Skogsägarna ek.för. att sluta sälja medlemmarnas timmer och massaved till av föreningen beslutade priser. Ärendet gick till Stockholms Tingsrätt och överklagades till Marknadsdomstolen. I båda instanserna fick Södra rätt. Alla parter, inklusive de köpande skogsbolagen, skulle få höga transaktionskostnader, om alla uppgörelser skulle avtalas var för sig.

Ett annat exempel är att Konkurrensverket 1995 krävde att Sydsvensk Färskpotatis ek.för. skulle upphöra med informationsutbytet mellan medlemmarna. Tingsrätten upphävde Konkurrensverkets beslut, och Marknadsdomstolen gick på samma linje. Sydsvensk Färskpotatis verksamhet är inte skadlig, då företaget inte bestämmer hur mycket och vad medlemmarna ska odla, och priserna bestäms av marknaden.

Konkurrenslagens förbud mot förhandlingskooperation bör således tas bort. Det höjer transaktionskostnader för både köpare och säljare, varvid det hämmar dynamiken inom näringslivet. Bekymmersamt är också att konkurrenslagen missgynnar partiellt integrerade organisationer i förhållande till helt integrerade organisationer. Den motverkar de mindre företagens strävanden att hävda sig gentemot de stora och centralstyrda företagen. Detta berör dock inte lantbrukskooperationen.

Medan förhandlingskooperativa företag inte kan ha någon samhällsekonomiskt skadlig verkan, finns däremot anledning att rikta uppmärksamhet mot det motsatta fenomenet, alltså långtgående vertikal integration och därmed även föreningarnas verksamheter i andra länder. Om sådana verksamheter inte är organisatoriskt och räkenskapsmässigt separerade från den medlemsnära verksamheten, kan föreningarna skapa subventioner, som kan vara till skada såväl för medlemmarna som för samhällsekonomin. Medlemmen kan få ett lägre avräkningspris därför att föreningen använder pengar för investeringar, som inte berör medlemmens ekonomi. Likaså kan avräkningspriset komma att höjas till följd av vinster i investeringar, som inte berör medlemmen. I båda fallen handlar det om att förvanskade marknadssignaler.

3.3 Verklighetens förutsättningar

Det finns ett antal kritiska förhållanden, vilka inte explicit regleras i konkurrenslagstiftningen med som möjliggör för föreningarna att begränsa utbudet i förhoppning om att prisnivån därmed kan höjas:

(1) Föreningen måste vara *öppen för nya medlemmar*, men det finns en möjlighet för den förening, som vill begränsa sitt utbud och därmed hålla en högre prisnivå, att införa extra krav för medlemskap. Det kan gälla onödigt restriktiva geografiska gränser, ej helt nödvändiga krav på certifiering, krav på minsta leveransvolym eller liknande (Nilsson 1994). Det kan hända att föreningen upprättar en kölista för bönder, som vill inträda i föreningen därför att föreningen inte anser sig ha kapacitet (produktionsmässigt eller avsaltningsmässigt) för större volymer.

(2) Föreningar ska ha *mottagningsplikt*, men det finns möjligheter att manövrera utanför denna. En förening kan ha en prisdifferentiering, som är så extrem att vissa medlemmar inte har intresse av att leverera. Sannolikheten att något sådan inträffar är dock inte stor (Nilsson 1994).

(3) Kravet på att medlemmar relativt snabbt och enkelt ska kunna utträda ur föreningar kan komma i konflikt med föreningarnas behov av kapital, leveranser och företagsledning. Det försvårar föreningens kapitalförsörjning liksom dess kapacitetsplanering, och det bidrar därmed till lägre effektivitet. Det leder till mindre medlemsengagemang, som kan äventyra styrningen av företaget. Därför har föreningarna anledning att föra in regler om *leveranskontrakt* och om *utträdeskrav* (uppsägningstid samt insatskapitalutbetalning) (Nilsson 1994).

(4) Företag som är ensam på sin marknad, vare sig det är säljande eller köpande företag (*monopol eller monopsonier*) kan drabbas av ineffektivitet, oavsett vilken företagsform de har. Det uppstår "dödkött", när företaget inte har några allvarliga konkurrenter.

(5) Problem kan finnas i branscher, där det finns *en starkt dominerande aktör* – de övriga, mindre producenterna kan inte erbjuda tillräckligt motstånd, varför dominanten och därmed branschen inte blir effektiv. Den store kan undlåta att konkurrera ihjäl de små, även om den skulle kunna göra så, eftersom de mindre företagens existens kan användas för att legitimera att det finns konkurrens.

(6) Problem kan förekomma när kooperativa företag köper råvaror från medlemmarna på *kontrakt*, vari specificeras leveransvolym och -kvaliteter. Sådana kontrakt kan försvaras då det gäller specialkvaliteter. Parentetiskt kan inskjutas att det finns intrikata problem, när sådan verksamhet ligger inne i en i övrigt traditionell förening. Vinsterna i denna verksamhet bör naturligtvis inte komma icke-kontrakterade leverantörer till godo, eftersom det skulle snedvrída marknadssignalerna och därmed konkurrensen.

(7) Kooperativa företag kan *ge inkorrekta marknadssignaler i form av avräkningspriser*. För att samhällsekonomiskt positiva effekter ska uppstå, ska det kooperativa företaget vara en passiv förmedlare av medlemmens produkter. Företaget ska vara en kanal mellan råvaru-producenten och marknaden, och det ska förmedla marknadssignalerna oförvanskade från slutmarknaden till bonden. Det ska vara en "svängdörr" mellan slutmarknaden och medlemmen. Producenterna ska uppleva slutmarknaden exakt såsom den är. Marknadsprisnivån för råvaror ska speglas perfekt i de kooperativa företagens avräkningspriser. När efterfrågan för en bestämd råvara är på väg upp, kommer prisnivån att stiga, och vise versa.

Emellertid finns det svårigheter i verklighetens värld. *Dels* ska föreningarna inte göra avsättningar till kollektiva fonder och till icke-medlemsrelaterade ändamål, eftersom då kommer pris- och andra marknadssignaler inte fram till bonden i korrekt form. *Dels* kan förekomsten av kollektiva fonder medföra förvanskade signaler – om bonden skulle erhålla priser, som inkluderade hela det kollektiva kapitalets avkastning, skulle prisnivån bli alltför hög. Detsamma kan sägas om icke-medlemsrelaterade verksamheter – om avräkningspriset inkluderar de vinster och förluster, som föreningen gör på sidoverksamheter, tar marknadssignalerna skada. Ju mera internationell verksamhet och ju mer långtgående förädling ett kooperativt företag har, desto större är sannolikheten att avräkningspriserna inte är en korrekt återgivning av slutmarknadens prisnivå. Detta innebär att ju större företagen är, desto större risk för förvanskade marknadssignaler och därmed störd konkurrenssituation.

Det nyss förda resonemanget kan uttryckas såsom att föreningen inte längre är kooperativ i begreppets strikta bemärkelse. Kooperation är partiellt vertikalt integrerad verksamhet, vilket betyder att det bör vara "raka rör" mellan medlemmen och slutmarknaden. Så är inte fallet när den kooperativa föreningen betraktar medlemmarna såsom självständiga marknadsaktörer. Mellan föreningen och medlemmarna ska ingen marknadsrelation råda, åtminstone inte på lång sikt. På kort sikt kan det vara acceptabelt och även önskvärt, eftersom föreningen kan tjäna medlemmarna bäst genom att vara en buffert mellan goda och dåliga tider.

(8) Företag har en manipulationsmöjlighet genom *marknadssegmentering* (Sexton 1995). Förutsatt att ett företag kan hålla två delmarknader åtskilda (till följd av transportkostnader, kundpreferenser, mm) kan det begränsa den volym, som avsätts på den mest priskänsliga delmarknaden och i stället avsätta desto mera på den minst priskänsliga. På detta sätt ökar företaget sina totalintäkter, men den förra delmarknaden kommer att få betala ett alltför högt pris. Exempelvis kan ett företag dumpa priset på exportmarknaderna, och därmed kan prisnivån hållas uppe på hemmamarknaden tack vare att mindre volymer utbjuds där. Sådan prisdiskriminering är samhällsekonomiskt skadlig. På samma sätt kan företaget tjäna pengar på de oftast mindre priskänsliga marknaderna för färska produkter genom att sälja en desto större mängd av hållbara produkter, som tenderar att vara mera priskänsliga.

(9) Företagsledningen kan ha en *tillväxtambition* så att den föredrar att göra vinster, som inte betalas ut till medlemmarna utan stannar kvar i företaget för att investeras. Alltså vill ledningen inte betala högre avräkningspriser än den nivå, där medlemmarna stannar kvar och fortsätter att leverera.

(10) *Produkternas lagringsduglighet* kan ha betydelse. I den mån företaget kan lagra produkterna, kan volymer undanhållas marknaden, varvid den prispressande effekten uteblir. Normalt sett har detta betydelse endast temporärt, eftersom dessa volymer når marknaden vid ett senare tillfälle, och då har de en prispressande effekt. Ett konkurrensproblem uppstår om lagerhållningen ger föreningen tid att finna en marginalmarknad, till vilken de lagrade produkterna kan avsättas till dumpade priser.

I konkurrenslagstiftningen – i Sverige, grannländerna, EU eller USA – finns inga explicit formulerade bestämmelser, som reglerar de just nämnda punkterna – det är också oklart i vilken mån de konkurrensskyddande myndigheterna är uppmärksamma på dessa problem.

3.3 Slutsatser

Grundregeln för kooperativa företags konkurrenssituation är att företagen inte ska kunna styra de volymer, som kommer ut på marknaden. De ska inte få begränsa utbudet med effekten att prisnivån stiger. Därför krävs att föreningen ska ha en öppen medlemskår och att den ska ha mottagningsplikt för medlemmarnas inlevererade produkter. Sådana krav ingår redan i den svenska konkurrenslagen genom hänvisningen till att lagen omfattar ekonomiska föreningar. Dock borde det här i stället stå kooperativa föreningar, eftersom dessa – till skillnad från ekonomiska föreningar – måste ha öppen medlemskår.

De lantbrukskooperativa företagen har en rad möjligheter att manipulera prissignalerna till medlemmarna så att dessa prissignaler inte är i överensstämmelse med de prissignaler, som företagen upplever på marknaden för sina slutprodukter. I synnerhet gäller att en förenings vidareförädling av medlemmarnas produkter skapar svårigheter. Vidareförädlingen är ofta så omfattande att det är svårt för föreningen att värdera vad medlemmarnas råvaror är värda.

I det just nämnda ligger också att vidareförädlingen är kapitalintensiv. Då blir det ännu svårare för föreningarna att bedöma i vilken mån värdeskapandet beror på medlemmarnas råvaror eller det kapital, som föreningarna har investerat i förädlingen. Alltså blir prissignalen till medlemmen gärna avvikande från den prissignal, som föreningen upplever vid dess försäljning.

Ett annat problem att de kooperativa företagen kan segmentera marknaderna, varvid de kan hämta ut högre priser från mindre priskänsliga marknader.

Konkurrenslagets förbud mot förhandlingskooperation bör tas bort. Det finns inget logiskt hållbart argument för detta, men det hämmar näringslivets anpassningsförmåga.

4. Effektivitet i kooperativa företag

4.1 Äganderätts- och agentproblem

Vaguely defined property rights

Det har naturligtvis skett konkurser, ombildningar och utförsäljningar inom den kooperativa företagsfären under alla år, men dessa har ökat i antal och allvarlighetsgrad under de senaste årtiondena. Denna utveckling har rönt stor uppmärksamhet bland forskarna. De har därvid i hög grad använt sig av agentteorin och av äganderättsteorin för att förklara varför kooperativa företag i ökande utsträckning får sin existens hotad.

Närmast presenteras dessa båda teorier. Här visas att när dessa kopplas ihop, blir problemen desto större. I de följande avsnitten förklaras hur dessa problem tar sig mera konkreta uttryck.

En forskare, som var tidig med att tolka konkursvågen inom den nordamerikanska lantbrukskooperationen är Cook (1995). Han presenterar en modell för kooperativa företags livscykel:

- (f) etablering,
- (g) överlevnad i den tidiga fasen,
- (h) tillväxt och konsolidering, varvid problemen med de så kallade vagt definierade äganderätterna *vaguely defined property rights* eller VDPR yttrar sig;
- (i) kamp mot de vagt definierade äganderätterna;
- (j) antingen nedläggning, omstrukturering (bland annat val av en hybrid kooperativ modell och rekrytering av främmande kapital), eller omvandling (val av individualiserad kooperativ modell, dvs med omsättningsbara leveransrätter).

De vagt definierade äganderätterna är en funktion inte endast av att medlemmarna äger det kooperativa företaget kollektivt. Det kollektiva ägandet gör det svårare för medlemmarna att styra verksamheten, dvs agentproblemen ökar.

Äganderättsteorin

Äganderättsteorin bygger på tanken att det, som man har äganderätt till, har man också intresse av att vårda. Det är sålunda inte förvånande att äganderättsteorin har blivit allmänt använd bland miljö- och naturresursekonomer. När det inte finns någon ägare till vissa naturresurser, har alla människor intresse av att utnyttja dessa resurser med följderna att resurserna blir överexploaterade och skövlade. Haven och luften är exempel liksom skogar och vattendrag. En lösning på problemen kan framkomma om någon ekonomisk aktör hade äganderätt till resurserna och därmed också intresse av att vårda resurserna så att dessas värde behålls och helst också ökar. Det finns emellertid också gränser för de effekter, som kan uppstå till följd av ägandet, nämligen att det är kostsamt att vårda resurserna och inte minst att övervaka sin äganderätt så att ingen annan lägger beslag på resurserna.

Begreppet äganderätt har tre komponenter, nämligen rätten att *använda resurser*, rätten att *tillgodogöra sig avkastningen från resurser* samt rätten av *avyttra resurser* (Stryjan 1989, s 27). Avgörande är alltså att ägaren kan förfoga över resurserna efter sitt eget gottfinnande och har möjlighet att fatta beslut om resurserna – till och med får förstöra resurserna när dessa inte längre har något värde.

Mot denna bakgrund kan man ställa sig kritisk mot äganderätter inom traditionellt organiserade kooperativa företag. Det kooperativa företaget ägs av en förening, och föreningen har medlemmar, dvs det är ett kollektivt ägande. Dels finns det ett ofta stort kollektivt kapital, som ingen kan hävda äganderätt till, just eftersom det är kollektivt – endast i tillfälle av en likvidation av företaget kan medlemmarna få äganderätt till detta kapital. Dels har medlemmarna investerat i företaget i form av insatser. På ett sätt har medlemmarna äganderätt till sina insatser såtillvida att de kan erhålla dessa pengar, men endast om de utträder ur föreningen och då endast till ett nominellt värde. I övrigt har medlemmarna ingen möjlighet att disponera över sina insatser. Alla beslut om insatserna fattas av styrelsen eller av föreningsstämman. På så sätt är medlemsinsatserna en variant av kollektivt kapital.

Slutsatsen är att äganderätten till traditionellt organiserade kooperativa företag är vag, i och med att hela företaget är kollektivt styrt. Detta kan få konsekvenser för effektiviteten.

Agentteorin

Det finns otaliga situationer, där en aktör avtalar med en annan att den senare ska utföra en uppgift åt den förre – agenten ska göra något på en huvudmans vägnar. En sådan situation är då en anställd ledning förvaltar en organisation åt organisationens ägare, t ex en kooperativ medlemskår. Teorin bygger på förutsättningar om individuell nyttomaximering, begränsad rationalitet och informationsasymmetri.

Agentteorin brukar tillämpas på två sätt i kooperativa sammanhang. Inom teorin behandlas de svårigheter, som en organisations ägare kan ha för att skydda sina intressen, både beroende på att ägarna inte kan klarar av att styra organisationen och beroende på att organisationens ledning kan tillskansa sig orättmätiga fördelar. Det senare är vanligast i litteraturen, och det är det som används i denna studie. Troligen har dock båda giltighet:

1. Om medlemmarna har begränsade möjligheter att bedöma det kooperativa företags verksamhet, klarar de inte av att styra det. De kan sålunda via sina förtroendevalda föra in styr signaler i företaget, vilka inte ligger i deras intresse, och den anställda ledningen kan se som sin uppgift att skydda medlemmarna gentemot deras egna försök att störa verksamheten.
2. Ledningen kan med sitt kunskapsövertag skaffa sig fördelar på bekostnad av medlemmarna. När ledningen har ett informationsövertag, har ägarna svårt att styra företaget. Ledningen kan fatta beslut över huvudet på ägarna. Detta svarar till *oligarkins järnlag*.

Problemen förvärras för kollektiva organisationer, dvs när det inte finns handel med ägarandelar. På så sätt har även äganderättsteorin en tillämpning. Det kollektiva ägandet accen-

tuerar de svårigheter, som medlemmarna kan ha med att styra organisationen i enlighet med sina intressen. Detta gäller än mera om det finns motstridiga intressen inom medlemskåren.

Ett företag kan uppfattas som ett nätverk av kontrakt (Jensen och Meckling 1979, s 470). Företaget har kontrakt med sina intressenter såsom anställda, leverantörer, kunder, långivare, företagsledning och ägare. Alla kontrakt utom det med huvudmännen anger att intressenten får en bestämd ersättning för sin insats. Huvudmännen får däremot en variabel ersättning. De erhåller överskottet – residualen – av företagets verksamhet, alltså vad som blir kvar efter att alla andra intressenter har fått det, som kontrakten säger. Huvudmännen har krav på företagets *residualrätt* – de är *residualrättsinnehavare* (residual claimants).

Teorins kärna är relationen mellan en huvudman och dennes exekutiv – *principalen och agenten* – till exempel ett företags ägare respektive företagsledningen. Om organisationen är stor och komplex, kan ägarna inte styra den på egen hand, varför de måste anställa en ledning. Ägandet och styrandet är därmed åtskilda. Agenten uppdras att handla i huvudmannens intresse, men detta innebär att agenten också får rätt att fatta många beslut i frågor, som påverkar huvudmannens förmögenhet. Även om relationen mellan parterna regleras i ett kontrakt, kan det vara svårt för huvudmannen att förhindra att agenten handlar i sitt eget intresse. Problemet försvåras av att inget kontrakt är perfekt och av att det är resurskrävande att upprätta, vidmakthålla och följa upp kontrakt. En typ av åtgärd är att huvudmannen utformar ett belöningsystem, som innebär att de båda parternas incitament bringas i samklang. Därmed kan huvudmannen styra och kontrollera agenten, men detta är kostsamt. Likaså är det kostsamt för huvudmannen att upprätthålla ett kontrakt, som innebär att agenten kan bestraffas i händelse av dennes kontraktsbrott.

Om individernas målsättningar är individuell nyttomaximering, samtidigt som det finns begränsad rationalitet, föreligger möjlighet till bedrägligt beteende. Begränsad rationalitet innebär att individen har begränsade kunskaper och begränsad förmåga att behandla information. Dessa begränsningar är emellertid troligen inte lika stora för de båda parterna. Sannolikt har agenten (den anställde företagsledaren) större kunskap om företaget än ägarna, eftersom den förre är anställd för att vara expert i företagsledning och ägnar hela sin tid åt uppgiften. Det föreligger således informationsasymmetri till företagsledningens fördel, vilket innebär att ledningen kan agera opportunistiskt. Därmed måste huvudmannen skydda sig mot förluster, som kan uppstå till följd av agentens bedrägliga beteende. Sådana åtgärder är emellertid resurskrävande för huvudmannen. Allt i allt måste huvudmannen vidkännas olika agentkostnader (Jensen och Meckling 1976 och 1979; Barney och Ouchi 1986, s 209–210):

- *Principalens kontrollkostnader.* Huvudmannen måste använda resurser för att styra och kontrollera agenten. Detta görs till en del genom kontraktsskrivande och till en del genom kontroll av att kontraktet efterlevs.
- *Agentens försäkringskostnader.* För att övertyga huvudmannen om att han handlar i huvudmannens intressen använder agenten en viss mängd resurser.
- *Residualförlust.* Eftersom agenten har rätt att fatta självständiga beslut, finns en risk att han inte styr organisationen på ett sätt, som bäst tjänar huvudmannens intressen. Huvudmannen har äganderätt till de vinster (residualen), som följer av företagets verksamhet, men agenten kan handla så att överskottet kan bli större eller mindre. Eftersom huvudmannen inte är kapabel att styra och kon-

trollera agenten fullständigt – det skulle bli för kostsamt – får han inse att agenten i viss mån handlar bedrägligt. Därmed uppstår välfärdsförluster för huvudmannen.

Agentkostnader finns i alla organisationer – investerareägda, kooperativa och offentliga – men deras storlek varierar. Det finns ett antal sätt, varpå huvudmannen kan minska sina kostnader och förlustrisker (Fama 1980; Fama och Jensen 1983; Shleifer och Vishny 1996). Härvidlag tycks emellertid kooperativa företag ha större svårigheter än investerareägda företag (se tabell 1) – men förmodligen är problemen långt större i offentlig verksamhet. Likaså finns rimligtvis stora skillnader mellan kooperativa företag, som är organiserade enligt skilda organisationsmodeller, dvs problemen måste vara större i den kollektivistiska, traditionella formen än i de entreprenöriella.

Skillnaderna mellan företagsformerna beror väsentligen på att *residualrätten i traditionell Kooperation är vagt definierad* – det är oklart vad medlemmarna egentligen äger. När man inte kan handla med en kooperativ residualrätt, finns det inget marknadsvärde och alla andra försök att fastställa ett värde för den kooperativa residualrätten blir fåfänga.

Medlemmarna i en kooperativ förening har ingen individuell rätt till företagets tillgångar utan de äger endast det nominella värdet av sina insatser. Alla beslut om det individuella kapitalet (insatserna) fattas av föreningen, dvs kollektivt. Företaget har ett kollektivt kapital, som är underlagt kollektiva beslut. Således går det inte fram några marknadssignaler på kapitalmarknaden från medlemmar till det kooperativa företaget – medlemmarna kan framföra synpunkter ("voice") eller reducera sin leveransvolym eller lämna föreningen ("exit"), men de kan inte ge signaler via beslut om investeringar i föreningen. Exit och voice står för olika möjligheter att påverka – exit innebär att man lämnar en organisation varvid denna har anledning att förändra sig medan voice uttrycker att man ger verbalt uttryck för sin mening (Hirschman 1970).

Tabell 1: Ägarkontroll i investerarägda och kooperativa företag

<i>DIMENSION</i>	<i>INVESTERARÄGDA FÖRETAG</i>	<i>TRADITIONELL KOOPERATION</i>
<i>Företagets målsättning</i>	Om varje överordnad i en hierarki är ansvarig för underordnades alla handlingar, samlas ansvaret hos en person i hierarkins topp. Organisationen får ett väldefinierat mål.	Samma som för investerarägda företag internt i organisationen, men skillnader finns avseende medlemskåren. Här finns stor heterogenitet om måluppfattningar.
<i>Ägandekoncentration</i>	Om företagets ägarskara är tämligen koncentrerad, kan ägarna styra organisationen bättre.	Kooperativa företag har definitionsmässigt inget koncentrerat ägande
<i>Handel med residualrätter</i>	Det finns ett marknadspris för residualrätter. "Stock prices are visible signals that summarize the implications of internal decisions for current and future cash flows. This external monitoring exerts pressure to orient a corporation's decision process toward the interests of residual claimants." (Fama och Jensen 1983, s 313)	Residualrätterna är ej omsättningsbara. Därmed har medlemmarna intresse av organisationen endast medan de är medlemmar. Genom omsättningsbara residualrätter skulle huvudmännen få ett oändligt tidsperspektiv – i Kooperation är tidsperspektivet medlemmens återstående medlemstid.
<i>Information om marknaden för residualrätter</i>	Aktiemarknaden kan fås att fungera bättre. Marknadsanalytiker bidrar till att underlätta prisbildningen och tolka marknadssignaler. (Condon och Vitaliano 1983, s 15)	Marknadsanalytiker är inte intresserade av kooperativa residualrätter. Kooperativa företag får obetydlig uppmärksamhet av finansiella media.
<i>Ägarnas möjlighet och incitament att aktivt utöva ägarmakt</i>	Marknaden för residualrätter förbättras då olika ägargrupper kan liera sig med varandra i ansträngningarna att styra företagsledningen. (Vitaliano 1983, s 1079)	Kooperativa företag styrs ofta enligt principen en medlem, en röst. På grund av stora medlemskåren är det svårt att stimulera ägarna att utöva starkt ägarskap.
<i>Företagsledningens incitament: få gott renommé</i>	Ledarna beaktar ägarnas intressen mera. Om de enkelt kan bli avsatta och om det finns öppen information om deras prestationer, agerar de mindre ofta bedrägligt.	Marknaden för kooperativa ledare är ofta mera begränsad – åtminstone har det varit så under lång tid.
<i>Företagsledningens incitament: behålla tjänsten</i>	Extern styrning genom övertaganden är möjlig. "... hostile takeovers are probably the most effective way for shareholders to get rid of non-value-maximizing managers ..." (Shleifer och Vishny 1988, s 11)	Kooperativa företag blir sällan övertagna. Det skulle krävas stora resurser för att övertyga en stor medlemskår om att de ska sälja sitt kooperativa företag.
<i>Företagsledningens incitament: få bonus</i>	Företagsledningarna kan erbjudas incitamentshöjande anställningskontrakt i form av bonus o likn.	Då kooperativa företags årsvinst beror på avräkningslikviderna, är det svårt att finna en god bas för bonusberäkning.

Att medlemmarna har *sk kooperativ residualrätt* till företagets kapital innebär att de erhåller det kooperativa företagets överskott i form av förbättrade samhandelsvillkor, dvs bättre priser och service. Sådana målsättningar är svåra att operationalisera och därmed använda som ledstjärna. När det inte finns en marknad för insatser, kommer medlemmarnas fokus att riktas mot avräkningspriserna. Därmed förkortas deras planeringshorisont, då de ska styra företagsledningen. Sannolikheten för att ett kooperativt företag ska bli utsatt för ett försök till övertagande av ett annat företag är liten – sådant kan i investerarägda företag påverka företagsledningar att agera i huvudmannens intresse. Kort sagt medför den kooperativa residualrätten att huvudmannen har svårt att styra företagsledningen att handla i huvudmannens intresse. Agentkostnaderna för kooperativa företag blir alltså högre än för investerarägda företag.

Residualrätterna i ett investerarägt företag kan omsättas till marknadspriser, vilket medför att ägarna i högre grad försäkras om att kontrakten med ledningen blir väl genomtänkta

och efterföljda. Ägarna har ett långsiktigt intresse och kan omfördela sina innehav. Det finns förutsättningar för en välfungerande marknad för resicualrätter, vilket stimulerar både huvudmannen och agenten att bedriva en effektiv verksamhet.

Enligt agentteorin uppstår ett antal problem, när ägandet och styrandet av ett företag är åtskilda. Problemen är större i kooperativa företag, eftersom den vagt definierade äganderätten leder till osäkerheter och konflikter beträffande hur organisationen ska vara uppbyggd och arbeta, i synnerhet när organisationerna blir stora och alltmer komplexa (Hackman och Cook 1997, s 105). Agentproblemen har i litteraturen klassificerats på olika sätt (Jensen och Meckling 1979, s 481; Dahlgren 1990; Schuster 1990; Hackman och Cook 1997). Här används följande indelning:

- (a) *Problemet med gemensam egendom eller gratispassagerarproblemet.* Medlemmarna har incitament att vara gratispassagerare, dvs söka egna fördelar utan att bidra i motsvarande mån. Det är ju helt och hållet andra, som får bära konsekvenserna.
- (b) *Portföljproblemet.* När en kollektivt finansierad förening gör investeringar, blir dessa inte anpassade till medlemmarnas olikartade preferenser.
- (c) *Horisontproblemet.* Medlemmarna har incitament att tänka kortsiktigt i relation till det kooperativa företaget. Med ett litet antal medlemmar och ett stort kollektiv kapital har medlemmarna till och med ett motiv för att likvidera föreningen.
- (d) *Uppföljningsproblemet eller kontrollproblemet.* Medlemmarna har svårigheter att styra ledningen. De har både svagare motiv att göra så och mindre möjlighet. Ledningen behöver därmed inte isärskilt hög grad bekymra sig om medlemmarna. I ett extremfall kan föreningen t o m vara finansiellt oberoende av medlemmarna, vilket ger ledningen betydande frihetsgrader. Dock är ledningen oftast beroende av medlemmarna såsom leverantörer, och därmed kan den inte förhålla sig likgiltig. Därvidlag finns en avgörande skillnad i ledningsförhållandet – marknadsstyrning (exit-funktionen) ökar i betydelse och ägarstyrningen (voice-funktionen) minskar.
- (e) *Beslutsfattarproblemet eller problemet med påverkanskostnader.* Likgiltighet från medlemmarnas sida medför att ledningen har svårt att få vetskap om medlemmarnas önskemål.

De tre förstnämnda problemen är närmast kopplade till äganderättsteori, såtillvida att de oklara äganderätterna i kooperativa företag bidrar till att medlemmarna får svårigheter att styra organisationen i sitt eget intresse. De två sista punkterna avser agentproblem, som inte är hänförliga till äganderättsfrågor.

Agentproblemen kan bli stora även på grund av att en organisations målsättning är oklar. Kooperativa företag sägs ofta skapa "medlemsnytta", men vad detta begrepp innehåller kan inte förklaras och än mindre operationaliseras. Därmed har styrelsen svårt att avgöra vilka kvalifikationer som behövs för ledningen, vilket kan medföra att ledningens affärsmässiga kompetens blir svag. Detta kan vara allvarligt – en dåligt kompetent individ på en attraktiv post och i en maktposition kan tänkas vilja förhindra att mera kompetenta personer kommer fram och utvecklas, eftersom dessa kan utgöra ett hot mot ledaren. Denna situation blir än mera allvarlig, om den dåligt kompetente inte heller har förmåga att utpeka personer i underordnade positioner eller bedöma kvaliteten hos konsulter och andra utanförstående. Allt detta är givetvis till skada för organisationens huvudman.

Agent- och äganderättsproblemen

Medlemskåren i en välfungerande förening karakteriseras av en höggradig homogenitet i många hänseenden. Det finns en gruppkänsla, gemensamma problemuppfattningar, ofta en klassuppfattning, osv, vilket allt bidrar till att skapa solidaritet och att sänka barriärerna medlemmarna emellan. Detta kan formuleras som en klångemenskap inom medlemskåren (Ouchi 1979).

Agentteorins kritik försvagas om ett kooperativt företags verksamhet löser de marknadsmisslyckanden, som medlemmarnas upplever på marknaderna, samtidigt som medlemmarna har låga transaktionskostnader i sina inbördes relationer. Med dessa förutsättningar kommer medlemmarna att aktivt styra företaget, eftersom företaget blir betydelsefullt för dem. Det kan förvisso ändå finnas problem, men dessa blir mindre – så pass små att de överflyglas av de fördelar medlemmarna får genom att marknaderna fungerar bättre.

Om medlemskåren är homogen och om de kollektivt ägda tillgångarna är små, blir (a) *problemet med gemensam egendom* mindre påträngande och vise versa. En ny medlem kommer förvisso att gynnas av företagets tillgångsmassa, men för de existerande medlemmarna kan det vara rationellt att ta in nya medlemmar, som inte betalar för sin andel av föreningens förmögenhet. Den nye medlemmen bidrar till att öka produktionsvolymen, vilket ger stor-driftsfördelar åt hela medlemskåren (Nilsson 1998). När medlemmar utträder, får de med sig sina insatser men de får inte den förmögenhet, som de bidragit till att skapa. Det avgörande är emellertid att medlemmen under sin medlemsperiod har åtnjutit fördelar av sitt medlemskap i form av gynnsamma handelsvillkor. Om det kooperativa företaget arbetar uteslutande med verksamheter, som avser att korrigera dåligt fungerande marknader, behövs endast måttligt stora tillgångar, och den utträdande medlemmen går miste om endast ett litet belopp.

Gemensam egendom-problemet medför att det kooperativa företags kollektiva egenskaper förhindrar att medlemmarna får korrekta signaler om företagets resultat. Det kollektiva kapitalet fungerar som en buffert. Detta resonemang är korrekt, men det kan också hävdas att medlemmarna har intresse av att deras kooperativa företag har viss kollektiv egendom, eftersom detta medför trögheter, som skyddar medlemmarnas fasta, transaktionsspecifika investeringar. Risken minskar att det kooperativa företaget plötsligt försvinner.

Förutsättningarna att verksamheten sänker medlemmarnas transaktionskostnader samt att medlemmarna har låga transaktionskostnader i sina inbördes relationer betyder att agentteorins (b) *portföljvalsproblem* minskar. Om medlemskåren är homogen och om det kooperativa företaget arbetar endast med verksamheter, som syftar till att åtgärda de marknadsmisslyckanden, för vilka företaget existerar, blir alla investeringar till gagn för alla medlemmar. Samliga medlemmar har nytta av all verksamhet i företaget. Företaget ägnar sig inte åt diversifierad verksamhet, och det görs inga investeringar i syfte att erhålla kapitalavkastning. De verksamheter som finns inom det kooperativa företaget är således enkla, föga kapitalkrävande och stabila över åren. Därmed blir det mindre viktigt att det kollektiva kapitalet inte är rörligt och att ägarandelarna inte är omsättningsbara.

Även (c) *horisontproblemet* minskar under dessa förutsättningar. Den homogena medlemskåren och de begränsade investeringarna medför att effektivitetsförlusterna till följd av horisontproblemet överskuggas av att medlemmarna under sin medlemsperiod får sina transaktionskostnader sänkta. Till detta kommer att det i en homogen medlemskår finns sociala och ekonomiska relationer, vilka innebär att medlemmarna tenderar att anlägga längre tidsperspektiv – det individuellt nyttomaximerande beteendet kan därmed sträcka sig längre än ens egen livstid. Det typiska är att en bonde värnar om att hans kooperativa företag ska vara starkt också sedan hans barn har tagit över lantbruksföretaget eller vid tidpunkten då han säljer sitt företag. Således kan långsiktiga investeringar mycket väl tänkas.

Under förutsättning att det kooperativa företaget arbetar med medlemsnära verksamheter kommer företagets verksamhet troligen att bestå av enkla och stabila affärsfunktioner, såsom insamling av råvaror från bönderna samt viss förädling av dessa. Sådan verksamhet är så pass oföränderlig över tiden att horisontproblemet minskar i betydelse.

Horisontproblemet kan hävdas minska i betydelse även vid tillfällen, då en lantbruksrörelse inte går i arv. Om de tillgångar, som medlemmen har i sitt lantbruksföretag, ökar i värde till följd av att det kooperativa företaget lyckas höja avräkningsprisnivån, kommer medlemmen att kunna sälja sin fastighet till högre pris vid sin pensionering. De produktionsfaktorer, vars värde sålunda skulle kunna höjas, är framför allt fastigheter och mjölkkvoter – inte maskiner och annat lösöre, vilka ju kan säljas på välfungerande marknader. Fastigheterna och kvoterna skulle få en värdeökning enligt en nuvärdesberäkning av differensen mellan vad avräkningspriserna skulle vara med det kooperativa företaget respektive utan detta. Även om det inte är möjligt att mäta dessa effekter kan resonemang om en sådan kapitalisering av avräkningspriserna förvisso ha giltighet.

Vare sig (d) *uppföljningsproblem* eller (e) *beslutsfattarproblem* är besvärande under förutsättningen att medlemmarna har ett högt engagemang, vilket också förutsätter att medlemskåren är homogen samt att företaget arbetar uteslutande för att sänka transaktionskostnaderna för medlemmarna. Medlemmarnas intäkter från sina investeringar består i att de får bättre samhandelsvillkor och inte i att de får kapitalavkastning, men deras investeringar ger en positiv kalkyl i alla fall.

När nya kooperativa organisationer etableras, är det vanligt att alla medlemmar känner varandra, åtminstone indirekt, och man har personlig kännedom om den som anställs som verksamhetsledare. Det finns alltså social kontroll, som kompletterar den ekonomiska kontrollen. Därmed minskar de båda nyssnämnda problem i betydelse.

Slutsatsen från avsnitt 4.1 är att agent- och äganderättsproblemen är betydande i traditionellt organiserade kooperativa företag, när dessa har en omfattande och komplex verksamhet. Dessa stora problem bidrar till ineffektivitet, Till en del kan denna motvägas av att företagen genom storskalighet uppnår låga enhetskostnader i sin förädlingsverksamhet.

4.2 Effektivitetsundersökningar

Effektivitetens betydelse i konkurrensen

Det har hävdats att det finns olika slags ineffektivitet i kooperativa organisationer. Ferrier och Porter (1991, pp. 166–167) skiljer mellan olika slags ineffektivitet:

- *Teknisk ineffektivitet.* Kooperativa företag har i jämförelse med investerarägda företag lägre teknisk effektivitet. Det är en följd av att de har högre kontrollkostnader till följd av många principal-agent-problem. För det andra har huvudmännen lägre incitament att styra företaget och därmed begränsa bedrägligt agerande, eftersom en effektiv styrning är en kollektiv nytthet för var och en av medlemmarna. För det tredje kan kooperativa företag inte ha något koncentrerat ägande, vilket betyder att benägenheten till nytänkande minskar.
- *Allokeringsineffektivitet.* Ett kooperativt företag har av flera skäl lägre allokeringseffektivitet, vilket betyder att kapitalet och de immateriella tillgångarna inte utnyttjas väl. Medlemmarna ställer inte tillräckliga krav på de långsiktiga investeringarnas avkastning, eftersom var och en har en begränsad tidshorisont – det fulla värdet av en investerings marginalprodukt kommer inte att tillfalla beslutsfattaren. Vidare kan ett kooperativt företag inte diversifiera sin verksamhet och därmed reducera risktagandet, och det kan ej heller koncentrera ägandet till de aktörer, som har förmåga att hantera risker till en låg kostnad – den riskanpassade kapitalkostnaden blir således högre.
- *Skalineffektivitet.* För att företaget ska nå den kostnadsminimerande storleken måste det ha tillräckligt stora medlemsleveranser. Eftersom styrningskostnaden ökar med antalet medlemmar och eftersom det finns juridiska hinder för hur mycket leveranser företaget får lov att ha från icke-medlemmar, är det inte troligt att företaget har den optimala storleken.

Frågan om effektivitet i lantbrukskooperativa företag är särskilt intressant mot bakgrund av analyserna i föregående kapitel. Det ligger i den kooperativa företagsformens natur att företagen ska vara stora så att de kan åtnjuta stordriftsfördelar till gagn för medlemmarna. Därmed kan de också komma att dominera den marknad, där de är verksamma. Emellertid kan marknadsdominans även innebära missbruk av marknadsakt. En annan tänkbar konsekvens av marknadsdominans är att det kan uppkomma "slack" eller dödkött i företagen, dvs ineffektivitet. Det kan uppstå en byråkratisering. Det kan bli onödigt många anställda. Överkapacitet i produktionen kan bli accepterad. Överflödiga anläggningar kan fortbestå.

När marknadskrafterna fungerar perfekt, blir ineffektiva företag utkonkurrerade, men marknadskrafterna fungerar inte väl när extrema skalfördelar finns och när det är betydande skillnader mellan de olika konkurrenterna. Ett företag, som är marknadsdominerande och vars verksamheter kännetecknas av betydande stordriftsfördelar, kan stanna kvar på marknaden, även om det har stort "slack". Det effektiviserar sig endast så långt att det inte blir hotat av konkurrenterna.

Om det finns ett marknadsdominerande företag, kan det finnas konkurrenter, vilka opererar på delmarknader eller nischer, som den stora aktören inte klarar av att tillgodose väl nog. I en sådan konkurrens skulle man för det första kunna tänka sig att de mindre aktörerna inte försöker att utmana marknadsdominansen, eftersom de mindre vet om att den store potentiellt sett kan sätta in åtgärder för att konkurrera ihjäl de mindre. I det läget föredrar de små

att verka endast i skuggan av den store. För det andra är det möjligt att även de mindre konkurrenterna tar på sig en onödigt stor kostym. Om det marknadsdominerande företaget har tillräckligt stort "slack", kan det finnas ekonomiskt utrymme även för de mindre företagen att få "slack".

Effektivitetsmätningar i kooperativa företag

Mätning av kooperativa företags effektivitet har i många år sysselsatt forskare. Resultaten från forskarnas vedermödor är emellertid nedslående. Det verkar inte vara möjligt att konstruera några användbara modeller.

Det mest ambitiösa försöket att lösa problemet finns i en doktorsavhandling från Nederländerna. Soboh (2009) har granskat olika effektivitetsmått, olika mätmetoder, osv, och hans litteraturgenomgång tycks vara heltäckande. Det övergripande resultatet är emellertid att några fungerande modeller inte existerar och kan troligen inte konstrueras.

Först går Soboh (2009) igenom förmodligen alla empiriska studier, som har publicerats rörande kooperativa företags effektivitet. Dessa undersökningar jämför han med teoretiska analyser av kooperativ effektivitet. Slutsatsen är att det inte finns något samband. De empiriska studierna bygger inte på vad man teoretiskt förstår med kooperativt företagande. Den teoretiska grundvalen för kooperativt företagande kan knappast ifrågasättas, och därför måste de empiriska studierna vara genomförda av forskare, som gör alltför grova förenklingar.

Soboh (2009) analyserar inte avvikelserna mellan de teoretiska och de empiriska studierna, men mellan raderna kan läsaren urskilja förklaringar. Kooperativt företagande är mycket komplext. Det intressanta är ju inte hur bra det går för ett kooperativt företag utan hur bra företaget är för medlemmarna, och det är inte möjligt att värdera hur pass bra medlemmarna skulle klara sig utan sitt kooperativa företag. Det går ju inte att studera en verklighet som inte finns.

De många empiriska studierna av kooperativa företags effektivitet är starkt påverkade av effektivitetsundersökningar inom investerarägda företag. Det är samma mått på soliditet, kapitalavkastning, osv. Eftersom de båda företagsformerna har olika målsättningar, blir jämförelser meningslösa, men många forskare gör dem i alla fall.

Då kommer de ofta att använda produktivitetsmått i stället för effektivitetsmått (Bond 2009). Produktiviteten avser diverse aktiviteter på mer detaljerad nivå och kan mätas i termer av lageromsättningshastighet, kapitalförräntning och likviditet. Ett företag kan mycket väl ligga bra till i olika slags produktivitet men ändå vara ineffektivt. Detta svarar till det vanliga uttrycket att man gör saker rätt men det är fel saker man gör.

Soboh (2009) försöker att beräkna effektiviteten hos de största europeiska mejerikooperativa föreningarna, men han når inte fram till några slutsatser. Analysen indikerar att det finns så stor heterogenitet i gruppen av mejeriföreningar att det är vanskligt att uttala sig om dessa

företag. De är olika vad gäller organisationsprinciper, finansiering, marknadsförhållanden, produktionsteknologi, osv.

Det går alltså inte att fastställa hur effektiviteten är i de kooperativa mejeriföretagen jämfört med deras icke-kooperativa konkurrenter. Dessutom fungerar de båda företagsformerna oftast på olika sätt. Medan de kooperativa företagen i hög grad fokuserar på de första och medlemsnära leden inom värdekedjan, vill de investerareägda mejeriföretagen arbeta med senare led i förädlingen. De vill undvika konkurrensen i de första leden och går därför hellre några steg längre fram i värdekedjan, där det finns mer pengar att tjäna.

Det avgörande måttet för ett kooperativt företags framgång är vad medlemmarna tycker (Bänsch 1983). Analyser av ett kooperativt företags balans- och resultaträkningar visar att företaget är välskött, men medlemmarna kan ändå vara missnöjda, och vice versa. Det kooperativa företaget kan ju ha god ekonomi därför att det finns en duktig affärsledning, men denna kanske inte bryr sig så mycket om medlemmarna. Några resonemang om förhållandet mellan de kooperativa företagens effektivitet och medlemmarnas uppfattningar finns inte i Sobohs avhandling (2009) och sannolikt inte heller annorstädes.

Slutsatsen är att det inte är möjligt att mäta hur pass effektiva kooperativa företag är i jämförelse med investerareägda företag. Många sådana försök har gjorts, men utan lyckat resultat. På svensk botten har ingen ens försökt att mäta de kooperativa företagens effektivitet.

4.3 Effektivitetspåverkande faktorer

Styrelsearbetet

I en genomgång av litteraturen om kooperativa styrelser redovisar Bond (2009) en studie, som konkluderar att kooperativa föreningars styrelse alltför ofta tar medlemspolitiska hänsyn i stället för ekonomiska. Det betyder att föreningens samlade ekonomi blir lidande. De medlemspolitiska hänsynen är kortsiktiga medan de ekonomiska tenderar att vara mer långsiktiga.

Vidare skriver Bond (2009) liksom åtskilliga andra forskare att kooperativa styrelser ofta har svårt att kontrollera och styra företagsledningen – det föreligger agentproblem. Då kan ledningen fatta beslut som inte ligger i medlemmarnas intressen. Det kan till och med vara beslut, som äventyrar föreningens framtid. Direktörsdominansen kan bero på att antalet styrelseledamöter är så stort att var och en inte känner sig manad att ta ansvar. Det har traditionellt varit vanligt med många styrelseledamöter i kooperativa styrelser, eftersom olika regioner och produktionsinriktningar anses bör vara representerade.

Det som motverkar styrelseledamöternas benägenhet att vara gratispassagerare är att de i regel vill bli omvalda, och då är det viktigt att de är populära bland medlemmarna. Medlemmarna ska tycka att ledamöterna gör ett bra arbete i styrelsen. Det ska påpekas att valberedningar ju inte finns i USA (och knappast någon annanstans än i Sverige), och det är amerikansk Kooperation som Bond (2009) skriver om. Samtidigt gäller att medlemmarna i stort ju

inte har förmåga att på något objektivt sätt värdera om en styrelse eller en bestämd ledamot gör ett bra eller dåligt arbete.

Även om styrelseledamöterna således har motiv att styra ledningen, är det inte självklart att de gör så. Det är nämligen en svår uppgift. Inte ens den duktigaste styrelseledamoten kan bedöma om en direktör är bra och om någon annan skulle vara bättre. Det föreligger betydande informationsasymmetri. I synnerhet i kooperativa företag är svårigheterna stora, eftersom det inte finns något sätt att mäta framgångar och misslyckanden.

Det ovanstående kan uttryckas i agentteoretiska termer. Det finns flera huvudman-/agentrelationer i styrningskedjan. Ytterst är det medlemmarna, som är huvudmän, men de har inte tillräcklig förmåga att styra och kontrollera agenten styrelsen. Medlemmarna har mindre kunskaper. De har svaga incitament att reagera i den händelse att de ser några misstag – var och en vill gärna att någon annan agerar men vill själv vara gratispassagerare. Det finns ingen organisatorisk ram för medlemmen att framföra något missnöje, eftersom medlemsorganisationen är kontrollerad av just de förtroendevalda, som medlemmen skulle vilja kritisera (Boettcher 1980).

På nästa nivå är det styrelsen, som är huvudman för agenten direktören. Emellertid gäller samma förhållande i denna relation. Den anställda ledningen har ett kunskapsövertag. Hind kommenterar direktörsdominansen: "co-operatives become more corporate oriented as they develop through time" (1997:1081) och "in the later stages of the life cycle, the aspirations of the managers, rather than those of the farmers, are realised" (1999:536).

Hogeland (2006) talar om att det numera har vuxit fram en ekonomisk kultur inom lantbrukskooperationen. Den kultur som främjar traditionellt organiserad Kooperation blir allt mer hotad efter hand som föreningarna växer sig större. "Farmers wanted to use cooperatives to protect their economic independence, but cooperatives needed farmers to be economically dependent on them" (Hogeland 2006, 67-68).

Även Holmström (1999) har en vers om det kooperativa beslutsfattandet. När medlemskåren är heterogena, finns en risk för dåliga kompromisser, eftersom det sker kohandel. De olika medlemskategorierna har ju motstridande intressen, och styrelsen vill gärna besluta så att medlemmarna blir nöjda. Vidare är lantbrukarna konservativa, och de vågar inte satsa på framtidsprojekt.

Kollektivt kapital

Ju större det kollektiva kapitalet är och ju starkare föreningens övriga kollektivitetsegenskaper är, desto mindre sannolikt är det att föreningen faktiskt åstadkommer stora marknadsförbättrande åtgärder för medlemmarna. Om det kollektiva kapitalet är extremt stort, räknat per medlem eller bättre per inlevererad produktenhet, kan det troligen aldrig försvaras som effektivitetsfrämjande. Det finns gränser för hur stora marknadsförbättrande åtgärder man kan uppnå för medlemmar, som lever i en marknadsekonomi.

De ekonomiska effekter – positiva såväl som negativa – som kollektivt kapital kan åstadkomma för ett kooperativt företag är som följer:

1. Det kollektiva kapitalet liksom det icke avkastningskrävande individuella kapitalet kan bidra till att *avräkningspriset* kan höjas, vilket kan ge större volym och större stordriftsfördelar. Det finns emellertid en rad förutsättningar, som måste vara uppfyllda, bl a följande:
 - Föreningen ska förränta kapitalet väl – klart över varje marknadsräntenivå och över den förräntning, som medlemmarna själva skulle ha fått om de hade ägt kapitalet individuellt.
 - Om inte höjningen av avräkningspriset leder till att genomsnittskostnadsnivån blir lägre än den hade varit utan subventionering från kapitalet, är sådan subventionering olämplig. Kostnadsbesparingarna måste mer än överstiga den förlust, som medlemmarna gör genom att de inte får individuell tillgång till kapitalet.
 - Den resulterande produktionsvolymökningen måste kunna avsättas på marknaderna med god lönsamhet.
2. Det kollektiva kapitalet kan utgöra *buffert vid konjunktursvängningar* så att företaget inte blir nedlagt under nedgångstider. Det är dock oklart hur viktig denna buffertfunktion ska vara – om kapitalet utgör buffert i extremt hög grad så att medlemmarna får samma priser oberoende av om konjunkturen är god eller svag, blir ju medlemmarna avskärmade från marknadskrafterna, vilket är skadligt för strukturutvecklingen i primärproduktionen.
3. Det kollektiva kapitalet kan användas för att *producera kollektiva nyttigheter* åt medlemmarna. Det bidrar därmed inte till att kortsiktigt höja några avräkningspriser, särskilt inte i situationer, där detta skulle snedvrída marknadsmekanismerna, men på lång sikt kan prisnivån höjas och medlemmarnas konkurrenskraft stärkas. Föreningen kan med det kollektiva kapitalets hjälp utveckla nya marknader för medlemmarnas produkter, ägna sig åt produkt- och processutveckling avseende medlemmarnas råvaror, förbättra opinionsläget för medlemmarnas produktion, mm. Allt detta är verksamheter, för vilka det är omöjligt att identifiera några specifika nyttobärare, dvs ingen skulle vilja satsa egna pengar i dessa verksamheter, eftersom man inte kan påräkna att någon vill betala för de resulterande produkterna. Det föreligger enorma stordriftsfördelar i denna funktion – ett stort kooperativt företag kan åstadkomma värdefulla kollektiva nyttigheter, även om det kollektiva kapitalet per medlem är litet.
4. Det just sagda innebär att det kollektiva kapitalet fungerar som *riskkapital*, åtminstone i viss mån. Liksom alla andra företag behöver kooperativa företag ett riskkapital, men insatser och annat öronmärkt medlemskapital kan inte betraktas som verkligt riskkapital. Sett ur ett medlemsperspektiv bör tvärtemot medlemmarnas investeringar i föreningen anses vara "trygghetskapital". Då medlemmarna engagerar sig i det kooperativa företaget i en strävan att sänka transaktionskostnaderna och därmed få större trygghet i sina egna företag, måste ju deras investeringar i föreningen vara så trygga som möjligt. Detta betyder att det kooperativa företaget inte bör gå in i verksamheter med hög risk utan

hålla sig till sådana med måttlig eller låg risknivå. Helt riskfri affärsverksamhet är omöjlig. För verksamhetsgrenar med låg risk är medlemmarnas individuellt ägda kapital att rekommendera, medan det kollektiva kapitalet är bättre när risknivån är något högre.

5. Det ovannämnda kan operationaliseras på så sätt att det kollektiva kapitalet används för att föreningen i sin verksamhet går *långt fram i förädlingskedjan*. Det finns dock risker i en sådan kapitalanvändning, inte minst såtillvida att medlemmen avskärmas från marknaden. När det mellan bonden och avsättningsmarknaden ligger en stor och investeringstung produktionsapparat, är det hart när omöjligt för föreningen att förmedla korrekta marknadssignaler till medlemmen. Därmed åstadkommes förvrängningar av marknadens funktionsätt, och företaget kan komma att fungera som ett investerarägt företag gentemot medlemmen.

Kapitalförsörjning

Resonemangen ovan handlar om *förekomsten och användandet* av det kollektiva kapitalet – den andra sidan är *uppbyggandet* av detta kapital. Dessa fonderingar tas från föreningens årsöverskott, varvid det blir mindre över till avräkningslikvider till medlemmarna. För medlemmarna kan detta självklart vara en källa till irritation, men å andra sidan skulle det innebära förvrängda marknadssignaler, om deras råvaruleveranser fick en betalning, som inkluderade förräntningen på ett stort kollektivt kapital. Därmed uppkommer frågan vad som ska göras med den förräntning, som ett stort kollektivt kapital kan ge upphov till, om det inte kan fördelas till medlemmarna utan att förvrida marknadsmekanismerna. Något självklart svar finns inte, men tankarna går i riktning mot individualisering av kollektivt kapital och kapitalavkastning till medlemmarna.

Under de senaste decennierna har kapitalmarknaderna effektiviserats runt om i världen. Börserna har blivit större. Lagstiftarna ser hårdare på insiderhandel. Informationskraven har skärpts. Kapital kan flyttas snabbt och enkelt mellan olika länder, branscher och företag, vilket gör att de minst effektiva företagen slås ut snabbare och de effektivaste får bättre möjligheter att utvecklas. Alltså har företagen fått hårdare krav på sig att vara lönsamma.

I en tid som denna, med jordbrukspolitisk avreglering, internationalisering, EU-utvidgning och maktförskjutning i förädlingskedjorna, ökar betydelsen av välfungerande kapitalmarknader. Det betyder att kooperativa företag med ett stort kollektivt egenkapital kan halka efter i konkurrensen (Holmström 1999). Detta kapital är ju inte utsatt för marknadskrafter. Det har inga ägare, som har rätt och möjlighet att besluta om hur kapitalet ska hanteras. Medlemmarna har intresse för sina insatser, men det kollektiva kapitalet är de mer likgiltiga inför.

Det finns inga finansanalytiker och media, som granskar de investeringar, som göres med Kooperationens kollektivt ägda kapital (jfr tabell 2). Kontrollen ligger hos medlemmarna och deras förtroendevalda, samtidigt som medlemmarna inte är kunniga i dessa frågor. Var och en av medlemmarna har inte bara begränsade möjligheter att kontrollera att investeringarna är goda, utan de har också svaga incitament att genomföra sådana analyser (Gaurwitsch och Nilsson 2010). Alla vill förvisso att investeringarna ska granskas, men de tycker att "någon annan" ska göra detta.

När ägarkapitalet inte är omsättningsbart på en kapitalmarknad, begränsas de kooperativa företagens möjlighet att belöna duktiga ledare genom att lämna optioner och resultatbaserade löner (jfr tabell 2). Avsaknaden av en noterad aktie innebär att det är svårt att bedöma direktörens skicklighet. Aktiekursens utveckling är ju ett mått på hur kapitalmarknaden betygsätter företagsledare.

Ett aktiebolag kan bli föremål för ett övertagande, även ett fientligt sådant. Det sker när ett företag har fått en omotiverat låg aktiekurs. Övertagandet medför normalt att den dåliga ledningen kastas ut, och sedan sker en omstrukturering. Följden blir att aktiekursen stiger. Ett kooperativt företag kan i princip också köpas upp på motsvarande sätt, men hindren är stora (jfr tabell 2).

När ett kooperativt företag har ett stort kollektivt kapital, går det inte att värdera om företaget har lagom mycket kapital eller om kapitalet borde vara större eller mindre. Det finns ingen marknadsmekanism, som ser till så att nytt kapital kommer in eller om egenkapitalet borde delas ut till medlemmarna. Nyemissioner förekommer inte. Det går inte att värdera om en del av föreningens kapital skulle kunna göra bättre nytta i medlemmarnas lantbruksföretag.

Förutsättningen för ekonomiska framgångar idag är produktutveckling. Den som inte är innovativ, klarar inte konkurrensen. Samtidigt gäller att kooperativa företag är konservativa och riskovilliga. Medlemmarna vill inte släppa ifrån sig pengar till riskprojekt, eftersom de behöver pengarna i sina lantbruksföretag. Här uppstår lätt konflikter mellan yngre och äldre, såtillvida att de yngre är positiva till satsningar, som ger avkastning under deras återstående medlemsperiod, medan de, som snart ska pensionera sig, är avvisande.

Holmström (1999) talar om individualisering av kapitalet samt att externa delägare kan komma in. Det kunde kanske vara på samma sätt som den finska lantbrukskooperationen har gjort, alltså börsnotering av större eller mindre delar av verksamheten.

4.4 Empiriska observationer

Nordamerika

Ett nummer av *Journal of Cooperatives* 2009 innehåller tretton fallbeskrivningar kring nordamerikanska lantbrukskooperativa företag, vilka är ett urval bland de många som har gått omkull under de senaste dryga tio åren. Det gäller föreningar med mycket olikartade verksamheter, till exempel durumvete, ris, valnötter, oliver och tomater, bisonkött och nötkött. Den första artikeln i det nämnda tidskriftsnumret är en analys av fallbeskrivningarna (Fulton och Hueth 2009). De båda forskarnas analys är väl sammanfallande med vad som sägs ovan.

- Idag pågår en industrialisering av lantbruket – allt fler gigantiska lantbruk, styrda av ledare, som knappast kan kallas lantbrukare. För dessa ledare kan kooperativa företag inte lösa några marknadsproblem. De vill inte skjuta in pengar i föreningarna och har inget intresse av att engagera sig.

- Det har blivit hårdare konkurrens på marknaderna närmast bonden. När det därmed blivit svårare att tjäna pengar på dessa marknader, försöker föreningarna gå framåt i förädlingskedjan. Sådana strategier är kapitalkrävande och riskabla, och kooperativa föreningar har normalt sett varken stort kapital eller riskbenägna medlemmar. Medlemmarna ogillar ledningens önskemål om sådana kapitalslukande verksamheter. Då kan det sluta med att företaget övertas av en kapitalstark ägare, som har finansiella muskler att gå framåt i förädlingen.
- Författarna diskuterar dålig företagsledning. Det finns direktörer för problemtyngda föreningar som låtit bli att spara och i stället använt föreningens små pengar till riskabla investeringar. Andra föreningar har inte moderniserats i takt med konkurrentföretagen eller inte anpassat sig till ändrade produktionsförhållanden. En dålig företagsledning hänger ihop med en dålig styrelse. Styrelserna har låtit direktörerna slösa bort pengar. Situationen har förvärrats i några fall, där direktörerna har haft orealistiska uppfattningar om sig själva – rent av hybris.
- En faktor, som har bidragit till några förenings ruin, är den åldersmässiga sammansättningen i medlemskåren och/eller i styrelsen. När många medlemmar och/eller styrelseledamöter planerar att pensionera sig inom en nära framtid, minskar deras intresse av att föreningen ska fortbestå – de vill hellre ha ut pengar från föreningen. Denna faktor hänger samman med ägandestrukturen. Det kollektiva kapitalet skapar ett incitament att likvidera föreningen.
- Gratispassagerarproblematik finns generellt i kollektiva organisationer, härunder kooperativa företag. Några föreningar har gått över gränsen för det acceptabla. De har ägnat sig åt subventionering mellan olika produktkategorier och mellan olika medlemskategorier. Därmed uppstår ineffektiviteter både bland de, som blir subventionerade, och de som får stå för subventionerna.

En lika omfattande våg av lantbrukskooperativa katastrofer som i USA har inte ägt rum i Europa. Dock finns det åtskilliga exempel. Bergschöld (2008) redovisar huvudsakligen europeiska lantmannakooperativa föreningar, som omvandlats till aktiebolag.

Sverige

Resonemangen i de föregående avsnitten känns igen för en svensk observatör. Under de många åren av jordbrukspolitik var lantbrukskooperationen nästan ålagd att driva politik. Det rörde sig om regionalpolitik och socialpolitik. Man präglade begreppet *avståndsneutralitet*, innebärande att en medlem, som producerar långt ifrån föreningens anläggningar, får lika mycket betalt som en annan, som producerar i närheten av en anläggning. En kooperativ *likabehandlingsprincip* hyllades, vilken innebar att många föreningar inte differentierade avräkningspriserna i relation till jordbruksråvarornas kvalitet (Nilsson 1994). Under den gamla jordbrukspolitikens dagar var den svenska lantbrukskooperationen enormt ineffektiv, men lantbrukssektorn klarade sig bra tack vare gränsskydd, politiskt fastställda priser, mm.

När Sverige blev medlem i den europeiska gemenskapen i januari 1995 kom denna ineffektivitet i öppen dager. Emellertid ställdes inte föreningarna om för att passa den nya konkurrenssituationen. De gamla strukturerna var hårt cementerade. Det tog många år innan de små svenska föreningarna fusionerades till enheter, som skulle kunna vara konkurrenskraftiga, men i några av de fusionerade föreningarna stannade den politiska styrningen kvar. Många onödiga produktionsanläggningar förblev i verksamhet i stället för att läggas ner, och när de sent omsider blev nedlagda, var det med stora vändor och efter betydande förluster.

Den mest trögrörliga faktorn var emellertid inte organisationerna och anläggningarna utan de mentala strukturerna hos medlemmar i stort och hos de förtroendevalda (samt vissa

direktörer) (Nilsson 1997). I och med detta blev det inte heller någon nämnvärd förändring hos de förtroendevalda och därmed inte heller i de anställda ledningarna. De som styrde i jordbrukspolitikens dagar fortsatte att styra också när jordbruket var utsatt för den europeiska konkurrensen, och de styrde på ungefär samma sätt under flera år. Det gick trögt att få in marknadskompetens i föreningarna.

Nedläggningar av överflödiga anläggningar sköts ofta upp åtskilliga år därför att styrelserna böjde sig för lokala medlemsprotester. Således fick hela medlemskollektivet subventionera några lokala eller regionala medlemsgrupper. Den rädsla, som förtroendevalda har haft för att berätta om de verkliga lägena, har varit kostsamt för det svenska lantbruket efter EG-anslutningen. Det har hänt att dugliga direktörer har avsatts till följd av missriktade medlemsopinioner och konflikter inom styrelserna.

En annan faktor gäller den från jordbrukspolitikens dagar kvardröjande tendensen med regionala konflikter (olika regioner inom en förening) och personkonflikter (mellan personer, som kämpar om en ordförandepost). Följden blev dåligt sammanhängande företagsstrategier, som medförde dålig anpassning till de föränderliga marknadsförutsättningarna.

När det så småningom blev fusioner mellan de regionala lantbrukskooperativa föreningarna, visade sig ett annat problem, föranlett av den gamla jordbrukspolitikens dagar kunde föreningar klara sig bra oavsett hur de var uppbyggda och arbetade. När sådana föreningar fusionerade, blev resultatet att de nya föreningarna kännetecknades av en betydande heterogenitet vad gäller medlemskårer, verksamheter, mm.

Heterogenitet i kooperativa sammanhang är inte bra – resultatet blir konflikter, handlingsförlamning och ineffektivitet. En viktig faktor i Swedish Meats upphörande var således att medlemmarna bestod av ett stort antal små leverantörer av utslagna mjölkcor och ett mindre antal stora producenter av grisar, och till detta kom motsättningar mellan norra och södra delen av Sverige (Lind, u.å.). Den stora fusion, som ledde fram till Lantmännen, resulterade i en förening, som var så komplex att medlemmarna har svårt att förstå föreningen (Nilsson, Kihlén och Norell 2009).

4.5 Slutsatser

Frågan om eventuell ineffektivitet inom de lantbrukskooperativa företagen är av betydelse i ett konkurrenssammanhang såtillvida att dessa företag ofta är marknadsdominerande. I den mån de samtidigt har låg effektivitet kommer sannolikt också de övriga företagen i branschen att kännetecknas av onödigt låg effektivitet.

Resonemangen i detta kapitel indikerar att det finns ineffektivitet i traditionellt uppbyggd lantbrukskooperativa företag generellt. I litteraturen om kooperativt företagande är sådana frågor idag kanske de mest diskuterade. Den ena författaren efter den andra argumenterar för att kooperativa företag är mindre konkurrenskraftiga än investerareägda företag. Det går troligen inte att finna en enda ekonomiforskare, som under många år hävdar motsatsen. Den teoretiska basen i form av äganderätts- och agentteori verkar också vara övertygande.

Medan det just sagda avser kooperativ ineffektivitet generellt och internationellt, måste även frågan rörande den svenska lantbrukskooperationen få ett jakande svar. Under perioden från den svenska anslutningen till den europeiska gemenskapen har den svenska lantbrukskooperationen fungerat på ett klandervärdigt sätt. Det är föga sannolikt att ineffektiviteten vägs upp av lägre transaktionskostnader för lantbrukarna. Fallet med Swedish Meats försäljning av den operativa verksamheten till HK Ruokalatalo talar sitt tydliga språk. De tidigare Swedish Meats-medlemmarna har idag inte mycket till övers för sitt gamla kooperativa företag (Liang 2009).

Man kan skylla på en dålig ledning. Många förtroendevalda och ledningar, ända upp till LRFs ordförande och direktörer flera år efter EU-anslutningen, var påfallande passiva. Många ledande personer agerade populistiskt och hade ingen förståelse för marknadskrafternas spel. Å andra sidan har dessa personer agerat på sätt, som svarar till vad de breda medlemslagren önskade, impregnerade som dessa var av den gamla svenska jordbrukspolitiken. Med andra ord bär jordbrukspolitiken skuld för den ineffektivitet, som har kännetecknat den svenska lantbrukskooperationen och kanske fortfarande gör så.

Mot denna bakgrund är det berättigat att fråga sig hur de lantbrukskooperativa företagen i Sverige (och utomlands) kan fortsätta sin verksamhet och kan vara mer eller mindre framgångsrika. Deras marknadsandelar är fortfarande betydande, och ofta har medlemmarna förtroende för många föreningar.

Porter and Scully (1987, p. 511) förklarar den amerikanska lantbrukskooperationen styrka med statliga stödåtgärder av skilda slag – "tax breaks, interest subsidies, and the gratis services of the Department of Agriculture".

Dessa förklaringar håller inte i Sverige. Jordbruksdepartementet har ingen enhet, som stödjer kooperativt företagande. Det finns inga subventionerade låneräntor. Den främsta skillnaden mellan kooperativt och investerarägt företagande i Sverige gäller avdragsrätten i deklARATIONEN. Kooperativa företag har enkelbeskattning, medan investerarägda företag har dubbelbeskattning.

Äganderätts- och agentteorierna handlar om hur kapitalmarknaderna fungerar för företag med skilda organisationsstrukturer. Det kan mycket väl vara riktigt att kooperativa företag har svagheter i dessa hänseenden. Kooperativa företag är emellertid inte uppbyggda för kapitalförhållanden utan för att åtgärda marknadsmisslyckanden för sina medlemmar, t ex sänka deras transaktionskostnader på vissa produktmarknader (Bonus 1986; Staatz 1987; Ollila 1989) eller sänka kostnadsnivån i insamlingen och förädlingen av medlemmarnas råvaror (Sexton 1986; Nilsson 1998). Genom att samverka inom en kooperativ förening kan de svaga marknadsparterna förbättra maktbalansen på marknaden.

För medlemmarna kan uppnåendet av en starkare marknadsposition värderas högre än de äganderätts- och agentproblem de får vidkännas. Detta resonemang är troligen särskilt starkt för medlemmar, som på grund av avlägsen belägenhet löper risk att bli utsatta för en monopsonist, eller som har extra höga transaktionskostnader t ex på grund av svårigheter att värdera produkternas kvalitet.

Det som avgör är inte i vilken mån det kooperativa företaget på något objektivt sätt lyckas stärka medlemmarnas marknadsposition utan hur medlemmarna subjektivt upplever föreningens betydelse (Jonsson 1995; Fahlbeck 1996). Om de uppfattar att föreningen är viktig för dem, är de villiga att offra de kostnader, som kan uppstå till följd av den vagt definierade äganderätten. Det kan inte hävdas att detta skulle vara ineffektivt.

5. Skatteförhållanden

Ur ett samhällsekonomiskt perspektiv bör det finnas jämlika konkurrensförutsättningar mellan kooperativa och investerarägda företag. Ingen av företagsformerna ska gynnas eller missgynnas. I detta sammanhang spelar även skattelagstiftningen en roll, i och med att de båda företagsformerna har delvis olika regler.

Skattelagstiftningen medger enkelbeskattning för kooperativa föreningar, i och med att det finns avdragsgillhet för flertalet utbetalningar från föreningen till medlemmarna, medan de konkurrerande investerarägda företagen är föremål för dubbelbeskattning – dels ska företagen betala skatt för vinsterna och dels ska aktieägarna betala skatt för aktieutdelningarna. Reglerna säger att överskottsutdelningen till medlemmarna av de vinster ("överskott" i ett kooperativt sammanhang), som ett kooperativt företag gör inom sin kooperativa verksamhet, är avdragsgilla, medan överskott från den icke-kooperativa verksamheten inte är avdragsgilla.

Skiljelinjen mellan en förenings kooperativa och dess icke-kooperativa verksamhet är oklar, vilket framgår av den utredning, som föregick den senaste större revideringen av föreningslagen:

Frågan är inte behandlad i förarbetena till 1951 eller 1987 års föreningslagar. Inte heller är rättspraxis särskilt utvecklad. Utredningen anser dock att kooperativa verksamheten kan anses omfatta följande.

Eftersom kooperativt företagande bedrivs för att ge fördelar åt medlemmarna i form av bättre priser, högre service, trygghet m.m., kan begreppet "kooperativ verksamhet" förstås som sådana verksamhetsgrenar, vilka påverkar de samhandelsbetingelser som det kooperativa företaget kan erbjuda medlemmarna. Det innebär till att börja med själva basverksamheten, d.v.s. medlemmarnas leveranser av produkter till föreningen och dennas förädling/vidareförädling i anslutning härtill, vilken utgör kärnan i den kooperativa verksamheten. Detsamma gäller föreningens verksamhet som avser tillhandahållande av förnödenheter och tjänster för medlemmarnas produktion. Även inköp från andra än medlemmar av produkter och tjänster, som är nödvändiga för eller ingår i utveckling, produktion och försäljning av produkter baserade på medlemmarnas produkter, ingår rimligen i den kooperativa verksamheten. Det gör dock krävas att medlemmarnas produkter utgör en väsentlig del av de produkter som säljs. Strukturutvecklingsinsatser i kooperativ verksamhet ingår i den kooperativa verksamheten.

En ekonomisk förening måste i likhet med varje annat affärsföretag som regel söka nya områden för användningen av medlemmarnas produkter. Det innebär att föreningarna engagerar sig i långsiktig utvecklingsverksamhet för att nå nya marknader. Detta medför engagemang av kapital, produkter och personal m.m. Resultatet kan bli nya produkter. Också denna verksamhet får anses kooperativ. Detsamma får anses gälla verksamhet som innebär samordning, t.ex. logistiskt/produktionsmässigt/marknadsmässigt, av basverksamheten och en eller fler sidoverksamheter. Sådant minskar kostnaderna, ger bättre resursutnyttjande och ökat ekonomiskt utbytt för medlemmarna. Verksamheter av nu ifrågasatt slag får dock inte ta överhanden över basverksamheten. Det som behövs för genomförandet av vad i detta stycke sägs ingå också i den kooperativa verksamheten.

Sådan verksamhet i en ekonomisk förening som inte baseras på samhandel med medlemmarna eller inte har ett affärsmässigt samband på det sätt som beskrivits i de två närmast föregående styckena får anses vara icke-kooperativ. Det finns enligt utredningen från föreningsrättsliga utgångspunkter inte anledning att ha en restriktiv tolkning av omfattningen av begreppet kooperativ verksamhet. (SOU 1996:31, s207-208)

Den företagskooperativa utredningens resonemang är otydliga till följd av avsaknad av teoretisk förankring. Det är inte specificerat vilka delar av de kooperativa föreningarnas verksamhet som bör anses vara kooperativ verksamhet. Därmed kan rättstillämpningen bli som på ett gungfly. Sannolikheten är stor att de kooperativa föreningarna får göra avdrag för överskottsutdelningar, även när överskotten emanerar från verksamhetsgrenar, som är i princip desamma som deras konkurrerande investerarägda företag bedriver.

Givet att kooperativt företagande är vertikal integration, där medlemmarna överlämnar viss ekonomisk verksamhet till sina kooperativa föreningar, är det fullt logiskt att föreningarna i sina deklarationer har en avdragsrätt avseende de överskottsutdelningar, som föreningarna ger åt medlemmarna. Att det inte ska få finnas avdragsrätt för de verksamheter, som i den företagskooperativa utredningens betänkande kallas icke-kooperativa, är också fullt logiskt.

Däremot är det inte självklart att överskottsutdelning från alla de verksamhetsgrenar, som i utredningen kallas kooperativa, ska åtnjuta avdragsrätt. En del av dessa bedriver de kooperativa föreningarna för att få avkastning på sitt kapital på samma sätt som investerarägda företag gör, och i så fall kan man hävda att konkurrensen blir ojämlig.

I stället bör avdragsrätten för överskottsutdelning till medlemmarna begränsas till sådana överskott, som härrör ur den medlemsnära verksamheten, alltså den, där medlemmarnas produkter omvandlas till en sådan form att de kan nå en stor marknad. De ska vara lagrings- och transportdugliga samt homogena och standardiserade. Det är endast för sådana verksamhetsgrenar det finns transaktionskostnadsteoretiska skäl för medlemmarna att engagera sig i kooperativ verksamhet. Om utbetalningar av överskott, som tillkommit i efterföljande förädlingsverksamhet, ska vara avdragsgill för de kooperativa föreningarna, uppstår en skevhet i skattetrycket mellan kooperativa och investerarägda företag.

Det går inte att identifiera vissa överskottsutdelningar, som ska åtnjuta avdragsrätt – efterlikvid och återbäring, ränta på insatser av olika slag eller insatsemissioner. Föreningarna kan ju låta pengar flyta medel mellan olika konton, varför en bestämd typ av överskottsutdelning kan inkludera överskott, hämtade från olika verksamhetsgrenar. I stället ställs större krav på föreningarnas bokföringssystem så att det är möjligt att härleda varifrån överskotten kommer.

6. Sammanfattning

En sammanfattning av de föregående kapitlen görs här enligt den struktur, som visas i figur 3.

A. Lantbrukskooperativa företag

Lantbrukskooperation (och annan kooperativ verksamhet) är partiell vertikal integration, dvs den ägs av dem, som använder företaget därför att dessa därmed kan erhålla bättre villkor. Således är det transaktionskostnadsteorin, som ger förklaringarna till kooperativa organisationers uppbyggnad. De faktorer, som enligt transaktionskostnadsteorin bestämmer den vertikala integration, är påtagliga inom lantbruket, dock varierande över tiden, mellan branscher och mellan länder. Mot den bakgrunden är det förstäligt att kooperativt företagande är så allmänt förekommande inom lantbruket världen över.

Under senare åren har det emellertid inom lantbruket skett sådana teknologiska och ekonomiska utvecklingar att de nyssnämnda integrationspåverkande faktorerna inte längre är lika starka. Dagens argument för kooperativt företagande är svagare än de var för ett par årtionden sedan.

Den sociala aspekten av kooperativt företagande får inte glömmas, även därför att den går hand i hand med den ekonomiska. Då de kooperativa företagen ger lägre transaktionskostnader för bönderna, jämfört med vad dessa skulle ha, om de sålde sina produkter till investerärgda företag, upplever medlemmarna en trygghet. I denna visshet om att inte bli lurad av sin samhandelspartner vågar lantbrukarna investera mera i sin produktion. Den samlade produktionsvolymen inom lantbruket blir större än vad den skulle vara utan välfungerande kooperativa företag. Troligen har också denna funktion försvagats under senare årtiondena.

B. Traditionella kooperativa företag

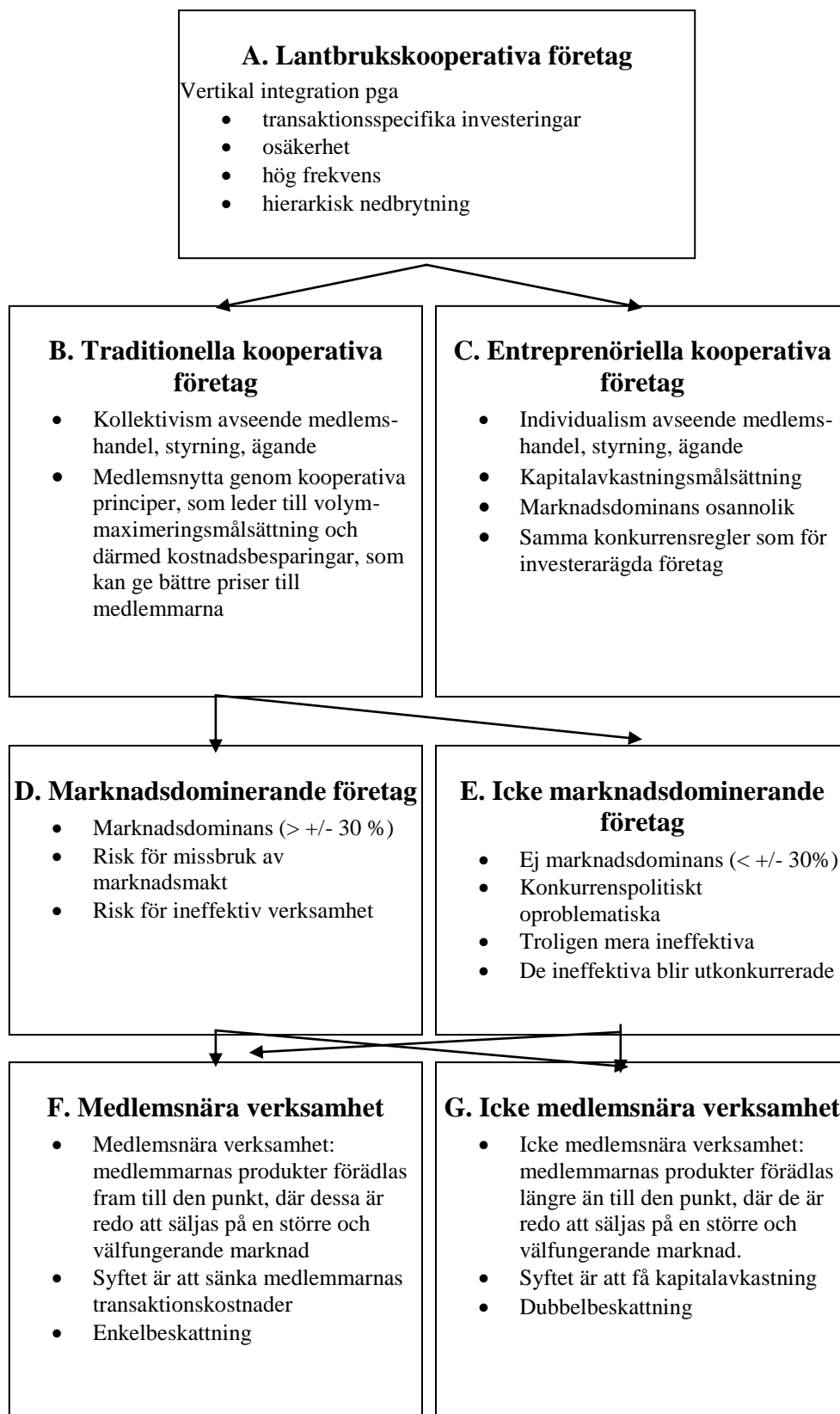
Vida merparten av de kooperativa företagen är traditionellt uppbyggda, dvs de är kollektivt ägda, kollektivt styrda och behandlar medlemmarna såsom ett kollektiv. Det är endast dessa som är intressanta i ett konkurrensrättsligt perspektiv.

C. Entreprenöriella kooperativa företag

De entreprenöriella kooperativa företagen bör konkurrensmässigt behandlas som vilka andra företag som helst. Så är det också idag enligt gällande regler. Dessa har individualitetsegenskaper, dvs det finns omsättningsbara ägarbevis. De är till största delen organiserade såsom aktiebolag och inte ekonomiska föreningar.

D. Marknadsdominerande traditionella kooperativa företag

Eftersom det är ett signum för traditionella kooperativa företag att de vill växa sig stora och därmed kunna skörda stordriftsfördelar till gagn för sina medlemmar, kan de komma att bli marknadsdominerande. Därmed får de också marknadsstyrka, vilken potentiellt sett kan missbrukas. De så kallade kooperativa principerna kan visas ha till effekt att föreningarnas volymer ökar, både genom att fler lantbrukare vill bli medlemmar och genom att existerande medlemmar producerar och levererar större volymer.



Figur 3: Konkurrensförutsättningar för kooperativa företag med skilda egenskaper

Konkurrenspolitik världen över accepterar att lantbrukskooperativa företag får bli mycket stora och marknadsdominerande, men missbruket av marknadsstyrka stävjas genom bestämda konkurrensrättsliga regler, så också i Sverige. Lantbrukskooperativa företag ska ha en öppen medlemskår (lantbrukare ska lätt kunna komma in i föreningen och ut ur densamma) samt ska ha mottagningsplikt (alla volymer som medlemmarna önskar leverera ska tas emot av den kooperativa föreningen). Dessa krav gör det omöjligt för föreningen att styra medlemmarnas produktionsbeslut, och därmed kan den inte heller begränsa volymen för att pressa upp prisnivån till förfång för samhällsekonomin.

Dessa krav är emellertid inte helt betryggande. Det finns ändå möjligheter för kooperativa företag att påverka utbudets storlek och att påverka prisnivåerna. Bland annat innebär den numera omfattande vidareförädlingen av medlemmarnas råvaror att de prissignaler, som företagen ger åt medlemmarna, inte nödvändigtvis överensstämmer med de prissignaler, som företagen upplever på sina avsalumarknader.

Vidare bör tilläggas att en slentrianmässig tillämpning av de kooperativa principerna inte är positiv – följderna kan tvärtom bli att resurser slösas bort, dvs ineffektivitet sett ur både föreningens och medlemmarnas perspektiv.

Frågan om effektivitet i kooperativa företag är intressant, eftersom de kooperativa företagen ofta är marknadsdominerande. Marknadsdominans kan vara betingad av andra faktorer än effektivitet, och alltså kan ett marknadsdominerande företag vara ineffektivt. Om detta är fallet, föreligger risk att också andra företag (mindre sådana) har låg effektivitet.

Det finns en omfattande mängd forskning om kooperativa företags effektivitet och deras problem. Denna litteratur är stort sett samstämmig – det finns stora problem i kooperativa företag, särskilt i företag som vuxit sig stora och som har komplex verksamhet. I dessa blir medlemmarna mindre engagerade. De förmår inte att styra och kontrollera föreningen. De vill inte investera i föreningen.

Under de senaste tio à tjugo åren har ett stort antal stora lantbrukskooperativa företag i Nordamerika gått omkull, ombildats, sålts eller på annat sätt upphört. Några svenska exempel finns också. I övrigt finns det många exempel på ineffektivitet i den svenska lantbrukskooperationen sedan den svenska EG-anslutningen. Situationen i Sverige har uppenbarligen förvärrats av att det svenska lantbruket inte var anpassat till den europeiska konkurrensen.

Ett speciellt problem rör den svenska konkurrenslagens förbud mot förhandlingskooperation. Detta förbud bör tas bort, eftersom det kan fungera hämmande för dynamiken i näringslivet. Förhandlingskooperativa företag kan aldrig utöva någon marknadsstyrka, än mindre missbruka någon marknadsstyrka. Deras funktion är att sänka transaktionskostnaderna för både säljande och köpande företag.

E. Icke marknadsdominerande traditionella kooperativa företag

De icke marknadsdominerande traditionellt uppbyggda kooperativa företagen är oproblematiske ur ett konkurrenspolitiskt perspektiv. De har inte förmåga att utöva någon marknads-makt. Sannolikheten att de kännetecknas av ineffektivitet är troligen låg, eftersom de har en vilja att överleva. De ineffektiva företagen kommer att bli utkonkurrerade, kanske med följd av att branschens dominerande företag tar över dem.

F. Medlemsnära verksamhet

Kooperativa och investerarägda företag lever under skilda skatteregler. För de investerar-ägda företagen gäller dubbelbeskattning, dvs att företaget betalar skatt för sin vinst, och när en del av den resterande vinsten utbetalas till aktieägarna såsom utdelning, måste dessa betala skatt en gång till. De kooperativa företagen har enkelbeskattning i så måtto att överskotts-betalningar till medlemmarna är avdragsgilla och alltså inte skattepliktiga för före-tagen. Däremot ska medlemmarna (förutsatt att de är näringsidkare) betala skatt för dessa sina inkomster från de kooperativa företagen.

Eftersom kooperativt företagande är vertikal integration, är det givet att överskottsutbetal-ningar är avdragsgilla för föreningen, men det är inte givet att detta ska gälla allt överskott från föreningen. Den vertikala integrationens syfte är att reducera medlemmarnas transak-tionskostnader. Efter det att medlemmarnas produkter har förädlats så pass långt att före-ningen kan sälja dessa produkter på en väl fungerande marknad, blir det inte längre några transaktionskostnadsbesparingar för medlemmarna. I så fall bör föreningens avdragsrätt gälla för överskott endast från denna medlemsnära verksamhet.

G. Icke medlemsnära verksamhet

När medlemmarnas produkter vidareförädlas bortom den punkt, där produkterna kan säljas på välfungerande marknader, kan syftet med denna vidareförädling endast vara att före-ningen vill ha kapitalavkastning på sitt investerade kapital. Sådan verksamhet bör inte betraktas såsom kooperativ verksamhet. Vinsterna från denna verksamhet kan i princip betalas till medlemmarna i form av högre avräkningspriser, vilket emellertid innebär förvanskade marknadssignaler, och detta är därmed tveksamt ur ett samhällsekonomiskt perspektiv. Alternativt kan dessa vinster tillfalla medlemmarna i form av räntor eller emissionsinsatser, men också i så fall är det tal om kapitalavkastning, som bör dubbel-beskattas, om det kooperativa och det investerarägda företagandet ska ha samma konkur-rensmässiga förutsättningar.

Referenser

- Agricultural Co-operatives in the European Union. Trends and Issues on the Eve of the 21st Century* (1997) (eds O.-F. van Bekkum & G. van Dijk). Van Gorcum, Assen.
- Amini, H., P. Borovkova & T. Johansson (1994) *Svensk producentkooperation utanför lantbruket*. Rapport 76, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Baarda, H. (1989) Antitrust Laws, *Cooperatives in Agriculture*, (ed. David Cobia), 1-20. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Barney, J.B. & W.O. Ouchi (1986) *Organizational economics: toward a new paradigm for understanding and studying organizations*. Jossey-Bass, San Francisco, CA.
- Barton, D. (1989a) What is a Cooperative? *Cooperatives in Agriculture*, (ed. David Cobia), 1-20. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Barton, D. (1989b) Principles, *Cooperatives in Agriculture*, (ed. David Cobia) 21-34. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Bergschöld, C. (2008) *Orsaker till bolagiseringar inom lantmannasektorn – fallen IAWS, Raisio, Saskatchewan Wheat Pool, BayWa och CHS*. Examensarbete 506. Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Bhuyan, S. (2007) The 'people' factor in cooperatives: An analysis of members' attitudes and behavior. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 55 (3) 275–298.
- Boettcher, E. (1980) *Die Genossenschaft in der Marktwirtschaft*. JCG Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- Bolin, O. (1995). Vad kan spelteorin lära oss om kooperativ? *Jordbruk och konkurrens – jordbrukets ställning i svensk och europeisk konkurrensrätt*, . SOU 1995:117.
- Bond, J.K. (2009) Cooperative Financial Performance and Board of Director Characteristics: A Quantitative Investigation. *Journal of Cooperatives* 22 22–44.
- Bonus, H. (1986) The cooperative association as a business enterprise. A study in the economics of transaction. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, 310–339.
- Borgen, S.O. (2001). Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics* 72 (2) 208–228.
- Bänsch, A. (1983) *Operationalisierung des Unternehmenszieles Mitgliederförderung*. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Condon, A. & P. Vitaliano (1983) *Agency problems, residual claims, and cooperative enterprise*. Cooperative Theory Working Paper 4. Department of Agricultural Economics, Virginia Polytechnic Institute and State University, Blacksburg, VA.
- Cook, M.L. & L. Tong (1997) Definitional and classification issues in analyzing cooperative organizational forms. In M. Cook, et al. (eds.), *Cooperatives: Their importance in the future food and agricultural system* (pp. 113–118). The Food and Agricultural Marketing Consortium, Washington, DC.

- Cook, M.L. (1995) The future of U.S. agricultural cooperatives: A neo-institutional approach. *American Journal of Agricultural Economics*, 77, 1153–1159.
- Dahlgren, G., 1990, *En krossad dröm: en analys av Vänerskog*. LRF, Stockholm.
- Declerck, F. (1997) Impact of Mergers Acquisitions on Structure and Performance in U.S. Food Industries in the 1980s, *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*, (eds J. Nilsson, G. van Dijk), 153-170. Van Gorcum, Assen.
- Fahlbeck, E. (1996) *Essays in Transaction Cost Economics*. Dissertation 20, Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Economics, Uppsala.
- Fama, E.F. & M.C. Jensen (1983) Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics* 26, 301–325.
- Fama, E.F. (1980) Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88 288–307.
- Ferrier, G.D. & P.K. Porter (1991) The productive efficiency of US milk processing co-operatives. *Journal of Agricultural Economics*, 42, 161–173.
- Fulton, M. & B. Hueth (2009) Cooperative Conversions, Failures and Restructurations. An Overview. *Journal of Cooperatives* 23, i–xi.
- Fulton, M. (1995) The Future of Cooperatives in Canada: A Property Rights Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, 77, 1144–1152.
- Galbraith, J.K. (1967). *The new industrial state*. London: Hamish Hamilton.Gla
- Gaurwitsch, S. & J. Nilsson (2010) Members' Readership of Annual Reports – A Cross-National Comparison of Supply Co-operatives, *Journal of Co-operative Studies*, 43 (1), 5-13.
- Hackman, D.L. & M.L. Cook (1997), The transition to new cooperative organizational forms: Public policy issues. *Cooperatives: Their importance in the future food and agricultural system* (eds M.L. Cook et al.), 105–112. The Food and Agricultural Marketing Consortium, Washington, DC.
- Hakelius, K. (1996) *Cooperative Values. Farmers' Cooperatives in the Minds of the Farmers*. Dissertation 23, Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Economics, Uppsala.
- Hakelius, K. (2002) *Lantbrukskooperationens finansiella problem. Teoretiska analyser och uppslag till lösningar*. Rapport 146, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Hansen, M.H., J.L. Morrow Jr., & J.C. Batista (2002). The impact of trust on cooperative membership retention, performance and satisfaction: An exploratory study. *International Food & Agribusiness Management Review* 5, 41–59.
- Hansmann, H. (1988) Ownership of the firm. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 267–304.
- Harte, L. N. (1997) Creeping privatisation of the Irish co-operatives: A transaction cost explanation., *Strategies and structures in the agro-food industries* (eds J. Nilsson & G. van Dijk), 31-53. van Gorcum, Assen.
- Hedberg, A. (2002) *Essays on Farmer Behaviour. Co-operative Performance and Farm Risk Exposure*. Dissertation 320, Department of Economics, Swedish University of Agricultural Sciences, Uppsala.

- Hermansson, A. (1996) *Stordriftsfördelar i svensk lantbrukskooperativ slaktindustri*. Rapport 104, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Hind, A.M. (1997) The changing values of the cooperative and its business focus. *American Journal of Agricultural Economics* 79, 1077–1082.
- Hind, A.M. (1999) Co-operative life cycle and goals. *Journal of Agricultural Economics* 50 (3), 536–548.
- Hirschman, A. (1970) *Exit, Voice and Loyalty*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Hogeland, J.A. (2006). The economic culture of U.S. agricultural cooperatives. *Culture & Agriculture* 28 (2), 67–79.
- Holmström, B. (1999). The future of cooperatives: A corporate perspective. *Finnish Journal of Business Economics* 48 (4), 404–417.
- James Jr., H.S., & M.E. Sykuta (2006). Farmer trust in producer- and investor-owned firms: Evidence from Missouri corn and soybean producers. *Agribusiness. An International Journal* 22 (1), 135–153.
- Jensen, M.C. & W.H. Meckling (1976) Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
- Jensen, M.C. & W.H. Meckling (1979) Rights and production functions: An application to labor-managed firms and codetermination. *Journal of Business* 52, 469-506.
- Jonsson, D. (1995) *Transaktionskostnader i privat och kooperativ slakt*. Examensarbete 131, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Liang, S. (2009) *Farmers' perceived transaction costs in relation to slaughterhouses : the case of the Swedish slaughter business*. Master thesis, Department of Economics, Swedish University of Agricultural Sciences, Uppsala.
- Lind, L.W. (u.å.) *The reasons behind the demutualisation of a slaughter co-operative*. Arbetsmaterial). Uppsala: Institutionen för ekonomi, SLU.
- Lindahl, A. (1996) *Kan lantbrukskooperativa företag arbeta effektivt? En studie av möjligheterna till flerdelade prissättningssystem i lagstiftningen*. Rapport 102, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Michels, R. (1911/1925), *Zur Soziologie des Parteiwesens in der Modernen Demokratie. Untersuchungen über die Oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens*. Zweite vermehrte Auflage. Alfred Kröner, Leipzig.
- Nilsson, J. & G. Hendrikse (2010) "Gemeinschaft and Gesellschaft in Cooperatives", in *New Institutional Developments in the Theory of Networks, Franchising, Alliances and Cooperatives* (ed. by M. Tuunanen, J. Windsperger, G. Cliquet and G. Hendrikse) Springer Verlag
- Nilsson, J. & O.Ø.Madsen (2007) "Issues in cross-border mergers between agricultural co-operatives", *Journal of Co-operative Studies* 40:3 pp. 27-38.
- Nilsson, J. (1983) *Det konsumentkooperativa företaget*. Rabén & Sjögren, Stockholm.
- Nilsson, J. (1991) *Kooperativ utveckling*. Lund: Studentlitteratur.

- Nilsson, J. (1992) "Fattiga bönder och herrelöst kapital? Medlemmarnas del i kooperationens värdetillväxt", *Kooperationens gränser. Kooperativ årsbok 1992 Föreningen Kooperativa Studier*, Stockholm, s. 163–183.
- Nilsson, J. (1994) *Producentkooperativa principer i pressad konkurrens*. Uppsala: Institutionen för ekonomi, SLU.
- Nilsson, J. (1996) The Nature of Cooperative Values and Principles: Transaction Cost Theoretical Explanation, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67:4, 633–653.
- Nilsson, J. (1997) Inertia in Cooperative Remodeling, *Journal of Cooperatives* 12, 62–73.
- Nilsson, J., (1998) The emergence of new organizational models for agricultural cooperatives. *Swedish Journal of Agricultural Research* 28, 39–47.
- Nilsson, J., Kihlén, A. & Norell, L. (2009) Are Traditional Cooperatives an Endangered Species? About Shrinking Satisfaction, Involvement and Trust. *International Food and Agribusiness Management Review* 12 (4), 103–123.
- Ollila, P. (1989) Coordination of supply and demand in the dairy marketing system – With special emphasis on the potential role of farmer cooperatives as coordinating institutions. *Journal of Agricultural Science in Finland* 61, 137–321.
- Olson, M., Jr. (1965) *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Ouchi, W.G. (1979) A conceptual framework for the design of organizational control mechanisms. *Management Science* 25 833–848.
- Porter, P. K. & G. W. Scully (1987) Economic efficiency in cooperatives. *The Journal of Law and Economics* 30, 489–512.
- Randall, A. (1987) *Resource Economics. An Economic Approach to Natural Resource and Environmental Policy*. Wiley, NY.
- Roy, P. E. (1981) *Cooperatives: Development, Principles, and Management*. Interstate Printers & Publishers, Danville, IL.
- Schotter, A. (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge.
- Schrader, L. 1989, Economic Justification, *Cooperatives in Agriculture*, (ed. David Cobia), 121-136. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Schuster, W., 1990, *Ägandeformens betydelse för ett företag. En studie av ICA-rörelsen*. Stockholm School of Economics, Stockholm.
- Sexton, R. (1986) The formation of cooperatives: A game-theoretic approach with implications for cooperative finance, decision making, and stability. *American Journal of Agricultural Economics* 68, 423–433.
- Sexton, R. (1995) Analysis and Evaluation of Competition Policies Affecting Agricultural Cooperatives, *Jordbruk och konkurrens – jordbrukets ställning i svensk och europeisk konkurrensrätt*. SOU 1995:117.
- Shleifer, A. & R.W. Vishny (1988) Value maximization and the acquisition process. *Journal of Economic Perspectives* 2, 7–20.

- Soboh, R.A.M.E. (2009) *Econometric Analysis of the Performance of Cooperatives & Investor-Owned Firms in the European Dairy Industry*. Business Economics Group, Wageningen University, Wageningen (Diss.)
- SOU 1995:117. *Jordbruk och konkurrens – jordbrukets ställning i svensk och europeisk konkurrensrätt*.
- SOU 1996:31. *ttityder och lagstiftning i samverkan. Ett betänkande från Företagskooperativa utredningen*.
- Staat, J. (1984) *A theoretical perspective on the behavior of farmers' cooperatives*. Michigan State University, East Lansing, MI. (Diss.)
- Staat, J. (1987) The structural characteristics of farmer cooperatives and their behavioral consequences, *Cooperative theory. New approaches*, (ed. J. S. Royer), 33–60. USDA, Washington, D.C.
- Stryjan, Y. (1989) *Impossible organizations: Self-management and organizational reproduction*. Greenwood, New York.
- Sykuta, M.E. & M.L. Cook (2001) A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives, *American Journal of Agricultural Economics* 83 (5), 1273–1279.
- Søgaard, V. (1990) *Spildt mælk?* Sydjysk Universitetsforlag, Esbjerg.
- Søgaard, V. (1994) *Farmers, cooperatives, new food products*. MAPP project 5, Handelshøjskolen i Århus, Århus.
- Torgerson, R.E., B.J. Reynolds & T.W. Gray (1997) Evolution of cooperative thought, theory and purpose. *Cooperatives: Their importance in the future food and agricultural system*, (eds M.L. Cook et al.), 3–20. National Council of Farmers Cooperatives, and The Food and Agricultural Marketing Consortium, Washington, DC.
- Utterström, C. (1980) *Organizational Visions, Ideologies and the Cooperative Myth. A Study of Mergers among Farmer Cooperatives in Sweden*. The Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Economics and Statistics, Uppsala.
- Van der Krogt, D., J. Nilsson & V. Høst (2007) "The impact of cooperatives' risk aversion and equity capital constraints on their inter-firm consolidation and collaboration strategies – with an empirical study of the European dairy industry." *Agribusiness – An International Journal* 23 (4), 452-472.
- Van Dijk, G. (1997) Implementing the Sixth Reason for Co-operation: New Generation Cooperatives in Agribusiness. *Strategies and Structures in the Agro-Food Industries* (eds J. Nilsson, G. van Dijk), 94–110. Van Gorcum, Assen.
- Vitaliano, P. (1983) Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. *American Journal of Agricultural Economics* 65, 1078–1083.
- Österberg, P. & J. Nilsson (2009). Members' Perception of their Participation in the Governance of Cooperatives: The Key to Trust and Commitment in Agricultural Cooperatives. *Agribusiness. An International Journal* 25 (2), 181-197.



Adress 103 85 Stockholm

Telefon 08-700 16 00

Fax 08-24 55 43

konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se