

---

---

# Attityder och lagstiftning i samverkan

---

---

Bilagedel

Ett betänkande av Företagskooperativa utredningen

**SOU**

1996:31





Statens offentliga utredningar  
1996:31  
Civildepartementet

A: Ref KB  
Oce SOU  
3

# Attityder och lagstiftning i samverkan

## Bilagedel

Bilagedel till betänkande av  
Företagskooperativa utredningen  
Stockholm 1996

SOU och Ds kan köpas från Fritzes kundtjänst. För remissutsändningar av SOU och Ds svarar Fritzes, Offentliga Publikationer, på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningskontor.

Beställningsadress: Fritzes kundtjänst  
106 47 Stockholm  
Fax: 08-20 50 21  
Telefon: 08-690 91 90

Svara på remiss. Hur och Varför. Statsrådsberedningen, 1993.

- En liten broschyr som underlättar arbetet för den som skall svara på remiss.

Broschyren kan beställas hos:

Regeringskansliets förvaltningskontor  
Arkiv- och informationsenheten  
103 33 Stockholm  
Fax: 08-790 09 86  
Telefon: 08-405 24 81

## Innehåll

### **Bilagedel till Företagskooperativa utredningens betänkande (SOU 1996:31) Attityder och lagstiftning i samverkan**

Per Lind: <i>Ömsesidiga försäkringsbolag - nuläge</i> . . . . .	5
Self-Management: <i>Diskrimineras personalägda företag?</i> . . . . .	15
Kooperativa institutet: <i>Kooperationen i skolan - genomgång av läromedel och fallstudier på nio gymnasieskolor</i> . . . . .	89
Maria Fregidou-Malama: <i>Kunskaper om och attityder till kooperativt företagande</i> . . . . .	123
Curt-Olof Mann: <i>Attityder till och kunskap om Kooperation - komplement till utredningsrapport av M Fregidou-Malama</i> . . . . .	185
Föreningen Kooperativ Utveckling i Sverige: <i>Nykooperativa problem i sammandrag - en undersökning om attityder till etablering av nya kooperativa företag</i> . . . . .	193
Jan Olsson: <i>Kooperativ beskattning, konkurrenspolitik och lagstiftning i några EU-länder</i> . . . . .	201
Nils Wahl: <i>Rättsutlåtande rörande kooperativs rättsliga ställning inom EG:s konkurrensrätt</i> . . . . .	273



# Ömsesidiga försäkringsbolag - nuläge

*Per Lind*

Länsförsäkringsbolagens förening

## 1. Inledning

De ömsesidiga skadeförsäkringsbolagen har framförallt inom konsumentförsäkring - med en premievolyms på omkring 16 000 Mkr 1995 - en dominerande marknadsställning i Sverige. Drygt 60% av de svenska hushållen har sina boendeförsäkringar i ett ömsesidigt försäkringsbolag. Även inom de närliggande områdena bilförsäkring och fritidshusförsäkring har de ömsesidiga bolagen mer än 50% av marknaden. I *bilaga 1* redovisas premieinkomst och marknadsandelar 1995 för den privata skadeförsäkringsmarknaden. Ömsesidiga bolag har markerats med (Ö) i tabellen.

Summeras premieintäkterna för all skadeförsäkring som tecknades av svenska försäkringsbolag under 1994 både i Sverige och utomlands blir summan 60 587 Mkr. Av denna premievolyms svarade de ömsesidiga bolagsgrupperna för 46% och försäkringsaktiebolagen för resterande 54%.

När det gäller livförsäkring är det inte meningsfullt att göra en uppdelning mellan ömsesidiga bolag och aktiebolag, eftersom samtliga per definition fungerar enligt ömsesidighetsprincipen.

Under punkt 2 nedan ges en bild av hur ömsesidigheten idag fungerar inom skade- och livförsäkring. Under punkt 3 beskrivs vad den kommande lagstiftningen innebär för de ömsesidiga bolagen och under punkt 4 redovisas ett par exempel på olika behandling av försäkringsaktiebolag och ömsesidiga försäkringsbolag.

## 2. Ömsesidig skade- och livförsäkring

Ett kooperativt företag kan beskrivas som en organisation där de som nyttjar organisationen (köper från, säljer till eller arbetar i) också äger och finansierar organisationen samt tillgodogör sig resultatet av organisationens verksamhet i förhållande till vars och ens deltagande.

### 2.1 Skadeförsäkring

Det ömsesidiga försäkringsbolaget uppfyller ovanstående beskrivning av ett kooperativt företag. Företaget säljer försäkringar och alla kunder blir med automatik ägare i företaget. Den krets affärsverksamheten avser att främja är ofta definierad genom geografi, yrkestillhörighet eller annan gemensam intressegrund. Åtminstone har de flesta ömsesidiga bolag en sådan definition som grund, sedan kan den över tiden ha tappat sin innebörd därför att bolagets verksamhet har vuxit i omfattning och attraherat andra intressegrupper än de ursprungliga.

Man kan säga att länsförsäkringsbolagen representerar den grupp av ömsesidiga bolag som principiellt hållit fast vid den ursprungliga kretsen av försäkringstagare/ägare - människor bosatta inom ett visst geografiskt område. Folksam å andra sidan är exempel på ett ömsesidigt bolag som inte har någon i stadgarna angiven begränsning av kundkretsen. Alla som så önskar kan teckna försäkring i Folksam, men en stor del av försäkringstagarna tillhör de fackliga och kooperativa rörelserna, vilket är naturligt mot bakgrund av att Folksam bildades på initiativ av konsumentkooperationen.

När gemene man beskriver Folksam eller Länsförsäkringsbolagen finns knappast ömsesidigheten med som ett kriterium för vad som skiljer dessa bolag från försäkringsaktiebolagen. Däremot är säkert Folksams koppling till fackföreningsrörelsen och konsumentkooperationen tydlig, främst genom det stora utbudet av kollektiva försäkringar. Likaså torde de flesta känna till att länsbolaget arbetar inom ett begränsat geografiskt område, vilket ger bilden av lokal närhet, ett bolag som är till speciellt för länets invånare och företag.

På motsvarande sätt framstår Ansvar tydligt som ett specialbolag för nykterister och frikyrkligt organiserade och sockenbolag som lokala bolag med samma karaktäristika som länsbolagen. Däremot associeras knappast Trygg-Hansa till någon särskild intressegrupp. Trygg-Hansas

skadeförsäkringsverksamhet bedrevs i ömsesidig form fram till 1988 då bolaget ombildades till aktiebolag. Inte heller när det gäller Wasa finns någon upplevelse av att verksamheten har en inriktning som främjar en viss kategori försäkringstagare. Wasas bolagsstämma fattade 1992 principbeslut om att ändra bolagsformen till aktiebolag.

Att bolag utan association till någon intressegrupp finner det naturligare att vara aktiebolag än ömsesidigt är tydligt. Det ska i sammanhanget noteras att Ansvar gjorde en omorganisation under 1994 som innebar att merparten av affären fördes över till ett nybildat aktiebolag, dotterbolag till det ömsesidiga. I moderbolaget tecknas bara försäkringar för nykterhetsorganisationerna och frikyrkorna, d.v.s. endast för organisationer som representerar den ideologiska grunden för Ansvar. Inom Folksam pågår en utredning som föreslår en motsvarande lösning.

För både Ansvar och Folksam torde den huvudsakliga anledningen till förändringen vara att man med hjälp av aktiebolagsformen får möjlighet till kapitalförstärkning på ett rationellt och billigt sätt. Samtidigt behåller man den kooperativa inriktningen genom ett ömsesidigt moderbolag. Ansvar kan efter ombildningen få in kapital från både svenska och utländska organisationer med samma ideologiska grund som bolaget. Motsvarande omorganisationer har skett utomlands. I Österrike infördes exempelvis en särskild lagstiftning för att Wien Städtische skulle kunna behålla sin kooperativa inriktning efter en bolagisering.

## 2.2 Livförsäkring

För livförsäkring gäller till att börja med som speciell utgångspunkt att verksamheten är ömsesidig oberoende av försäkringsbolagets associationsform. Lagstiftaren har definierat försäkringsformen som ömsesidig i den meningen att alla tillgångar som samlas upp i försäkringsbolaget tillhör försäkringstagarna. Försäkringstagarnas rätt omfattar både de direkta avsättningar som gjorts för att uppfylla åtagandena enligt försäkringsvillkoren, försäkringstekniska skulder, samt det ytterligare kapital (utöver eventuellt aktiekapital) som genererats i bolaget. Försäkringstagarna får del av detta kapital genom att till den enligt avtalet garanterade pensionsutbetalningen läggs en återbäringsdel.

Den ömsesidighet som tar sig uttryck i att ett bolag bildas för att i första hand tillgodose en viss grupps intressen finns tydligt etablerat inom livförsäkring i form av de specialbolag som arbetsmarknadens

parter bildat för att administrera avtalspensionerna. Det sammanlagda kapitalet för avtalspensioner är 280 mdr kronor per ultimo 1994. Av samma tydligt ömsesidiga karaktär, om än på en annan storleksnivå, är de pensionskassor och pensionsstiftelser som finns för olika intressegrupper.

De privata livförsäkringsbolag som på frivillig grund tecknar försäkringar för privatpersoner och företag är organiserade både som aktiebolag och ömsesidiga bolag. För gamla livbolag är huvudregeln att sakbolagets associationsform varit styrande för livbolaget som i regel bildats senare. Exempelvis är Skandia Liv aktiebolag medan Folksam Liv, Trygg-Hansa Liv och Wasa Liv är ömsesidiga. Nybildade livbolag är i regel aktiebolag, som Länsförsäkringar Liv och Ansvar Liv.

### 2.3 Sammanfattning

Som framgår av beskrivningen ovan är ömsesidigheten - eller om man så vill den kooperativa grunden - när den konstitueras genom bolagsformen inte betraktad som betydelsefull inom privat livförsäkring. När det gäller skadeförsäkring fäster kunderna inte något avseende vid försäkringsbolagets organisationsform. Likafullt är det naturligtvis så att både inom skade- och livförsäkring har vissa kundkategorier särskild preferens för Folksam, Länsförsäkringsbolagen etc. Man kan också se att bolagens marknadsbearbetning delvis styrs mot den intressegrupp bolagen är associerade till.

### 3. Kommande lagstiftning

De svenska försäkringsbolagens verksamhet styrs av Försäkringsrörelselagen (FRL) som för närvarande är under omarbetning. En statlig kommitté, Försäkringsutredningen (FU), lämnade sitt slutbetänkande i september 1995 (SOU 1995:87). Betänkandet är för närvarande på remiss och det förväntas att en proposition med förslag till ny FRL kommer att föreläggas riksdagen våren 1996 och att lagen går i kraft 1997-01-01.

FRL har varit under omarbetning under en längre period och vissa förändringar genomfördes 1995-07-01. Då fastställdes i första hand de delar av lagen som behövde förändras som en direkt följd av EES-anslutningen och EU:s försäkringsdirektiv.

Den föreslagna lagstiftningen innebär förändringar främst inom livförsäkring. Verksamheten har varit starkt reglerad och i stort sett oförändrad till sitt innehåll fram till för några år sedan. Under slutet av 80-talet skärptes konkurrensen mellan livbolagen genom att det infördes en viss flexibilitet i de etablerade produkterna. Den 1 juni 1991 ändrades lagstiftningen så att pensionsförsäkring kunde tecknas som fondförsäkring (internationellt betecknad "unit linked") och 1994 skärptes konkurrensen genom att bankerna fick tillgång till en ny sparform, individuellt pensionssparande (IPS) etablerades. IPS har skattemässig avdragsrätt enligt samma modell som tillämpas för pensionssparande i livbolag.

I FU:s slutbetänkande finns förslag som ytterligare förändrar marknadsförutsättningarna. Den ömsesidighetsprincip som hittills gällt oberoende av om livbolaget varit försäkringsaktiebolag eller ömsesidigt försäkringsbolag blir inte längre tvingande. Livförsäkringsrörelse kan i enlighet med vad som länge gällt i USA och UK också bedrivas i aktiebolag med vinstutdelningsrätt till aktieägarna.

I FRL definieras vad som utmärker ett ömsesidigt försäkringsbolag, vilket primärt är att varje försäkringstagare är delägare i bolaget. I nuvarande lagstiftning har delägaren i ett ömsesidigt skadeförsäkringsbolag ett personligt ansvar för bolagets förpliktelser som kan gälla fullt ut eller vara begränsat till ett visst belopp. Exempelvis är begränsningen i Folksam vad delägaren betalat i årspremie till bolaget. I förslaget till ny lagstiftning finns inte längre krav på ett delägaransvar, men det föreligger naturligtvis möjlighet för ömsesidiga bolag som så önskar att i sina bolagsordningar ta in en bestämmelse om delägaransvar.

Förslaget innebär att försäkringsaktiebolag och ömsesidiga försäkringsbolag är lagtekniskt jämställda vad gäller aktieägarens respektive delägarans personliga ansvar vid fallissemang för bolaget. Den kvarstående tekniska skillnaden är att ägarkretsen i det ömsesidiga bolaget är samtliga försäkringstagare medan den för försäkringsaktiebolaget är aktieägarna som kan vara men inte behöver vara försäkringstagare. Varken nuvarande lag eller förslaget innebär i annat hänseende någon skillnad mellan aktiebolag och ömsesidiga bolag när det gäller de formella kraven på verksamheten. Dock förs i FRL-betänkandet ett särskilt resonemang beträffande de ömsesidiga bolagen i motivskrivningen under rubriken "Försäkringsbolagens möjligheter att ta upp lån".

Dagens lagstiftning hindrar inte att försäkringsbolag tar upp lån. Det finns ett förbud mot att utge skuldebrev och ett förbud för försäkringsbolag att driva annan verksamhet än försäkringsrörelse. Det sistnämnda förbudet tillsammans med ett allmänt krav om att försäkringsbolag ska ha en betryggande soliditet har via tillsynspraxis inneburit att försäkringsbolagens upplåning har haft en mycket begränsad omfattning. Tillsynsmyndigheten anger genom ett allmänt råd att lån bara får förekomma

- a) vid investering för att bygga upp själva försäkringsrörelsen
- b) som korttidslån inom ramen för den långsiktiga placeringsverksamheten samt
- c) för att möta temporära likviditetsbehov i verksamheten.

I betänkandet är utgångspunkten att försäkringsbolaget självt på affärsmässig grund ska få avgöra om ett lån ska tas upp. Med hänsyn till konsumentintresset är det dock befogat med en begränsning av lånemöjligheten. På allmän nivå föreslås att den ska utgå ifrån det enskilda bolagets riskexponering och "syfta till att förhindra att upplåning sker i sådan utsträckning att den totala risken i ett försäkringsbolags balansräkning blir för omfattande". Det överläts sedan till Finansinspektionen att genom föreskrift precisera i vilken omfattning upplåning kan godtas.

I en kommentar under rubriken "Särskilt om vissa låneformer" sägs beträffande de ömsesidiga bolagen bl. a. att utomstående intressen inte bör ta sig alltför starka uttryck. Försäkringstagarna skall själva besluta i bolagets angelägenheter och bolaget kan alltså ta upp lån om ovan refererade generella förutsättningar är uppfyllda, men långivarna får inte ges något inflytande i bolagets angelägenheter. Det slås fast att: "Enligt gällande ordning tillkommer rösträtt endast delägarna - antingen direkt eller genom särskilda delegerade för dem - och efter särskild föreskrift i bolagsordning - garanterna".

#### 4. Olika behandling av försäkringsaktiebolag och ömsesidiga försäkringsbolag

Som framgår av redovisningen av nuvarande och kommande lagstiftning under 2. finns ingenting i den formella lagstiftningen som diskriminerar den ömsesidiga formen. Det måste också konstateras att ömsesidigheten, den kooperativa formen av ägande, idag inte har en sådan tydlighet att

den av gemene man uppfattas som en väsentlig faktor vid val av försäkringsbolag. Samtidigt gäller för vissa ömsesidiga bolag att de som representerar ägarna liksom företagsledningarna ser ett värde i den ömsesidiga formen eftersom man bedömer att kunderna får ett större inflytande på utformningen av produkterna och på prissättningen än i ett aktiebolag. För bolag som erbjuder kollektiva försäkringslösningar är ömsesidigheten ett rimligt sätt för avtalsparten att få inflytande och insyn i försäkringsverksamheten. Ansvar, Folksam, Länsförsäkringar och sockenbolagen bedömer att man vill fortsätta att arbeta med ömsesidigheten som grund. Dessa bolag försäkrar omkring 70% av hushållen i Sverige.

Det som på senare tid inneburit problem för ömsesidiga bolag relativt aktiebolag ligger inte inom det försäkringsrättsliga området utan har att göra med "likhet inför lagen" när det gäller bolagsorganisation och redovisningsteknik. Aktiebolagen har vunnit skattemässiga fördelar genom

- 1.) att de ömsesidiga bolagen inte getts tillfälle att föra över pengar från obeskattade reserver till eget kapital på samma sätt som skett i de två stora försäkringsaktiebolagen, Skandia och Trygg-Hansa,
- 2.) att internmomsen drabbar ömsesidiga bolag med federativ organisation hårdare än bolag med en centraliserad organisation.

Dessa situationer behandlas särskilt i betänkandet under kapitel 6.

För de ömsesidiga bolagen gäller relativt försäkringsaktiebolagen naturligtvis samma fundamentala skillnad i fråga om kapitalanskaffning som mellan ekonomiska föreningar och aktiebolag inom andra verksamhetsområden. Den enkla och relativt sett billiga modellen att tillföra kapital genom en aktieemission finns inte. För de ömsesidiga bolagen finns ju inte heller någon etablerad form av medlemsinsats, vilket skulle kunna vara en möjlig kapitaliseringsmodell. För den skull har en sådan modell beskrivits i 4. Kapitalförsörjning. I detta kapitel ges också en beskrivning av de ömsesidiga försäkringsbolagens nuvarande kapitalförhållanden.

## Bilaga 1

**SKADEFÖRSÄKRINGSBOLAG 1995, exkl. Avtalsförsäkringsbolag  
Inbetalda premier, verksamhetsgrenar<sup>1)</sup>**

	<i>Mkr</i>	<i>Andel</i> %	<i>Förändring från föreg. år</i> %
Företag och fastighet	8 846,2	28,3	1,0
Hem och villa	6 690,2	21,4	-2,2
Trafik	4 209,2	13,5	2,1
Övrig motor	5 996,9	19,2	-3,6
Sjökasko	1 134,7	3,7	-11,5
Transport	824,9	2,6	9,4
Flyg	49,1	0,2	-31,3
Husdjur	528,1	1,7	1,1
Kredit	412,6	1,3	-19,4
Sjuk och olycksfall	2 509,8	8,0	12,7
Avgångsbidrag	32,6	0,1	-26,1
<b>Summa</b>	<b>31 234,2</b>	<b>100,0</b>	<b>-0,3</b>

<sup>1)</sup> Direkt försäkring i Sverige exkl. AFA (Avgångsbidragsförsäkring), AMF-Sjuk (Sjuk- och olycksfallsförsäkring) och TFA (Trygghetsförsäkring vid arbetsskada)

### Marknadsandelar, inbetalda premier i vissa verksamhetsgrenar

<b>Inbetalda premier</b>	<i>Totalt</i>	<i>Företag o. Fast.</i>	<i>Hem o. Villa</i>	<i>Trafik o. Motor</i>	<i>Sjökasko o. Transp.</i>
<b>Mkr</b>	<b>31 234,2</b>	<b>8 846,2</b>	<b>6 690,2</b>	<b>10 206,2</b>	<b>1 959,6</b>
<i>Marknadsandel</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
Länsförs.gr. (Ö)	20,4	22,9	26,2	19,6	4,0
Skandiakonc.	19,8	24,0	14,5	19,9	19,7
Folksam (Ö)	17,8	7,9	27,0	19,3	1,6
Trygg-Hansa	16,8	16,4	17,4	19,6	17,8
WASA (Ö)	6,6	10,6	4,1	6,2	7,2
Utländska bolag	2,8	6,9	0,5	0,3	1,6
Volvia	2,6	0,0	0,0	7,9	0,0
Assuransfören. (Ö)	2,5	0,0	0,0	0,0	39,2
Holmia	2,3	0,0	0,9	3,5	0,0
Atlantica	1,8	4,0	0,9	0,0	8,0
Ansvar (Ö)	1,8	1,4	2,7	2,4	0,0
SOFAB-gr. (Ö)	0,8	1,3	1,6	0,1	0,0
Europeiska	0,7	0,0	3,1	0,0	0,0
UNI Store-brand Sverige	0,4	1,4	0,0	0,0	0,7
Aktsam	0,4	0,0	0,0	1,4	0,0
Svenska Brand	0,2	0,8	0,1	0,0	0,0
Övriga	2,3	2,5	1,0	0,0	0,2
<b>Summa</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



# Diskrimineras personalägda företag?

## Self-Management, Riksorganisationen för personalägda företag

### Innehåll

*Ulf-Erik Andersson*

1	Personalägda företagsformernas ställning i förhållande till andra företagsformer	17
1.1	Inledning	17
1.2	Tidigare utredningar	18
1.2.1	Inledning	18
1.2.2	Kommenterad genomgång	19
1.2.3	Slutsatser och kommentarer	22
1.3	Genomgång av författningar	22
1.3.1	Arbetets genomförande	22
1.3.2	Resultat	24
1.3.3	Slutsatser och kommentarer	26
1.4	Informationsmaterial och rådgivningsinsatser	27
1.4.1	Arbetets genomförande	28
1.4.2	Aktörsgenomgång	28
1.4.3	Slutsatser och kommentarer	30
1.5	Self-Managements sammanfattande slutsatser	30
1.6	Förslag och rekommendationer	31

*Leif Estevall*

2	Föreningslagen	34
2.1	Allmänt	34
2.2	Arbetskooperativ i form av ekonomisk förening	35
2.3	Öppenhetsprincipen	36
2.4	Andelen eget kapital i kooperativa verksamheter	37
2.5	Återbetalning av medlemsinsatser	37
2.5.1	Återbetalning av medlemsinsatser i en situation med överskott	38
2.5.2	Återbetalning av medlemsinsatser i en situation med reservfond och balanserat underskott	39

2.6	Sambruksförening . . . . .	40
2.7	Begränsningen av utdelning på insatskapitalet . . . . .	40
2.8	Förslag till ändringar i föreningslagen . . . . .	41

*Leif Estevall*

3	Skattelagstiftningen . . . . .	42
3.1	Förslag . . . . .	43
3.2	Riksskatteverkets utformning av information . . . . .	43
3.2.1	Förslag . . . . .	45

*Peter Bergquist*

4	Arbetskooperativ i form av ekonomisk förening kontra aktiebolag . . . . .	46
4.1	En kortfattad jämförelse mellan associationsformerna . . . . .	46
4.2	Arbetskooperativen ett "Fattigmans AB" som kan bli ett viktigt inslag i social ekonomi . . . . .	49
4.3	Rätten till arbetslöshetsförsäkring för medlemmar och delägare i personalkooperativ/ personalägda företag . . . . .	50
4.4	Rätten till anställningsskydd . . . . .	51
4.5	Rätten till lönegaranti vid konkurs . . . . .	52
4.6	Problem rörande kapitalbildning och därmed sammanhängande beskattning . . . . .	53
4.7	Marcora lagen - ett exempel på hur stöd till arbetslösa kan användas till stöd för personalägda företag . . . . .	54

*Jan Olsson*

5	Medarbetarägandet i offentlig sektor - en länderöverblick . . . . .	57
---	---	----

# 1 Personalägda företagsformernas ställning i förhållande till andra företagsformer

Författare: *Ulf-Erik Andersson*

## 1.1 Inledning

Som ett led i utredningsarbetet har vi genomfört en genomgång av författningar för att se om ekonomisk förening missgynnas som företagsform. Detta avsnitt omfattar också en kommenterad genomgång av i vilken mån tidigare utredningar som berör personalägande och (arbets)kooperation har tagit upp diskrimineringsperspektivet. Vi har också undersökt statliga myndigheters insatser på informations- och företagsrådgivningsområdet för att se i vilken grad personalägande, arbetskooperation eller ekonomiska föreningar förekommer i dessa sammanhang.

Vårt perspektiv har inledningsvis i dessa tre genomgångar varit att inte enbart se hur ekonomisk föreningar som företagsform har hanterats, utan att också undersöka den bredare aspekten av hur personal- och arbetskooperativ och personalägande i vidare mening (alltså sådana verksamheter som inte nödvändigtvis bedrivs i form av ekonomiska föreningar, utan även med andra associationsformer, men kan betraktas som en form av företagande i kooperativa former - t. ex. personalägda aktiebolag med en demokratisk ägande- och organisationsstruktur) behandlats i författningar, tidigare utredningar och i främst statligt finansierad verksamhet.

Det bör framhållas att det är verksamhetens ägandeform och organisation som avgör om ett företag kan anses kooperativt eller ej, inte organisationstillhörighet, juridisk form eller verksamhetens karaktär.

Kooperativ företagsamhet har naturligt nog karaktären av verksamhet i grupp, snarare än att vara baserad på bara en enskild entreprenör. De kooperativa principerna kan lätt implementeras i företagsformen ekonomisk förening. Principen en person - en röst följer nästan alltid med automatik vid företagsbildning i denna associationsform. Det bör dock observeras att inget i kooperativa principer hindrar användningen av t. ex. aktiebolagsformen. För att skapa en personalkooperativ struktur måste dock vissa tillägg göras i bolagsordningen, som hembudsskyldighet för aktierna och konsortialavtal mellan delägarna (Ds I 1984:4, RRV 1993:23).

Ett vidare begrepp än personalkooperativ (eller den synonyma termen arbetskooperativ) är personalägda företag (synonymt: medarbetarägda företag), där personalen är huvudägare till företaget med litet eller inget externt ägande. En vanlig definition är att de anställda äger majoriteten av kapitalet (minst hälften av de anställda äger minst hälften av aktie- eller insatskapitalet). Ägandet ska dessutom vara jämnt fördelat mellan de anställda delägarna.

## 1.2 Tidigare utredningar

### 1.2.1 Inledning

Ett antal utredningar har från 1980-talets början behandlat arbetskooperation, kooperativt nyföretagande eller personalkooperativ. Vi har gått igenom detta material för att se om diskrimineringsproblematiken behandlas eller om någon form av hinderanalys har genomförts. Urvalet behandlar enbart ny (personal)kooperation, och tar inte med sådant material som främst är relevant för redan existerande konsument- och lantbrukskooperation. Vi har också valt bort den tämligen omfattande mängd rådgivnings-, opinionsbildnings- och informationsmaterial kring ny kooperation som getts ut av Kooperativa institutet och lokala kooperativa utvecklingscentra, men som inte fokuserar hinder- eller diskrimineringsaspekten.

Av resursskäl har vi inte heller kunna gå igenom akademiska avhandlingar och annat material från universitet och högskolor. Forskningsresultat har dock i viss mån påverkat innehållet i de redovisade statliga och kommunala utredningarna.

## 1.2.2 Kommenterad genomgång

### *1. Personalägda företag - nuläge och utvecklingstendenser. En rapport upprättad inom delegationen för arbetskooperation (Ds I 1984:4)*

Utredningen har ett avsnitt om hinder och möjligheter, och konstaterar i detta dels att valet av företagsform upplevs ibland som ett problem, dels att olika associationsformer förekommer bland de personalägda företagen.

Utredningen behandlade kapitalförsörjning och låneförbudet i aktiebolagslagen. Utredningen menade att det fanns behov av särskilda insatser när det gäller information, rådgivning och utbildning för nykooperativ verksamhet.

### *2. Kooperation - vägar till samverkan. Civildepartementet Ds 1990:6*

Utredningen består av två uppsatser som rör förutsättningarna för att utveckla ny kooperativ verksamhet, med en viss tonvikt på glesbygdsutveckling och utveckling av offentlig sektor. Uppsatserna är skrivna av forskare i national- resp. företagsekonomi, och är ett försök att hitta en teoretisk struktur för området, där begreppet stödstrukturer står i centrum. Någon detaljerad hinderanalys görs inte, men indirekt tas många viktiga frågor upp som rör bl. a. attityder till och legitimitet för kooperativ, finansieringsfrågor samt osäkerhet och kontinuitet i nya verksamhetsformer.

### *3. Visst går det an! Betänkande av Nykoop-företagsutredningen (SOU 1991:24)*

Utredningen har ett kapitel om formella och informella för den kooperativa företagsformens användande. Utredningen menar i sin analys av hindren för den kooperativa företagsformen att det inte finns särskilt många hinder för ett kooperativt nyföretagande i form av lagar och andra övergripande. Något underlag för denna bedömning redovisas dock inte av utredningen

Utredningen pekar på en rad andra hinder, t. ex. skatteregler, kommunala bidragsbestämmelser och socialförsäkringssystemet som åtminstone indirekt hindrar vissa typer av kooperativ verksamhet.

Utredningen uppmärksammar också en rad informella hinder, som berör kunskapsbrist och negativa attityder till företagsformen, också hos beslutsfattare och tjänstemän inom offentlig sektor.

#### *4. Alternativa verksamhetsformer inom vård och omsorg (Ds 1992:108)*

Utredningen gör bl. a. en hinderanalys av vad man kallar privat verksamhet (sett som en motsats till kommunal verksamhet) inom traditionellt kommunala områden. Någon form av differentiering av icke-kommunal verksamhet gör utredningen inte. Perspektivet är formella hinder på lagstiftningsnivå och i den kommunala processen för avknoppning i icke-kommunal "privat" verksamhet. Kooperativ nämns enbart i förbigående på en sida där utredningen nämner ekonomisk förening och andra företagsformer och menar att "valet mellan dem är...av mer ideologisk karaktär".

#### *5. Valfritt - om alternativa driftformer inom äldre- och handikappomsorgen. Svenska Kommunförbundet 1992*

Rapportens perspektiv är likartat med den ovanstående utredningen. Villkor och lagstiftning kring omsorg i icke-kommunal regi går igenom, där kooperativ verksamhet bara är av många olika icke-kommunala alternativ. Någon särskild hinderanalys för kooperativ verksamhet görs inte, och någon ställning till eller rekommendationer om någon särskild driftform tas inte. De problem som konstateras, rör främst brister i upphandlingsförfarandet, den kommunala beställarrollen och oklarheter i avtal. Bland de nio exempel som refereras, finns två personalkooperativ. Rapporten noterar dock att växande intresse hos olika personalgrupper (våren 1992) till att driva verksamheter antingen i bolags- eller föreningsform (kooperativ).

#### *6. Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra. RRV rapport 1993:23*

Rapporten gör ingen särskild hinderanalys men menar att det kan finnas svårigheter konstaterar svårigheterna för ekonomisk förening att få kapitaltillskott, och konstaterar att det inte finns finansieringsinstitut för verksamhetsformen. Rapporten konstaterar vidare att rådgivningsverksamheten ökar förutsättningarna för icke-traditionella företagare att

finna en passande verksamhetsform.

*7. Vad blev det av de enskilda alternativen ? - en kartläggning av verksamheten inom skolan, vården och omsorgen. Expertgruppen för studier av offentlig ekonomi. ESO rapport 1995:25.*

Rapporten är i huvudsak en beskrivning av den faktiska utbredningen av alternativa verksamhetsformer. Någon särskild hinderanalys görs inte. Rapporten noterar att under 1990-talets första år har ekonomiska föreningar samtidigt etablerats på flera områden som är helt nya för verksamhetsformen, och konstaterar att ingen annan verksamhetsform har i så stor utsträckning mutat in nya områden under perioden.

Utredarna visar att den kooperativa formen trots detta är sällsynt, men menar att en förklaring till detta är bristen på kunskap om möjligheter och modeller.

*8. Likvärdiga villkor för enskilt driven barnomsorg och skolbarnomsorg. Finanskontoret Stockholms kommun*

Rapporten har ett likartat perspektiv som Svenska Kommunförbundets rapport ovan. Skillnaden ligger bl. a. i en mer detaljerad genomgång som rör förhållandena i Stockholms kommun. Någon särskild analys av kooperativ, och hinder för dessa, görs inte. Utredarna skiljer enbart mellan enskilda och kommunala verksamhetsutövare, och ser ingen anledning att av konkurrensneutralitetsskäl genomföra några förändringar i existerande regelsystem.

*9. Det kooperativa alternativet - jämförelser mellan olika verksamhetsformer. Statskontoret rapport 1995:9*

Rapporten fokuserar på olika effektivitets- och produktivitetsaspekter och använder nyckeltal i en jämförelse mellan personal- och föräldrakooperativ inom barnomsorg samt övrig omsorg och utbildning. Någon särskild diskriminerings- eller hinderanalys görs inte, men Statskontoret konstaterar sammanfattningsvis att en viktig förutsättning för att stimulera valfrihet och mångfald inom utbildning, vård och omsorg är att skapa konkurrensneutrala förutsättningar för alternativa verksamhetsformer. Statskontoret menar att det kooperativa alternativet

bör kunna spela en betydande roll i detta sammanhang.

### 1.2.3 Slutsatser och kommentarer

Generellt kan vi konstatera att hinder- och diskrimineringsperspektivet inte varit särskilt framträdande ens i de utredningar som haft en mer analytisk karaktär. Den problembild som tas upp i Nykoop-företagsutredningens betänkande (SOU 1991:24) har fortfarande en hög grad av giltighet.

Vi menar vidare att de hittillsvarande utredningarna med ovan nämnda undantag inte tagit upp mer svårgripbara - men kanske de på sikt mest viktiga frågorna - om attityder och tänkesätt kring företagandets villkor och företagens roll i samhället. Att driva företag i grupp, kanske på andra områden än de traditionella och med andra deltagande ställer krav på omorientering i tänkesätt, rådgivning och utbildningsmaterial jämfört med de uppfattningar som finns hos traditionella starta-eget-konsulter och de beslutsfattare som finns inom statliga och kommunala myndigheter som ansvarar för stöd till företagande.

## 1.3 Genomgång av författningar

Nykoop-företagsutredningen (SOU 1991:24) menade i sin analys av hindren för den kooperativa företagsformen att det inte finns särskilt många hinder för ett kooperativt nyföretagande i form av lagar och andra övergripande. Något underlag för denna bedömning redovisas dock inte av utredningen.

Vi menar att det är en allmän uppfattning, om än vagt uttryckt, bland aktiva inom den nykooperativa sektorn att hinder finns "bland myndigheterna". Nykoop-företagsutredningen gjorde huvuddelen av sitt arbete under 1990. Vi ansåg att det fanns ett behov av en förnyad genomgång också av nu aktuella författningar.

### 1.3.1 Arbetets genomförande

Därför har vi använt en datorbaserad version av Svensk författningssamling (SFS) för att fastställa om det finns fall där ekonomisk förening som företagsform, personalkooperativ verksamhet

eller personalägande särbehandlas positivt eller negativt. Rent praktiskt har vi använt sökord för att kontrollera om det finns författningar som nämner t.ex. aktiebolag men inte ekonomisk förening. Vi har också sökt ut de författningar som rör regional utveckling, nyföretagande, företagsstöd och arbetslöshet för att se om det i dessa finns prioriteringar av vissa företagsformer men inte andra.

Eftersom sökningarna har skett på fulltextversionen av SFS menar vi att rimligen alla relevanta författningar har påträffats. Därefter har vi maskinellt granskat författningstexten i de totalt ca 300 författningar som berör aktiebolag m.fl. sökbegrepp för att kontrollera att företagsformerna behandlas likvärdigt.

Förekommer det t.ex. i en författning som berör företagsstöd att enbart aktiebolag nämns menar vi att det kan tolkas som negativ särbehandling för ekonomisk förening som företagsform.

Att bedöma den vidare aspekten - stöd eller inte till Kooperation eller personalägande - innebär ett svårare semantiskt problem vid datorbaserad informationssökning. Vi menar dock att om ord för centrala begrepp inom området inte förekommer i författningstexten så behandlas inte t.ex. personalägande. Fullständig säkerhet får man dock bara vid en genomläsning av all författningstext. Någon sådan genomgång har dock inte av resursskäl varit möjlig i denna undersökning.

### 1.3.2 Resultat

En genomsökning har gjorts av Svensk Författningssamling t om SFS 1995:489. Sökresultatet framgår av nedanstående tabell

#### Antal författningar Sökord

260	aktiebolag
204	ekonomisk förening
15	företagsstöd
11	kooperativ
4	nyföretagande
12	småföretag
12	arbetslös och AB
0	personalägande
0	medarbetarägande
0	personalkooperativ
0	arbetskooperativ

Därefter har en maskinell textgenomgång gjorts för att påvisa:

- 1) om aktiebolag men inte ekonomisk förening tas upp
- 2) om mer generella aspekter på personalägande tas upp

#### Jämförelse aktiebolag - ekonomisk förening

I merparten av författningar som rör företagandets villkor nämns överhuvudtaget inte företagsformen. Bland återstoden tas endast i undantagsfall enbart aktiebolag upp. De författningar som vi bedömer vara av intresse är:

#### *Lag (1994:77) om beslutanderätt för regionala utvecklingsbolag*

1-§ Enligt de närmare föreskrifter som meddelas av regeringen eller den myndighet som regeringen bestämmer får aktiebolag med uppgift att på regional nivå främja näringslivets utveckling (regionala utvecklingsbolag) pröva frågor om stöd till näringsidkare inom bolagets verksamhetsområde.

*Förordning (1993:31) om finansiering genom stiftelsen Industri- och nyföretagarfonden*

14-§ Kreditgaranti får lämnas för lån hos bankaktiebolag, sparbank, föreningsbank eller annan långivare som fonden godkänner.

**21-§ Lån får lämnas endast i samband med att ett nybildat aktiebolag påbörjar sin verksamhet.**

Lånet lämnas antingen till en fysisk person, under villkor att denne tillskjuter beloppet till aktiebolaget som bundet eget kapital, eller direkt till aktiebolaget. Förordning (1993:192).

*Lag (1993:1537) om expensionsmedel*

12-§ En fysisk person eller ett dödsbo som bedriver näringsverksamhet kan i samband med en överlåtelse av samtliga reelltillgångar i verksamheten till ett aktiebolag, i vilket personen eller dödsboet ägde eller genom överlåtelsen kommit att äga aktier, lämna en skriftlig förklaring av innebörd att han önskar att expensionsmedlen skall ersättas av beskattat kapital i bolaget. Har personen eller dödsboet skjutit till kapital till bolaget motsvarande 72 procent av expensionsmedlen, tillämpas inte 9-§.

*Förordning (1992:1303) om krigsmateriel*

1. sökandens namn, medborgarskap, yrke och hemvist och, i fråga om bolag, firma och registreringsbevis samt för handelsbolag och aktiebolag uppgift om ägarförhållandena vid ansökningstillfället.

*Förordning (1989:288) om stöd till allmänna samlingslokaler*

4-§ Bidrag lämnas till sådana aktiebolag, stiftelser eller föreningar som är fristående från kommuner och kommunala företag och

1. som arbetar utan vinstsyfte eller
2. som arbetar med vinstsyfte, om
  - a) lokalen upplåts med nyttjanderätt till ett aktiebolag, en förening eller en stiftelse som är fristående i förhållande från kommuner och kommunala företag och som arbetar utan vinstsyfte.

*Lag (1978:438) om huvudmannaskap för viss kollektiv persontrafik*

3-§ Huvudmannens uppgifter handhas i kommunalförbund om inte ett landsting eller en kommun ensam är huvudman. Om de som är huvudman är överens därom, får dock **uppgifterna i stället handhas genom ett aktiebolag**, som har bildats för ändamålet. De som är huvudman skall inneha samtliga aktier i bolaget.

*Förordning (1973:221) om auktorisation och godkännande av revisorer*

1-§ Revisor samt sådant svenskt handelsbolag och svenskt **aktiebolag** som driver revisionsverksamhet (revisionsbolag) kan auktoriseras eller godkännas enligt bestämmelserna i denna förordning.

Fråga om auktorisation eller godkännande prövas av Kommerskollegium. Förordning (1976:825).

*Luftfartslag (1957:297)*

3-§ Tillstånd till luftfart i inrikes trafik får ges endast till

1. svenska staten,
2. svenska kommuner eller landstingskommuner,
3. svenska medborgare eller dödsbon,
4. svenska handelsbolag, som inte har någon utländsk bolagsman,
5. svenska **föreningar**, samfund eller stiftelser, som inte har någon utländsk medborgare i styrelsen.

I dessa författningar bör alltså antingen aktiebolag kompletteras med ekonomisk förening, eller förening förtydligas till att gälla både ideell och ekonomisk förening.

### 1.3.3 Slutsatser och kommentarer

Vår genomgång visar att författningar och övergripande lagar i allmänhet inte rent formellt missgynnar ekonomisk förening. Författningstexterna tar endera inte upp företagsformen i sig, eller nämner också ekonomisk förening som företagsform, vanligtvis i samband med att aktiebolag tas upp. Vi konstaterar dock att i många författningar nämns enbart begreppet "företag", och menar att självfallet är också en ekonomisk förening ett företag.

Viktiga undantag i moderna författningar finns dock enligt ovan, och bör alltså kompletteras med tillägg om ekonomisk förening. Vi menar att det borde stå generellt en hänvisning till lagen (1987:667) om ekonomiska föreningar i de fall aktiebolagslagen (1975:1385) omnämns.

Vi noterar också att den vidare aspekten - personalägande och personalkooperation - inte överhuvudtaget alls tas upp i någon författning, med undantag för de författningar närmast av specialkaraktär som rör just stöd till kooperativ verksamhet. Ny kooperation i egentlig mening nämns explicit enbart i *Förordning (1993:569) om statsbidrag till kooperativ utveckling*.

Det är vanskligt att på detta underlag ge konkreta förslag till författningsändringar i detta senare vidare perspektiv, eftersom personalägande eller ny former av kooperation överhuvudtaget inte nämns i författningar. Vad som krävs för att åstadkomma en utveckling inom sektorn bör enligt vår mening istället drivas på den politiska nivån, för att senare ge utslag i författningar som rör regionalpolitik, näringspolitik, arbetsmarknadspolitik och socialpolitik.

## 1.4 Informationsmaterial och rådgivningsinsatser

Lika viktigt som lagar och författningar är också den information och rådgivning som kommer företagsstartare och de som arbetar professionellt med företag till del. Därför har vi gjort en begränsad genomgång av statliga myndigheters och nyföretagsrådgivares information och rådgivning.

I detta sammanhang skulle vi vilja uppmärksamma RRV:s utredning *Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra. RRV rapport 1993:23*. RRV menar att rådgivningsverksamheten ökar förutsättningarna för icke-traditionella företagare att finna en passande verksamhetsform, men menar också att ett ökat samarbete med dåvarande Utvecklingsfonderna skulle ge ett bättre resursutnyttjande.

RRV påpekar att rådgivningsverksamheten har en tillfredsställande kostnadseffektivitet generellt sett, även om en kostnadsjämförelse med andra rådgivare är mycket vansklig att göra. Rapporten anger en kostnad på 11 000 kr/arbetstillfälle när det gäller kooperativ, och

nämner (utan att göra någon jämförelse) att Arbetsmarknadsstyrelsen kostnad per sökande som fått arbete (exklusive kontant stöd) uppgick för budgetåret 1991/92 till 72 450 kr.

### 1.4.1 Arbetets genomförande

Vi har dels genomfört intervjuer och förfrågningar hos centrala statliga myndigheter, beställt informationsmaterial och bett att få ta del av rådgivningsmaterial riktat till företagsstartare samt samtalet med företagsrådgivare. Syftet är att kunna ge en bild av vilken roll ekonomisk förening som företagsform eller företagande i grupp har hos olika aktörer. Kontaktade myndigheter och funktioner/personer framgår av bilaga 1.

### 1.4.2 Aktörsgenomgång

#### *Skatteförvaltningen/Riksskatteverket*

har ingen särskild information om ekonomisk förening. Material finns dock om övriga kommersiella företagsformer samt för ideella föreningar och stiftelser enligt RSV:s publikationsförteckning Riksskatteverkets böcker och broschyrer 1995 (RSV 120 Utgåva 10). Kontakter med informationschefen på RSV ger vid handen att inga särskilda uppgifter om just ekonomisk förening finns "på rubriknivå" i annat material. Chefen för företagsskatteavdelningen vid RSV menar på muntlig förfrågan att det inte finns något behov av ett särskilt material om ekonomiska föreningar.

#### *NUTEK/Startlinjen*

har en särskilt informationsstencil (5 sidor) om ekonomisk förening som företagsform. Startlinjen har också ett datorbaserat eget arbetsregister "Aktörsregistret" som tar upp dryga tusentalet organisationer som kan vara behjälpliga vid företagsstartande, däribland också de lokala kooperativa utvecklingscentra som finns runt om i landet. Den ansvariga chefen för verksamheten påpekar också spontant existensen av LKU.

*Stockholms nyföretagarcentrum*

Starta-eget-rådgivaren nämner efter upprepade frågor med tveksamhet ekonomisk förening som företagsform. Den entydiga rekommendationer för nystartat företagande i grupp är istället aktiebolag (helst med vidhängande enskilda firmor e. d. för varje enskild deltagare i personalägda företag). Något informationsmaterial om personaläggande eller ekonomisk förening fanns inte tillgängligt till nyföretagare.

*Almi Företagspartner i Stockholms län*

Hänvisar all företagsrådgivning till Stockholms nyföretagarcentrum eller för utbildning till Småföretagsplanerarna AB.

*Almi Företagspartner i Uppsala län*

Samma allmänna resonemang som rådgivaren vid Stockholms nyföretagarcentrum. Den kontaktade företagsrådgivaren hävdar också att i en ekonomisk förening kan man inte bedriva förvärvsverksamhet. Något informationsmaterial om personaläggande eller ekonomisk förening fanns inte tillgängligt till nyföretagare.

*Patent- och registreringsverket*

Har ett generellt informationsmaterial som nämner samtliga företagsformer (även kommanditbolag) samt stiftelse och ideell förening, dock inte ekonomisk förening (Tips och råd vid registrering av enskild näringsidkare, ..., stiftelse, PRV 999a, 1995-03).

*Småföretagsplanerarna AB*

En kort text om ekonomisk förening finns i den tämligen omfattande starta-eget-handbok som används som kursmaterial.

*Arbetsmarknadsstyrelsen*

Nämner i föreskriften för starta-eget-bidrag överhuvudtaget något om företagsformer.

### 1.4.3 Slutsatser och kommentarer

Det är uppenbart att ekonomisk förening inte uppmärksammas annat än i försumbar utsträckning som möjlig företagsform för företagande i grupp. Det är också helt tydligt att möjligheten att överhuvudtaget driva företag med mer än en person har en mycket låg synlighet i informationsmaterial knutna till samhällsfinansierade rådgivningsinsatser för nyföretagande. Möjligheten till ökat personaläggande som ett alternativ till arbetslöshet, konkurs eller hostile take-over lyser också med sin frånvaro.

Den problembild som har konstaterats både i Handelshögskolans undersökning (Peter Nordmark 1988), och senare i Nykoop-företagsutredningen (1991) är oförändrat giltig.

Kontakter och intervjuer aktualiserar också det tidigare nämnda generella problemet med attityden till möjligheten av företagande av en liten grupp personer, dvs till personaläggande och personalkooperativ.

Följande citat ur informationsmaterial riktat till företagsstartare kan anses som karaktäristiskt både för rådgivningens inriktning och för de tankemönster som kännetecknar merparten av starta-eget-rådgivare:

*"Tänker du starta tillsammans med kompanjon(er)? - Då kan ni välja mellan handelsbolag, kommanditbolag och aktiebolag. Om ni planerar att satsa på företaget med full kraft, bör ni bilda ett aktiebolag"*

## 1.5 Self-Managements sammanfattande slutsatser

Self-Management konstaterar sammanfattningsvis att:

- \* hinder- och diskrimineringsperspektivet har inte varit särskilt framträdande i tidigare utredningar
- \* viktiga frågor om attityder och tänkesätt kring att driva företag i grupp, kanske på andra områden än de traditionella och med andra deltagande ställer krav på omorientering hos traditionella starta-eget-konsulter och beslutsfattare inom stat och kommun

- \* författningar och övergripande lagar missgynnar i allmänhet inte rent formellt ekonomisk förening, även om vissa förändringar behövs
- \* personalägande och personalkooperation i vidare mening tas överhuvudtaget inte alls upp i författning - frågan måste alltså drivas politiskt
- \* det är uppenbart att ekonomisk förening inte uppmärksammas annat än i försumbar utsträckning som möjlig företagsform för företagande i grupp
- \* det är också helt tydligt att möjligheten att överhuvudtaget driva företag i en liten grupp har en mycket låg synlighet i informationsmaterial och rådgivning

## 1.6 Förslag och rekommendationer

Self-Management menar att våra undersökningar motiverar följande åtgärder, och föreslår att motsvarande texter förs in i utredningens förslagsdel:

1. Kompletteringar av författningarna ovan med uppgifter också om ekonomisk förening för att uppnå jämställdhet mellan företagsformerna.
2. En generell uppmaning till författningsskrivare i regeringskansliet att om överhuvudtaget företagsformer nämns, också uppmärksamma ekonomisk förening, i synnerhet om aktiebolag nämns. Alla hänvisningar till aktiebolagslagen bör också ha en parallellställd syftning till lagen om ekonomisk förening, om det inte av sammanhanget är uppenbart att enbart aktiebolag behandlas i författningstexten.
3. RSV ska komplettera sitt informations- och utbildningsmaterial också med ekonomisk förening; materialet bör vidare vara anpassat just för att ekonomisk förening ska kunna vara associationsformen för personalkooperativ/arbetskooperativ.
4. Motsvarande informationsinsatser bör också utföras av Patent- och Registreringsverket.
5. Almi Företagspartner åläggs att antingen själva eller via sina utförare också ta fram material om ekonomisk förening samt att också i

samverkan med NUTEK utforma en modellkonstruktion för hur aktiebolagsformen tillsammans med hembudsskyldighet och konsortialavtal mellan delägarna kan vara en form för personalägda företag.

6. NUTEK bör åläggas dels att bistå Almi Företagspartner enligt ovan, dels utarbeta en modell för användande av personalägande vid nystart och utveckling av icke kapitalintensiva kunskapsföretag samt att göra en analys av formerna för företagsrådgivning till icke-traditionella företagsstartarmålgrupper (kvinnor, invandrare, arbetslösa akademiker och kulturarbetare m. fl.) för att bredda basen för nyföretagandet i Sverige utanför de traditionella målgrupper som en stor del av nuvarande företagsrådgivning fokuseras på.

7. En generell utbildningsinsats bör genomföras för att ändra professionella nyföretagarrådgivares attityd till och kunskap om företagande i grupp/personalägande/kooperation.

Genomgången sådan kurs bör vara en nödvändig förutsättning för att överhuvudtaget få anställning eller uppdrag i offentligt finansierad nyföretagandeverksamhet. Self-Management menar att detta är rimligt mot bakgrund av att vi har utbildningskrav på t. ex. revisorer. Utan förändringsinsatser i denna nyckelgrupp kommer den nuvarande nedprioriteringen av personalkooperativ och personalägda företag att bestå. En sådan utbildningsinsats skulle också kunna vara ett medel att bygga broar mellan LKU-organisationerna och företagsrådgivare, alltså den samverkan som föreslagits bl. a. av Riksrevisionsverket.

**Intervjuade/kontaktade personer**

Riksskatteverket                      Chefen för företagsskatteavdelningen  
   Informationschefen

Arbetsmarknadsverket              Handläggare

Almi Företagspartner              Företagsrådgivare  
Uppsala län

Stockholms Nyföretagar-          Företagsrådgivare  
centrum

NUTEK                                      Chefen för Startlinjen

I övrigt har material inhämtats från Småföretagsplanerarna AB, Patent- och Registreringsverket och SAF.

## 2 Föreningslagen

Författare: *Leif Estevall*

### 2.1 Allmänt

Föreningslagen är öppen för tillämpning inom ett stort antal områden. Samtidigt har den i realiteten växt fram i symbios med den etablerade konsument- och lantbrukskooperationen. Det gör att den i vissa avseenden inte är så helt lämplig för kooperativa verksamheter utanför dessa.

I den mån föreningslagen speglar internationellt erkända kooperativa principer i form av IKA:s grundsatser får man komma ihåg att även dessa i sin tur influerats av i första hand konsumentkooperation, och alltså inte är kooperativt allmängiltiga.

Ett område där föreningslagen är tillämplig, men inte helt anpassad, är arbetskooperativ. Uttrycket arbetskooperativ är i allt väsentligt synonymt med uttrycken personalkooperativ och personalägda företag, där det senare i och för sig är tillämpligt på ett aktiebolag ägt av personalen. Vi använder i fortsättningen uttrycket arbetskooperativ, bland annat för att det är det som används i de två standardverken på området, Mallmén och Rodhe, samt i propositionen, se litteraturlistan nedan.

#### Litteratur

- Mallmén, Anders: Lagen om ekonomiska föreningar, Norstedts, 1989.  
Rodhe, Knut: Föreningslagen, LT:s förlag, 8 uppl., 1988.  
Proposition 1986/87:7, Ekonomiska föreningar.

## 2.2 Arbetskooperativ i form av ekonomisk förening

När en grupp personer ska starta ett företag eller ta över en befintlig verksamhet, i syfte att ha sin sysselsättning i densamma, ställs de bl. a. inför frågan: Vilken företagsform ska vi välja?

De tre former som då står till buds är handelsbolag, aktiebolag och ekonomisk förening. Utan att gå närmare in på en jämförelse eller beskrivning av de olika formerna vill vi nämna några karaktäristiska av intresse i sammanhanget.

*Handelsbolaget* kännetecknas av ett obegränsat och solidariskt ansvar och att delägarna blir näringsidkare i skattelagstiftningens mening med att vad det innebär av deklarationsförfarande m.m.

*Aktiebolaget* kännetecknas av ett formellt kapitalkrav oberoende av om kapital behövs i den omfattningen eller ej. Ett problem som är svårt att hantera är förändringar i delägarkretsen, i synnerhet minskning av antalet delägare eftersom bolaget inte får lösa in egna aktier.

*Ekonomisk förening* kännetecknas av ett flexibelt kapitalkrav och ett smidigt sätt att hantera förändringar i ägarkretsen, även minskningar i antal, bl. a. genom möjligheten att återbetala medlemsinsatserna.

Av 1 kap. 1 § framgår vilka kategorier som kan ligga till grund för bildandet av en ekonomisk förening. Där framgår bl. a.: "... medlemmarna deltar ... med egen arbetsinsats...".

Det torde inte råda någon tvekan om att det avser bl. a. arbetskooperativ. D.v.s. att medlemmarnas relation till föreningen, utöver medlemskapet, utgör anställningsförhållande.

Detta stöds också av formuleringar på olika håll<sup>1</sup>, även om Rodhe på ett ställe<sup>2</sup> antyder att "egen arbetsinsats" skulle syfta på bl. a. åkeriföreningar, d.v.s. ett komplement till av medlemmarna bedrivna näringsverksamheter.

Såvitt känt har det här heller inte vållat några problem i registreringspraxis.

<sup>1</sup> Mallmén, s. 41. Rodhe, s. 79. Prop. 1986/87:7, s. 87.

<sup>2</sup> Rodhe, s. 20.

Efter att således ha klarat ut att den ekonomiska föreningen är möjlig och även lämplig att använda för arbetskooperativ går vi nu över till att se på vilka punkter lagen är mindre väl anpassad för arbetskooperativ.

## 2.3 Öppenhetsprincipen

Av 3 kap. 1 § 1 st. framgår: "En ekonomisk förening får inte vägra någon inträde som medlem, om det inte finns särskilda skäl för vägran med hänsyn till arten eller omfattningen av föreningens verksamhet eller föreningens syfte eller annan orsak".

Grundregeln är således att en ekonomisk förening inte får vägra någon inträde. Detta är måhända ändamålsenligt för ekonomiska föreningar av större omfattning, men knappast för ett arbetskooperativ med kanske 5-10 medlemmar.

Vill man så begränsa öppenheten får man söka stöd i något av de begränsningskriterier som också framgår av det citerade lagrummet. Det är att märka att inskränkningar ska ske på objektiva grunder (art, omfattning). Det finns inte något utrymme för att välja personer. Som ett objektivt skäl tycks dock ha godtagits att de blivande medlemmarna innehar viss anställning som t. ex. i ett arbetskooperativ. Detta har också stöd i förarbetena<sup>3</sup>. Det är olyckligt att detta inte framgår tydligare av lagtexten. Det skulle i så fall innebära att man skjuter arbetsrätten framför sig och låter denna avgöra medlemskapet. Det har förekommit att arbetskooperativ oavsiktligt av okunnighet vänt villkoren i fel ordning i stadgarna och skrivit som föreningens syfte "att bereda medlemmarna anställning i verksamheten x", i stället för att sätta anställning i verksamheten x som förutsättning för medlemskap. Det är inte känt i vilken utsträckning detta senare har lett till problem.

Det kan noteras att den typ av inskränkningar som nu behandlats regelmässigt diskvalificerar föreningen från det utvidgade öppenhetskravet i skatterätten, vilket innebär uteslutning från avdragsrätt för återbäring/efterlikvid. Detta är förvisso i sig inget problem eftersom den efterlikvid det här skulle vara fråga om är ett lönetillägg, vilket i skatterätten betraktas som tantiem och således faller redan på fåmansreglerna. Att fåmansreglerna i sig är ett problem på denna punkt

<sup>3</sup> Prop. s. 87.

återkommer vi till i avsnittet om skattelagstiftningen.

Det kan slutligen, vad gäller öppenheitskriteriet, noteras att Rodhe<sup>4</sup> uppmärksammat avsaknaden av en företagsform som är direkt anpassad för verksamheter där delägarna deltar med egen arbetsinsats.

## 2.4 Andelen eget kapital i kooperativa verksamheter

Det är omvittnat att den låga andelen eget kapital inom den s.k. nykooperationen, däribland arbetskooperativ, är ett problem vilket framgår bl. a. av departementspromemorian "Kapitalanskaffning i nya kooperativa företag" (DS 1993:32).

Detta är förvisso delvis en attitydfråga; det har på tveksamma grunder spridits uppfattningen att egen kapitalsatsning skulle vara av underordnad betydelse i en kooperativ verksamhet. Detta torde vara ett resultat av den allmänna kooperativa principen om betoning av deltagandet, som motsats till kapitalplacering.

Problematiken har dock en grund även i föreningslagens regler. Denna har dock inte levt ett självständigt objektivet liv utan speglar konsument- och lantbrukskooperationens uppbyggnad och intressen. Generellt kan man säga att den mindre väl speglar behovet hos de minsta föreningarna.

Det finns inte skäl att förändra reglerna till förfång för de stora organisationernas behov av lagreglering, utan snarare hitta parallella bestämmelser som bättre tar tillvara behovet hos de minsta föreningarna, där arbetskooperativ oftast hör.

## 2.5 Återbetalning av medlemsinsatser

Återbetalning av medlemsinsatser regleras i 4 kap. FL. Detta är ett av motiven att i många fall välja den ekonomiska föreningen för arbetskooperativ. I aktiebolaget gäller det att vid frånträdet hitta en köpare av aktierna.

<sup>4</sup> Rodhe, s. 25.

Återbetalning är begränsad till insatsernas nominella belopp, eller lägre om det är balanserad förlust i verksamheten. Det sägs ibland att aktiebolaget här skulle vara bättre eftersom en aktieägare fritt kan sälja aktierna för valfritt belopp, vad man då glömmer är att aktier i fåmansbolag ofta inte har något marknadsvärde och att det kan vara svårt att överhuvudtaget finna en köpare.

I arbetskooperativ är resultatuppbyggnaden i föreningen starkare kopplad till enskilda individer än i t. ex. konsumentkooperationen. Det finns därför ett intresse att kunna ta med sig "sin" del av värdetillväxten när man lämnar föreningen.

Ett motsvarande problem torde under senare tid givit sig till känna även inom lantbrukskooperationen i takt med det minskande antalet lantbrukare. Den kollektiva värdetillväxt som finns i föreningarna koncentreras till de allt färre medlemmar som finns kvar. Det var annat när jordbruket överläts till nästa generation eller såldes, inklusive andelsrätten i föreningen.

Den ekonomiska föreningens ändamålsenlighet och attraktionskraft för arbetskooperativ torde stärkas väsentligt om man kan lösa problemet med värdetillväxten. Det skulle också ge ökad motivation för högre insatser och därmed förbättrad soliditet.

Situationen ter sig helt olika beroende på om det finns ett balanserat överskott eller ett balanserat underskott i föreningen. De båda situationerna behandlas var för sig nedan.

### 2.5.1 Återbetalning av medlemsinsatser i en situation med överskott

Återbetalning av medlemsinsatser kan, som tidigare nämnts, ske med högst det nominella beloppet. Det gäller även om det finns reservfond och/eller fritt eget kapital med betydande belopp.

I aktiebolag kan aktiekapitalet ökas genom fondemission. Det kan ske genom överföring från såväl reservfonden som från fritt eget kapital. Denna möjlighet saknas i en ekonomisk förening.

Fondemission i ekonomisk förening genom överföring från reservfonden skulle i och för sig undergräva borgenärsskyddet genom att de överförda

medlen blir utbetalningsbara till avgående medlem. I aktiebolaget är förhållandet det motsatta där aktiekapitalet är det som är hårdast bundet genom att aktiebolaget är förbjudet att inlösa egna aktier. Mot det kan sägas att borgenärsskyddet inte heller nu är särskilt starkt med hänsyn till det ofta låga insatskapitalet i arbetskooperativ.

Sker fondemission å andra sidan genom överföring av fritt eget kapital påverkas borgenärsskyddet snarare positivt. Fritt eget kapital är ändå utdelningsbart till medlemmarna, förutsatt att det sker till hela medlemskollektivet. Överföres medlen till insatskapitalet kan det utbetalas endast till avgående medlem.

Om möjligheten till fondemission skapades skulle det i flera fall sannolikt leda till en ökning av det totala egna kapitalet genom att kapitalfrågan får ökad uppmärksamhet och i sin tur leder till ökad andel verkligt inbetalda insatsbelopp.

Främsta fördelen med möjlighet till fondemission skulle dock vara ökad rättvisa mellan olika "generationer" av medlemmar. Den eller de som är medlemmar vid en viss tidpunkt och sedan lämnar föreningen behöver inte överlåta det de har varit med och arbetat upp till kvarvarande och nya medlemmar.

I de fall kapital finns låst i tillgångar som inte utan vidare kan realiseras är det givetvis lämpligt att föreningen i sina stadgar utnyttjar möjligheten till fördröjning av återbetalningen.

## 2.5.2 Återbetalning av medlemsinsatser i en situation med reservfond och balanserat underskott

Av 4 kap. 1 § 1 st. framgår: "När en medlem har avgått har han rätt att sex månader efter avgången få ut sina inbetalda medlemsinsatser. Beloppet får dock inte överstiga vad som belöper på honom i förhållande till övriga medlemmar av föreningens egna kapital enligt den balansräkning som hänför sig till tiden för avgången. Vid beräkningen av föreningens egna kapital skall bortses från reservfonden, uppskrivningsfonden och förlagsinsatserna."

Detta innebär att om det föreligger en ansamlad förlust så får den avgående medlemmen se sin återbetalning reducerad även om reservfonden samtidigt skulle uppgå till lika mycket, eller mer, som den

ansamlade förlusten. Detta innebär att medlemmen går miste om pengar som trots allt finns. Dessutom är denna effekt beroende av formella beslut vid olika tillfällen. Om föreningen nämligen beslutat använda reservfonden till förlusttäckning skulle reduktion av insatsåterbetalning inte behöva ske. Det här kan gälla dels tidigare stämmor, dels senare stämmor. I det senare fallet med den effekten att medlem som avgår några år senare får ut mera trots att föreningens ställning totalt sett är densamma.

## 2.6 Sambruksförening

Ett av de problem som redovisats ovan, att ta med sig "sin" del av överskottet när man lämnar föreningen, har funnit sin lösning i lagen (1975:417) om sambruksföreningar. Dess tillämpningsområde är emellertid inskränkt till jordbruks- och trädgårdsnäringarna. (Det torde dessutom vara så att formen är ytterst lite förekommande överhuvudtaget.)

Även om ett problem således är löst genom sambrukslagen är det inte någon bra lösning att enbart göra den tillämplig på flera branscher. Lagtexten är nämligen ytterst svårhanterlig genom tekniken med en stor mängd hänvisningar till föreningslagen.

## 2.7 Begränsningen av utdelning på insatskapitalet

Möjligheten att lämna utdelning på insatskapitalet, s.k. insatsränta, begränsas till diskonto plus tre procentenheter (10 kap. 2 § 2 st.). Samtidigt regleras i skattelagstiftningen, i de s.k. fåmansreglerna, hur hög utdelning som får kapitalbeskattas när det samtidigt föreligger ett anställningsförhållande. Detta tak är satt till statslåneräntan plus fem procentenheter. Det betyder att skatteregeln tillåter cirka 15% utdelning medan föreningslagsregeln bara tillåter cirka 10% utdelning, beroende på statslåneränta respektive diskonto vid olika tillfällen.

Det här innebär att medlemmarna i ett arbetskooperativ i form av ekonomisk förening är missgynnade jämfört med en motsvarande grupp som valt aktiebolagsformen.

Utdelningstaket i föreningslagen torde ha tillkommit för att betona delaktighet framför kapitalplacering, alltså en grundläggande kooperativ princip. Det kan därför finnas skäl att framhålla att begränsning av kapitalavkastning också börjat ifrågasättas inom Internationella kooperativa alliansen, IKA.

## 2.8 Förslag till ändringar i föreningslagen

- \* Tydliggöra i lagtexten att anställning är tillåten grund för inskränkning i öppenhetsprincipen (3 kap. 1 §).
- \* Fondemission gör möjlig.
- \* Reservfonden får räknas in i det egna kapitalet vid beräkning av tillåten återbetalning av insatskapital.
- \* Gör sambruksförening tillämplig inom flera områden än i dag.
- \* Slopa eller modifiera räntetaket (1o kap. 2 § 2 st.).

### 3 Skattelagstiftningen

Författare: *Leif Estevall*

Enligt 2 § 8 mom. 1 st. SIL får kooperativa föreningar avdrag för utdelad vinst då utdelning sker i form av pristillägg eller rabatt i förhållande till gjorda inköp eller försäljningar. Även om det inte är klart utsagt, och kanske rimmar illa med den valda terminologin, torde detta även omfatta lönetillägg (pristillägg) i ett arbetskooperativ. Där "gjorda inköp" avser köpet av arbetsinsatsen. Detta är dock en mer teoretisk diskussion eftersom den eventuella avdragsrätten i de flesta fall bortfaller på andra grunder.

För det första klarar arbetskooperativen i regel inte det i skattelagstiftningen strängare kravet på öppenhet jämfört med öppenhetsprincipen i föreningslagen. För det andra faller avdragsrätten på de särskilda tantiemreglerna i fåmanslagstiftningen.

Det finns knappast skäl att undanröja dessa två hinder mot avdragsrätt, däremot att modifiera tantiemreglerna, och då för lön från både aktiebolag och ekonomisk förening.

I praxis godtas att fåmansägda aktiebolag reglerar resultatet genom lön till delägarna så att ingen vinst uppkommer i bolaget. Detta förutsätter dock att det mot slutet av året går att bedöma det slutliga resultatet och korrigera detta med löneutbetalning. I många fåmansföretag, aktiebolag såväl som ekonomiska föreningar, uppstår ett visst resultat för att man inte haft den administrativa kompetensen och resurserna att tillräckligt väl prognostisera resultatet. Det uppstår därmed en vinst i bolaget/föreningen som hade kunnat undvikas om lönesättningen bara varit en annan.

I syfte att undvika en på sådant sätt uppkommen oavsiktlig vinst vill vi föreslå att bolaget/föreningen i bokslutet får göra avsättning med upp till

ett basbelopp per anställd som är att betrakta som fåmansdelägare. Denna effekt uppnåddes tidigare med skatteutjämningsreserv, och före det med resultatutjämningsfond. Avsikten är här inte att återuppliva dessa bokslutsdispositioner. Det vore förmätet eftersom det generellt går mot att det inte ska finnas några obeskattade reserver. Det torde därför vara mer ändamålsenligt att avsättningen i stället görs som en upplupen kostnad.

Vi vill också, utan att det har direkt samband med den här aktuella problematiken, uppmärksamma den bristande harmonin mellan skattelagstiftning och föreningslag såtillvida att den ena talar om "pristillägg och rabatt" medan den andra talar om "efterlikvid och återbäring". Det torde vara samma sak som åsyftas varför en harmonisering vore önskvärd.

### 3.1 Förslag

- \* Aktiebolag och ekonomisk förening som är fåmansföretag får göra avsättning med upp till ett basbelopp per anställd som är fåmansdelägare.
- \* Harmonisering av skattelag och föreningslag vad gäller "pristillägg och rabatt".

### 3.2 Riksskatteverkets utformning av information

I olika information från Riksskatteverket är företagsformen ekonomisk förening utsatt för en närmast diskriminerande behandling.

Här följer några exempel:

*Foldern "Skatter & avgifter. Information för dig som startar företag" (RSV 418 utg 10)*

Under "Uppgifter om delägare" talas enbart om aktiebolag när det gäller uppgifter i allmän självdeklaration.

*Blanketten "Skatte- och avgiftsanmälan" (RSV 4620 utg 15 - blanketten inflikad i RSV 418)*

Verksamhetsform ska kryssas i med följande alternativ:

- \* aktiebolag
- \* handelsbolag
- \* kommanditbolag
- \* enskild firma
- \* annan form

Under "annan form" ska man alltså själv skriva ekonomisk förening. Detta trots att framför allt kommanditbolag är betydligt ovanligare än ekonomisk förening. Beträffande "Uppgift om delägare" står "Fylls i för aktiebolag, handelsbolag och kommanditbolag". Varför inte ekonomisk förening? I deklarationen där motsvarande uppgifter finns talas om "aktier och andelar", där andelar torde syfta på ekonomisk förening då blanketten, AD2, används för aktiebolag och ekonomisk förening men inte för handelsbolag och kommanditbolag.

*Foldern "Utdelning och reavinst på aktier i fåmansföretag. Information till delägare i aktiebolag och ekonomiska föreningar som är fåmansföretag" (RSV 292 utg 4)*

Fenomenet framgår redan i titeln. Det talas, fullt korrekt, om "aktiebolag och ekonomiska föreningar", men om "aktier" i stället för "aktier och andelar".

*Foldern "Bra att veta för dig som ska starta eget" (RSV 908 utg 9)*

Foldern tar upp enskild firma, handelsbolag och aktiebolag.

Det exemplet visar är särskilt betänkligt då det är hämtat ur enklare populärsammanställningar som ofta riktar sig till personer med begränsade kunskaper på skatteområdet, men som ändå är tvingade att tillämpa reglerna.

I de mer omfattande publikationer, som riktar sig till revisorer, redovisningskonsulter m. fl., är problemet inte lika stort.

### 3.2.1 Förslag

Riksskatteverket uppmanas att i all information behandla ekonomiska föreningar på ett med andra företagsformer likvärdigt sätt.

## 4 Arbetskooperativ i form av ekonomisk förening kontra aktiebolag

Författare: *Peter Bergquist*

### 4.1 En kortfattad jämförelse mellan associationsformerna

För ett personalägt företag erbjuder associationsformen ekonomisk förening flera fördelar i förhållande till associationsformen aktiebolag.

Generellt sett gäller att aktierna i ett aktiebolag kan ägas av en eller flera personer, men andelarna i en ekonomisk förening ägs alltid av flera personer. Den ekonomiska föreningen är en kollektiv företagsform som erbjuder färdiga lösningar på många av de problem som uppstår i ett kollektivt ägt företag.

En annan fördel är att medlemmarna i kooperativet kan starta verksamheten med betydligt mindre kapital än vad som krävs för att bilda ett aktiebolag, medlemmen tar en betydligt mindre ekonomisk risk än aktieägaren. Ofta torde detta vara avgörande för valet av associationsform, medlemmarna är ofta oerfarna som egna företagare, de kanske rentav saknar traditionella entreprenörsegenskaper som riskbenägenhet och dådkraft. För många personalkooperativ, i synnerhet sådan som utgör avknoppningar från den offentliga sektorn, är valet att bli sin "egen" kanske mindre ett medvetet val och mer ett resultat av det omvandlingstryck som den offentliga sektorn utsatts för under de senaste åren. För de personalkooperativ som tagit över nedläggningshotade verksamheter är bristen på egentligt val ännu mer tydlig. Minimeringen av medlemmens ekonomiska risk är den tydligaste skillnaden mellan aktiebolaget och den ekonomiska föreningen.

Man bör emellertid vara observant på att begränsningen av medlemmens

insats gör den ekonomiska föreningen mindre kreditvärdig och mindre solid än motsvarande aktiebolag. En annan nackdel är att det ekonomiska risktagandet som sådant ofta har en tendens att stimulera till aktivitet och ansvarstagande.

I ett mindre aktiebolag med flera partners förekommer ofta förhållandevis komplicerade partneravtal och hembudsklausuler vid aktieförsäljning. Bestämmelsernas syfte är att reglera situationen då någon vill utträda ur aktiebolaget. Bestämmelserna utformas ofta av en advokat, behovet av dessa utfyllande regler bidrar till att komplicera och fördröja registreringsprocessen för ett aktiebolag. En partner som vill utträda ur ett aktiebolag har ofta svårt att få skäligt betalt för sin aktiepost då någon fungerande aktiemarknad inte står till buds, de kvarvarande ägarna är den enda möjliga köparen.

Den ekonomiska föreningen tillhandahåller en färdig lösning på de väsentligaste frågorna som uppstår vid medlems utträde, då föreningslagen stadgar att medlemmen kan få tillbaka den insats som erlagts. Regeln är förutsägbar och enkel. Den förenklar och förbilligar registreringsförfarandet. Att frågor om medlems utträde ur den ekonomiska föreningen är reglerade direkt i lagen utgör en betydelsefull fördel för associationsformen ekonomisk förening i förhållande till associationsformen aktiebolag.

Om kooperativet har föreskrivet i sina stadgar att som medlem kan endast antas den som har anställning hos kooperativet innebär detta att en giltig uppsägning av en medlem också innebär att denne förlorar sitt medlemskap i kooperativet. Ett personalägt företag som drivs i associationsformen aktiebolag kan i motsvarande situation tvingas att ha kvar en aktieägare, som aktieägare trots att han grovt misskött sin anställning och därför förlorat denna.

Talesättet att "business is communication" gäller i hög grad även ett företags interna relationer. Den ekonomiska föreningen är till sin struktur demokratisk och bygger om inte annat stadgas på principen en man en röst. Helt bortsett från alla ideologiska förtecken utgör denna regel en viktig fördel i förhållande till aktiebolagets regler om inflytande i förhållande till satsat kapital.

Fördelen ligger i att de interna relationerna i associationsformen ekonomisk förening är bestämda från början och inte kan förändras, principen en medlem en röst är den mest naturliga och lämpliga

maktfördelningen i ett mindre företag som ägs av de som arbetar i företaget, eftersom stora skillnader i formellt inflytande kan leda till spänningar och motsättningar i företaget. Det mindre aktiebolaget med några få partners tvingas därför ofta, oavsett hur den formella ägarbilden ser ut, att arbeta efter demokratiska principer. Den demokratiska grundstrukturen hos den ekonomiska föreningen uppfattas av många som den mest betydelsefulla skillnaden mellan den ekonomiska föreningen och aktiebolaget.

Aktiebolag och ekonomisk förening är två associationsformer som uppvisar betydelsefulla skillnader, skillnaderna mellan associationsformerna gör att de kompletterar varandra. De skillnader som redovisats ovan innebär att associationsformen ekonomisk förening ofta kan vara en lämpligare associationsform för personalägda företag än associationsformen aktiebolag. Associationsformen är särskilt lämplig för de som vill minimera det ekonomiska risktagandet. Den ekonomiska föreningen erbjuder färdiga och enkla lösningar på viktiga associationsrättsliga frågor, vilket gör att föreningen ofta kan bildas utan konsulthjälp. Den demokratiska grundstrukturen gör den väl anpassad för ett företagande som bygger på gemensamt arbete och gemensamt ägande.

Den ekonomiska föreningen är en särskilt lämplig associationsform vid avknoppning inom offentlig sektor och vid företagsnedläggelser. Trots de många fördelarna med associationsformen väljer många medarbetarägda företag att driva sin verksamhet i aktiebolagsform. En förklaring till detta kan vara en viss kunskapsbrist om associationsformens fördelar. De som ändå väljer att bedriva sin verksamhet i associationsformen ekonomisk förening upptäcker snart att många oklarheter råder om den ekonomiska föreningens ställning i förhållande till reglerna om anställningsskydd, arbetslöshetsersättning m.m.

En minsta gemensam nämnare för många av problemen är att lagstiftaren inte i tillräckligt hög grad tagit hänsyn till den kollektiva och demokratiska karaktären hos företagsformen. Begreppet företagsledande ställning förekommer i många lagar som berör ett personalkooperativs verksamhet. Begreppet blir missvisande när det appliceras på en demokratisk och i grunden kollektiv företagsform, i vissa fall har t.ex. firmatecknare i ett personalkooperativ ansetts ha företagsledande ställning. En företagsledare har ett helt annat juridiskt ansvar och helt andra löneförmåner än den som är firmatecknare eller på annat sätt rent faktiskt är tongivande i kooperativet. Den ovisshet som råder på denna punkt utgör det kanske allvarligaste juridiska problemet för ett

kooperativ. Problemet kan lösas genom ett specialstadgande i föreningslagen som föreskriver att endast den som är VD i den ekonomiska föreningen skall anses vara företagsledare.

Stora oklarheter råder om medlemmarnas rätt till arbetslöshetsersättning och rätt till lönegaranti vid konkurs. I synnerhet det första problemet kan antas inverka negativt på benägenheten att bilda arbetskooperativ. Vid privatisering av offentlig sektor kan ovissheten leda till "inlåsnings-effekter" bland personal som hellre stannar kvar inom förvaltningen med bibehållna rättigheter än blir egna företagare med oklara rättigheter.

Personalkooperativets speciella karaktär som kollektiv företagsform gör att vi här har att göra med personer som typiskt sätt är mindre riskbenägna än den traditionelle småföretagaren/entreprenören. Möjligheten att bibehålla ett socialt skyddsnät kan antas spela en större roll bland medlemmarna i ett arbetskooperativ än bland aktörerna som väljer andra företagsformer. Det är därför viktigt att medlemmarna i ett kooperativ så långt det är möjligt jämföras med anställda i ersättningshänseende. Särskilt viktig är rätten att åtnjuta arbetslöshetsersättning.

## 4.2 Arbetskooperativen ett "Fattigmans AB" som kan bli ett viktigt inslag i social ekonomi

Arbetskooperativ som företeelse är betydligt vanligare i andra europeiska länder än i Sverige. Flera europeiska länder däribland Italien och Spanien har genomfört en viss positiv särbehandling av arbetskooperativ. Skälet till detta är att dessa kooperativ anses spela en viktig roll i det som i Europa kallas social ekonomi. Kooperativen anses i dessa länder spela en viktig roll både inom arbetsmarknadspolitik och socialpolitiken. Inom EU kommissionen finns en speciell avdelning som handlägger frågor om social ekonomi, arbetskooperativa frågor sorterar under denna avdelning. Det finns i Europa en bred acceptans som sträcker sig från höger till vänster för att använda den kooperativa företagsformen som ett viktigt instrument mot arbetslöshet och för social välfärd. Sverige har istället valt att förlita sig på offentliga välfärdssystem och på traditionell arbetsmarknadspolitik.

Av skäl som framgår av det föregående kapitlet är den ekonomiska föreningen en lätthanterlig associationsform som redan idag attraherar andra grupper än traditionella entreprenörer. Skillnaden mellan

aktiebolagsformen och den form som den ekonomiska föreningen erbjuder blir sannolikt än mer tydlig när den nyss genomförda höjningen av den nedre gränsen för aktiekapitalet i ett AB fått full genomslagskraft. Skillnader mellan olika företagsformer bidrar till att den som vill starta ett nytt företag kan finna en ändamålsenlig. Sverige har jämfört med många andra länder en mer genomarbetad och ändamålsenlig föreningslag. Förutsättningarna för att använda arbetskooperativ på samma sätt som i många andra europeiska länder är därför goda. Speciellt inom arbetsmarknadspolitiken kan kooperativ, med små arbetsmarknadspolitiska kurskorrigeringar mycket snabbt, kanske redan i nästa lågkonjunktur, komma att spela en viktig roll.

I de följande kapitlen redovisas ett antal arbetsrättsliga och andra problem som personalkooperativ stöter på i sin verksamhet, förslag till lösningar presenteras under varje kapitel. En utgångspunkt för förslagen är att de flesta arbetskooperativen som drivs i form av ekonomisk förening utgör en annan, delvis ny företagsform som lever ett liv tämligen fjärran från gängse entreprenörs ideal, men att denna skillnad kan vara positiv om den verkligen bejakas och utnyttjas på rätt sätt.

I en särskild bilaga redovisas en sammanställning av medarbetarägandet i offentlig sektor i några europeiska länder, sammanställningen är gjord av Jan Olsson. Ett särskilt kapitel ägnas åt att beskriva den s.k. Marcora-lagen i Italien vilken tillkommit för att underlätta personalövertagande vid nedläggning av företag.

### 4.3 Rätten till arbetslöshetsförsäkring för medlemmar och delägare i personalkooperativ/ personalägda företag

För att förhindra missbruk av arbetslöshetsersättningen har det i lagen om arbetslöshetsförsäkring (1973:370) intagits bestämmelser som syftar till att undanta företagare från rätten till arbetslöshetsförsäkring. Som företagare anses den som har ett "avgörande inflytande över verksamheten".

Det säger sig självt att en sådan definition kan appliceras på den demokratiska företagsform som kooperativet utgör. Speciellt tydligt ställs frågan på sin spets inom arbetskooperativ, i princip har alla medlemmar i ett sådant kooperativ lika stort inflytande. Begreppet

"avgörande inflytande över verksamheten" blir därmed missvisande när den skall appliceras på någon eller några av kooperativets medlemmar. Försäkringsdomstolarna synes ha löst problemet genom att fingera att den medlem i kooperativet som har firmateckningsrätten har ett "avgörande inflytande över verksamheten" och därför skall undantas från rätten till arbetslöshetsförsäkring.

Inte sällan hanteras frågan praktiskt inom det enskilda kooperativet på sådant sätt att en av kooperativets medlemmar utses till "offerlamm" med firmateckningsrätt för en tid av ett år, denna person ersätts efter ett år av en ny person som ges firmateckningsrätten för en tid av ett år o.s.v. Med hänsyn taget till att kooperativet är en företagsform där rättigheter och skyldigheter fördelas lika mellan medlemmarna är sådana konstruktioner olyckliga, om än mot bakgrund av gällande rätt fullt förståeliga.

Klart är att nuvarande lagstiftning på området inte tar någon hänsyn till de speciella förutsättningar som finns i den kooperativa sektorn. Eftersom den krets som undantas från ersättningen redan nu är begränsad, till firmatecknaren, kan kooperativet om den vill missbruka ersättningssystemet t. ex. låta någon annan än firmatecknaren bli uppsagd, erhålla arbetslöshetsersättning och ändå arbeta inom kooperativet.

**Förslag till åtgärd:** Utredningen om arbetslöshetsförsäkring ges tilläggsdirektiv att se över bestämmelserna för arbetslöshetsersättning till medlemmar av personalkooperativ, med syfte att möjliggöra för samtliga medlemmar i ett arbetskooperativ att få ersättning ur arbetslöshetskassan.

Källor: PM 93-01-26 av Yngve Karlsson.

#### 4.4 Rätten till anställningsskydd

Från LAS regler om anställningsskydd undantas "arbetstagare som med hänsyn till arbetsuppgifter och anställningsvillkor får anses ha företagsledande ställning". Frågan är då vad som menas med arbetsledande ställning i ett kooperativ.

Det ligger nära till hands att tro att en domstol, och för den delen också arbetskooperativet, som har att bedöma detta begrepp kan tänkas ta

vägledning av hur försäkringsdomstolarna bedömt begreppet "avgörande inflytande" i Lagen om arbetslöshetsförsäkring. I farans riktning ligger således att en firmatecknare i föreningen anses vara i "företagsledande ställning".

Problemet elimineras inte av att kooperativet som arbetsgivare s.a.s. disponerar över sin egen tolkning av lagen, eftersom de typfall då tolkningen av begreppet aktualiseras är när kooperativet vill säga upp eller avskeda en av sina anställda. Motsatsförhållandet mellan medlemmen och kooperativet har då redan uppstått.

Ett problem arbetskooperativen delar med alla mindre företag är att LAS uppsägningsregler vid mer omfattande uppsägningar på grund av minskad orderingång eller liknande är svåra att förena med fortsatt rationell drift av företaget.

Ytterligare ett problem som visar sig vid mer omfattande uppsägningar, är att det råder oklarhet i frågan om medlemmarna i ett arbetskooperativ tillhör samma turordningskrets som resten av personalen. Från kooperativets sida hävdas ofta att så inte är fallet, från fackligt håll hävdas ofta att så är fallet.

**Förslag till åtgärd:** Frågan om vem som innehar arbetsledande ställning kan lösas genom ett stadgande i föreningslagen som föreskriver att endast den som är VD i föreningen skall anses ha arbetsledande ställning. Ett stadgande i föreningslagen är att föredra framför lösningar i specialförfattningar då ett stadgande i föreningslagen markerar kooperativets kollektiva och demokratiska prägel.

Källor: Uppsatsen Personalkooperativ och arbetsrätt vid högskolan i Örebro. Förf. Helena Häggström. Intervju med Per Erik Lundkvist ombudsman och jurist på KFO Kooperationens förhandlingsorganisation.

## 4.5 Rätten till lönegaranti vid konkurs

Rätten till lönegaranti regleras av Förmånsrättslagens § 12. I dess sista paragraf undantas från rätten till lönegaranti "arbetstagare som själv eller tillsammans med närstående senare än sex månader före konkursansökningen har ägt minst en femtedel av företaget".

Praxis på området är okänd. Det ligger nära till hands att tro att

konkursförvaltare och domstolar i begreppet äger inkluderar ägande av andel i förening.

Av detta följer att i arbetskooperativ med upp till fem anställda, jämställs samtliga anställda med ägare av t. ex. aktiebolag och är därmed uteslutna från den statliga lönegarantin. Rätten till lönegaranti blir därmed beroende av hur många av kooperativets medlemmar som är anställda.

Det råder oklarhet om de berörda i sådant fall kan utnyttja möjligheten att få sin försörjning ordnad genom den möjligheten som öppnas för gäldenären genom konkurslagens § 5 att ur konkursboet njuta nödvändigt underhåll under en månads tid eller om synnerliga skäl föreligger under längre tid.

**Förslag till åtgärd:** Det finns skäl att överväga om det är sakligt motiverat att jämställa ägare i aktiebolag eller handelsbolag med medlemmar i ett arbetskooperativ. Den skarpa gränsen mellan arbetskooperativ med fem anställda och arbetskooperativ med fler än fem anställda saknar saklig motivering.

## 4.6 Problem rörande kapitalbildning och därmed sammanhängande beskattning

En ekonomisk förening behöver som bekant inte tillföras något aktiekapital av sina "stiftare", d.v.s. medlemmarna. Medlemmarnas insatser är ofta mycket begränsade. Säkert uppfattas detta initialt av medlemmarna som en fördel. Ett annat sätt att uttrycka saken är att medlemmarna ofta underskattar föreningens behov av eget kapital. Erfarenheterna visar att ekonomiska föreningar som varit verksamma någon tid behöver ett eget kapital, underkapitalisering av föreningen utgör en viktig hämsko för fortsatt expansion eller t.o.m. konsolidering.

Kapitalbildningen i ekonomiska föreningar sker i stor utsträckning med ackumulerat överskott. Detta överskott betraktas i skattemässigt hänseende som vinst och beskattas därefter.

Härav följer att kapitalbildning försvåras i kooperativa företag, inte minst genom att medlemmarna i ett personalkooperativ kan antas bli ovilliga att avstå löneutrymme då pengarna ändå blir föremål för

beskattning. Förhållandet utgör en omständighet som försvårar kapitalbildningen i arbetskooperativen. Många personalkooperativ är underkapitaliserade.

**Förslag till lösning:** Problemet med att uppmuntra medlemmarna till att öka sina insatser i föreningen och problemet med att i efterhand kapitalisera föreningen kan få sin lösning genom att kooperativa företag ges möjlighet att avsätta vinstmedel som undgår beskattning till en speciell fond. Om storleken på avsättningen görs beroende av hur mycket medlemmarna erlagt i insatser skapas en press på medlemmarna att öka sitt eget ekonomiska risktagande. Fondens syfte är primärt att tillförsäkra kooperativet ett eget kapital. Om avgående medlemmar i kooperativet inte kan ta med sig andelar av fonden på samma sätt som man kan få tillbaka erlagda insatser, blir likheten med aktiebolagets egna kapital stor. Kooperativet blir kreditvärdigare och borgenärer ges en bättre position. Utdelning ur fonden skall kunna ske med viss procent av fondmedlen. Denna utdelning ges samma skattesats som skatten på aktieutdelning.

#### 4.7 Marcora lagen - ett exempel på hur stöd till arbetslösa kan användas till stöd för personalägda företag

I Italien stiftades 1985 den s.k. Marcora lagen. Lagens tillkomst utgör ett exempel på hur man i många europeiska länder ofta förutsättningslöst försöker att angripa arbetslöshetsproblemet, det är därför inte ovanligt att man i andra europeiska länder positivt särbehandlar personalägda företag. Två statliga fonder har instiftats med stöd av lagen. Den ena fonden understöder kooperativ utveckling i allmänhet, den andra den s.k. CFI-fonden har som uppgift att stödja personalövertagande i företag som befinner sig i kris.

CFI-fonden bidrar till att finansiera personalövertagande i nedläggningshotade företag genom att tillskjuta maximalt 3 ggr det belopp som personalen är beredd att satsa på övertagande. Härigenom bildas ett bolag som närmast har sin svenska motsvarighet i ett personalägt AB. Det statliga kapitaltillskottet får dock inte överskrida kostnaden för 3 års arbetslöshetsersättning åt personalgruppen som helhet. Stödet blir härigenom begränsat till sin storlek. I utbyte mot kapitaltillskottet förlorar de anställda rätten till arbetslöshetsersättning. Det finns

möjlighet till viss handel med aktierna i bolaget.

Genom att det statliga stödet är relaterat till vad personalen själv satsat skapas en press på personalen att ta en verklig ekonomisk risk. I genomsnitt tillför personalen ca 40.000 kr per anställd. Även privata företag och privatpersoner får köpa aktier i företaget. Ungefär en fjärdedel av Marcora företagen har externa finansörer av denna typ. Erfarenheterna av utomstående finansörer är goda.

I kraft av Marcora lagens regler gavs under 1992 stöd till sammanlagt 89 företag som sysselsatte totalt 3.100 anställda. Ungefär 10% av Marcora företagen representerade ca 5% av den totala kapitalvolymen och 5% av de anställda har trots stödet tvingats att träda i likvidation.

Marcora lagen betraktas som en framgång och dess viktigaste lärdom är att kapitaltillförseln vid personalövertagande är helt avgörande för om personalövertagandet skall bli framgångsrikt.

**Reflektioner runt Marcora lagen:** Att inte fler än 10% av Marcora företagen tvingats i likvidation är mot bakgrund av att företagen från början var nedläggningshotade att betrakta som en stor arbetsmarknadspolitisk framgång. Eftersom det statliga stödet kopplas till arbetslöshetsunderstödet blir åtgärderna enligt lagen kostnadsneutrala.

Ur ett mer näringspolitiskt färgat perspektiv bör man observera att det finns vissa risker med att införa ett sådant stöd i Sverige. En sådan risk är att konkurrensen kan snedvridas eftersom Marcora företagen är statligt subventionerade. Å andra sidan är rätten till arbetslöshetsersättning begränsad till ett år i Sverige. Om Marcora modellen genomfördes här skulle det statliga stödet till "Marcora företagen" kunna begränsas till att motsvara ett års arbetslöshetsunderstöd per anställd. Detta begränsar tendenser till obalans i konkurrensen. Om det statliga stödet blir återbetalningspliktigt eller på andra sätt förbinds med krav på räntabilitet blir systemet i det närmaste konkurrensneutralt.

En annan risk är att nödvändiga strukturrationaliseringar kan bli eftersatta. Om systemet begränsas till sådana situationer där det inte finns någon annan köpare av företaget och det samtidigt sker en viss offentlig prövning av företagets långsiktiga livskraft kan dessa risker begränsas.

Marcora modellen kan inte anses artfrämmande för det svenska

systemet, "starta eget bidrag" förekommer redan i betydande skala i Sverige. I någon mening innebär ett införande av Marcora modellen att redan befintliga stödformer utvecklas till att omfatta nya situationer.

**Förslag till åtgärder:** Marcora modellen och konsekvenserna av dess införande i Sverige bör snabbtredas.

## 5 Medarbetarägandet i offentlig sektor - en länderöverblick

Författare: *Jan Olsson*

I den europeiska välfärdsmodellen har staten lagt grunden för välfärdspolitiken genom en lagstiftning om sociala rättigheter. Staten har också tagit ett huvudansvar för finansieringen, ofta tillsammans med arbetsgivare och fackliga organisationer. Det offentliga har också blivit en allt större producent av välfärdstjänster, men aktörer utanför den offentliga sektorn svarar för en stor del av produktionen.

De skandinaviska länderna är i detta sammanhang ett undantag. Det offentliga både finansierar välfärdstjänsterna och är den i stort sett ende producenten.

I många andra västeuropeiska länder finns det däremot ett stort inslag av social ekonomi i produktionen av välfärd, först och främst baserat på föreningssektorn. Denna är i växande vilket framgår av nedanstående länderöversikt, som omfattar sju europeiska länder.

Medarbetarägandet med anknytning till offentlig sektor förekommer mera sparsamt och existerar egentligen bara i tre europeiska länder, Italien, Spanien och Storbritannien.

I Belgien och Frankrike kan man hävda att de medarbetarägda företag har en viss legitimitet. Få av dem har engagerat sig i produktion av välfärdstjänster. Det finns dock en del verksamhet som bedrivs inom den sociala ekonomin som uppvisar samma drag som medarbetarägda företag utan att vara sådana.

Övriga två länder som omfattas av ländergenomgången är Tyskland och Holland. Jag börjar min genomgång med dessa två länder som visar att det finns legitimitet för kooperativa lösningar och social ekonomi men

att denna legitimitet inte utsträckts till social ekonomi.

## 1. Tyskland

Arvet från Otto von Bismarck och den katolska socialläran formade den tyska socialpolitiken. Principerna om självförvaltning och subsidiaritet dominerar fortfarande.

Den tyska grundlagen fastställer att staten har huvudansvaret för social trygghet och social omsorg. I praktiken har utförandet överlåtits på utomstående organisationer. Enligt den tyska sociallagen ska nämligen människornas behov av social omsorg organiseras av "välfärdsföreningarna". Det är enbart när det inte finns något fristående lämpligt alternativ som kommuner och delstater ska gripa in.

Välfärdsföreningarna driver sjukhus, ålderdomshem, daghem, barn- och ungdomshem. De svarar för ungefär hälften av den sociala omsorgen och har 1 miljon anställda. 1,5 miljoner förtroendevalda i de 70.000 lokalföreningarna arbetar frivilligt.

Däremot förekommer inget medarbetaräggande med anknytning till den offentliga sektorn.

Självförvaltning är en viktig princip i den tyska välfärdssektorn. Den har emellertid inte givit någon legitimitet åt de medarbetarägda företagen. Inte minst fackföreningsrörelsen är negativ eftersom denna satsat på andra former för arbetstagarinflytande.

Den negativa attityden har förstärkts av att de fackligt ägda företagen (Gemeinwirtschaft) drabbades av svårigheter på 80-talet. Då hamnade också hela den tyska konsumentkooperationen i kris.

Det är främst bönders och småföretagares kooperation samt kooperativa banker som har stark legitimitet i det tyska samhället.

## 2. Nederländerna

Nederländerna är unikt i så avseende att i stort sett hela välfärdssektorn

är knuten till de olika politiska/ideologiska riktningar som det holländska samhället traditionellt består av: socialdemokrater, liberaler, katoliker och protestanter.

Man räknar med att föreningar och stiftelser svarar för 15 procent av BNP.

Den holländska välfärdsmodellen är ett resultat av den "fredsoverenskommelse" (Pacification agreement) som träffades mellan de katolska och socialdemokratiska partierna 1917.2)

Denna "röd-katolska kompromiss" innebar att staten finansierar välfärdssektorn nästan till hundra procent, men har överlåtit till föreningar och stiftelser att svara för verksamheten.

Den sociala ekonomin spelar alltså en viktig roll för produktionen av välfärdstjänster i Nederländerna.

De medarbetarägda företagen är få och någon verksamhet med anknytning till den offentliga sektorn förekommer inte.

### 3. Belgien

Det belgiska systemet påminner om det holländska. I Belgien organiseras en stor del av välfärdstjänsterna av föreningssektorn. Denna beräknas ha 200.000 anställda.

Den ideologisk/religiösa klyfta som utmärker Belgien avspeglas i föreningsväsendet. Den katolska kyrkan har den mest betydelsefulla rollen, men även den andra huvudgrenen, socialisterna, har engagerat sig i vård och omsorg.

De ömsesidiga sjukförsäkringarna är centrala aktörer. De svarar inte enbart för ersättningar vid sjukdom utan bedriver även en viss del av vården och omsorgen i egen regi.

Men huvudsakligen är de fristående sjukförsäkringarna beställare av hälsovård. Det innebär att de har ett inflytande över produktionen av vårdtjänster och tar själv ofta initiativ för att bilda föreningar som producerar sådana tjänster.

### 3.1. Medarbetarägandet

Medarbetarägandet har en viss legitimitet i Belgien. De dominerande politiska partierna - kristdemokrater och socialdemokrater - är positiva liksom kooperationen och den sociala ekonomin i övrigt. Det finns en belgisk stödsystem som förutom organ som sysslar med rådgivning också omfattar krediter och kreditgarantier som riktas till mindre företag inom den sociala ekonomin däribland också medarbetarägda företag.

Men trots denna legitimitet är de medarbetarägda företagen med anknytning till den offentliga sektorn emellertid få.

Det framgår av en sammanställning över den sociala ekonomin i Valloniet (landets södra franskspråkiga del). I denna redovisas 250 företag och organisationer i början av 1994.

29 av dessa företag är medarbetarägda. Inget av dem utför emellertid "offentliga" tjänster.

Det är i första hand de ömsesidiga sjukförsäkringarna och föreningarna som har nära band till det offentliga.

Föreningen (asbl) är den i Belgien mest använda associationsformen inom den sociala ekonomin. Även många kooperativa företag använder sig av denna form, eftersom den inte bara är mera smidig utan också mindre kapitalkrävande (minsta eget kapital i ett kooperativt företag är 750.000 FB dvs ca 180.000 kronor).

Föreningsformen utesluter definitionsmässigt ett medarbetarägande.

Inget hindrar emellertid att medarbetarna är föreningsmedlemmar. På den vägen kan de skaffa sig ett inflytande över verksamheten. Sådana exempel finns, men någon samlad information om "medarbetarstyrda föreningar" finns inte.

### 3.2. Arbetsmarknadsföretagen

I Valloniet fanns våren 1994 57 "entreprises d'insertion". I den flamländska delen av landet räknar man till ett trettiotal företag.

"Entreprises d'insertion" är ett slags arbetsmarknadsföretag, som har till syfte att skapa arbetsplatser åt och genomföra utbildning för långtidsarbetslösa, en uppgift som kan sägas vara offentlig.

Initiativet till att bilda dessa företag har tagits av privatpersoner och organisationer som har engagerat sig i att hjälpa och stödja de människor som drabbats av arbetslöshet. Det är sällan de arbetslösa själva.

Arbetsmarknadsföretagen i Valloniet är huvudsakligen organiserade som föreningar. I somliga av dem finns ett stort medarbetarinflytande och en del av dem är helt medarbetarstyrda. Några av företagen har antagit den kooperativa bolagsformen.

Verksamheten i arbetsmarknadsföretagen består förutom av utbildning också av produktion av varor och tjänster som säljs på marknaden och till det offentliga.

I Flandern organiseras arbetsmarknadsföretagen huvudsakligen som ett slags aktieföretag ("bolag utan personligt ansvar").

Den flamländska regeringen har skapat ett särskilt finansieringssystem för arbetsmarknadsföretagen. Det offentliga ställer upp med kreditgarantier som förmedlas via de alternativa banker som finns i Flandern (text Triodos Bank). Genom att gå vid sidan om det vanliga banksystemet har man kunnat komma snabbt igång med nya projekt.

Två lagförslag diskuteras i det belgiska parlamentet som syftar till att ge arbetsmarknadsföretagen en egen juridisk form. I det ena förslaget institutionaliseras också medarbetarinflytandet.

### **3.3. Medarbetarstyrda hälsovårdscentraler Exemplet Maison Médicale i Tournai**

Ett antal hälsovårdscentraler är medarbetarstyrda.

Någon egentlig statistik över detta finns inte eftersom hälsovårdscentralerna är organiserade som föreningar och styrningen av dessa varierar.

Ett exempel på en medarbetarstyrd förening är hälsovårdscentralen

Maison Médicale i Tournai (MM).

"Självförvaltning i primärvården" (Promotion sociale de la médecine générale pratiquée en équipe autogérée) är föreningens syfte. Dessutom ska verksamheten drivas med en helhetssyn på sjukdomen och ta hänsyn till de fysiska, psykiska och socio-ekonomiska faktorer som ligger bakom.

Föreningens medlemskrets är begränsad till de 15 medarbetarna vid centralen (6 läkare varav en homeopat och två psykoterapeuter), 3 sjukgymnaster, 3 sjuksköterskor, en socialassistent och 2 sekreterare/receptionister)

15 personer anses vara det maximala antalet i gruppen. Är man färre klarar man inte hela utbudet av tjänster. Alltför många medarbetare innebär byråkrati, kommunikationssvårigheter och sämre arbets kvalitet.

Föreningen styrs i ett samspel med patienterna. Dessa har bildat en egen förening (Solidarité-Santé) och har representation i föreningens styrelse utan att vara medlemmar.

Det finns ingen skillnad i makt och lön mellan medarbetarna. Alla deltar i företagsledningsarbetet i ett rotationssystem.

Konflikterna på centralen har mest handlat om lönesystemet och om patientsättningar.

Ett annat problem är att man är anställd och arbetsgivare på samma gång och att man ska utvärdera sitt eget arbete.

#### **4. Frankrike**

Det finns flera skäl till att de medarbetarägda företagen med anknytning till den franska offentliga sektorn är få.

För det första är den franska arbetskooperationen traditionellt industrierorienterad. Arbetskooperativen inom tjänstesektorn bedriver verksamhet som är riktad mot övrigt näringsliv.

För det andra är inte ett verkligt medarbetarägande aktuellt, när de stora statliga företagen privatiseras. På sin höjd erbjuds de anställda att köpa ett par procent av aktiekapitalet, vilket till exempel föreslagits i Renault.

För det tredje är fackföreningsrörelsen negativ till både privatiseringar och arbetskooperation. Inte minst gäller det den största organisationen, CGT. Men inte heller CFDT är särskilt positiv längre.

För det fjärde är det i huvudsak föreningsväsendet och de ömsesidiga försäkringskassorna som arrangerar tjänsterna inom välfärdssektorn, när den offentliga sektorn inte gör det.

De franska föreningarnas roll som producent av välfärdstjänster har ökat snabbt de senaste åren. Antalet anställda har mer än fördubblats på 10 år och är snart uppe i en miljon.

Expansionen kan bland annat förklaras av den decentralisering som skett av vissa statliga uppgifter till länsnivå bland annat den sociala omsorgen. För att få hjälp har kommuner och län stimulerat föreningarna att ta ett ansvar.

Det kan förklaras av det centraliserade franska samhället. Det finns inte stort utrymme för avvikelser i förhållande till den rådande doktrinen. Det är såsom om det finnes en slags tyst överenskommelse inom den sociala ekonomin, som innebär att arbetskooperationen inte ska trampa in på de andras områden. Denna gränsdragning förstärks av att det är fransmännen som myntat begreppet "social ekonomi" och att man strävar efter ett samarbete mellan de tre sektorerna.

Gränsdragningen understryks av en lagstiftning som är mycket detaljerad och inte ger särskilt stora möjligheter för vare sig företag eller föreningar att glida mellan sektorer och branscher.

Det finns lagtekniska hinder för en förening att fungera som ett medarbetarägt företag. Styrelseledamöterna i föreningen får exempelvis inte uppbära ersättning för sitt arbete.

De enda exemplen på medarbetarägda företag inom välfärdssektorn är några alkoholkliniker i södra Frankrike och ett tjugotal "arbetsmarknadsföretag".

Den senare typen av företag liknar dem i Belgien (se ovan). I Frankrike

finns flera hundra sådana företag (entreprises d'insertion) som har till syfte att både utbilda arbetslösa och ge dem sysselsättning. De använder sig vanligen av föreningsformen.

Erfarenheterna från de kooperativa "arbetsmarknadsföretagen" upplevs positivt bland annat därför att blir möjligt att engagera alla grupper i medbestämmandet. Dessa erfarenheter kan enligt Francois Espagne leda till att de medarbetarägda företagen och föreningssektorn möts. Inom den senare börjar man att fundera på att introducera mer av självförvaltning och därmed ett större medarbetarinflytande.

## 5. Storbritannien

Storbritannien blev efter andra världskriget förebilden för det moderna välfärdssamhället baserat på alla medborgares rätt till trygghet och omsorg.

Men 1880-talets tradition av borgerlig altruism lever kvar i olika välgörenhetsföreningar (voluntary organizations) och svarar i dag för en växande del av social omsorg och kultur. Denna sektor har fått ett uppsving genom den privatisering som inleddes i början av 1980-talet.

Vid privatiseringen konkurrerar föreningssektorn med privata företag. Men även arbetskooperativa företag finns med i bilden.

### 5.1. Medarbetarägandets legitimitet

Den privatisering som pågått i Storbritannien sedan början av 1980-talet har inneburit att det i dag finns ett hundratal medarbetarägda företag med anknytning till den offentliga sektorn. Någon mera exakt kartläggning finns inte.

Medarbetarägandet är mest framträdande inom kollektivtrafiken. En tredjedel av de brittiska bussbolagen har blivit medarbetarägda.

Det har funnits en relativ konsensus bland olika intressenter om att medarbetarägandet ska stimuleras. Från både den konservativa regeringen och ett antal lokala myndigheter har man varit angelägen om att använda sig av den sociala ekonomin som ett alternativ i privatiseringen. Labour-partiet som länge hade förstatligande på sitt program blev

under 80-talet också mer positivt inställd och började tala om "common ownership".

Genom medarbetarägandet kunde det offentliga undvika att det blev alltför stora omställningar i förhållande till tidigare verksamhet. Medarbetarägandet blev också en del av en lokal sysselsättningsstrategi.

När utförsäljningarna av statliga och kommunala företag inleddes i början av 80-talet förde ICOM fram det arbetskooperativa alternativet. Man stödde sig på lokala kooperativa utvecklingscentra (CDA) för det praktiska genomförandet. Man utarbetade rutiner för att klara hela processen från förstudier till finansiering.

ICOM fick också medel från EGs socialfond för att kunna genomföra utbildning som skulle stärka den medarbetarägda sektorn.

Den etablerade Kooperationen har varit relativt positiv. Exempelvis deltar den kooperativa banken, Cooperative Bank, ofta i finansieringen.

Esop-systemet har spelat en stor roll för att grunda medarbetarägda företag. Ägare som ville sälja till de anställda fick skattefördelar.

Ett huvudmål för ICOM är att försöka övertyga fackföreningsrörelsen om det arbetskooperativa alternativet. Det har inte alltid varit lätt eftersom fackföreningarna har varit starka motståndare till privatiseringen. Motståndet har vikit först när det inte längre finns något alternativ.

Men den brittiska fackföreningsrörelsens motsägelsefullhet visar sig i att Cooperative Bank och brittiska LO tillsammans äger en fond, Unity Trust, som är med som finansiär i nästan alla de fall, när medarbetarna tar över företag.

## 5.2. Medarbetarägda företag inom social omsorg

De första arbetskooperativen inom den sociala sektorn organiserades för mentalt handikappade personer. I dag dominerar arbetskooperativa lösningar när det gäller uppgiften att skapa arbetstillfällen för människor med lärosvårigheter.

Det innebär att de skyddade verkstäder eller särskilda skolor som

inrättats för dessa grupper förvaltas av de handikappade. Utbildare och ledningspersonal är anställda.

I övrigt förekommer arbetskooperationen huvudsakligen inom åldringsvård och barnomsorg. Ett trettiotal barnstugor är medarbetarägda.

Också i Storbritannien finns hybrider. Ett sådant exempel är Care Coops i Brighton. Care Coops svarar för boende åt psykiskt handikappade samtidigt som man organiserar arbetstillfällen för dem.

Inte bara de handikappade och medarbetare i övrigt är medlemmar utan dessutom de som arbetar frivilligt. En fjärde grupp av medlemmar är de så kallade Community Members, som består av lokala myndigheter samt några intresseorganisationer.

Den år 1993 antagna lagstiftningen om social omsorg (Care in Community) har givit ytterligare incitament till medarbetarägda företag inom den sociala omsorgssektorn.

Den bekräftar att man från myndigheternas sida gärna ser att verksamheten utanför den offentliga sektorn inte bara har ekonomiska mål utan även sociala.

De lokala myndigheterna ska enligt lagen rådgöra med lokala organisationer innan man fastställer sina omsorgsplaner.

Praktiskt innebär det att myndigheterna överlägger med både föreningssektorn och kooperationen.

Britterna använder sig huvudsakligen av två modeller för privatiseringen. Den ena innebär att man via ett avtal lägger ut uppdraget på en producent utanför det offentliga. Den andra är ett normalt upphandlingsförfarande.

De medarbetarägda företagen konkurrerar med privata kommersiella företag om uppdragen.

När myndigheterna väljer producent utgår man från följande kriterier:

- företagsledningskompetens
- finansiell styrka
- erfarenheter
- yrkeskompetens och värderingar
- relationer till andra utförare av social omsorg

Kvalitet och effektivitet ska vara avgörande vid upphandlingen och ingen hänsyn tas till ägarformen. Men det sker inte alltid.

Somliga myndigheter söker gärna större företag som utförare, eftersom man tror att kvaliteten är avhängigt av storleken. Dessutom anses det vara lättare att ha relationer till de stora företag och stora föreningar. De medarbetarägda företagen kommer i kläm, eftersom de ofta är mycket små.

Andra offentliga beställare anser att inga företag bör engagera sig i social omsorg för att tjäna pengar. De söker först och främst företag eller organisationer som inte arbetar med vinst för ögonen. Det ger den sociala ekonomin en fördel. De medarbetarägda företagen får därför rådet att i sina anbud peka på att vinsterna inte delas ut utan används för att göra verksamheten bättre.

Konkurrensen med det privata har lett till professionalisering och företagsledningskompetens, vilket är nödvändigt om de medarbetarägda företagen ska överleva.

De medarbetarägda företagens fördel anses bestå i deras stora innovationsförmåga särskilt när det gäller relationerna mellan olika intressenter (brukare, medarbetare och beställare). Men det är enbart genom att kunna visa på modeller och erfarenheter som de kooperativa företagen kan vinna förtroende hos de sociala omsorgsmyndigheterna.

### 5.3. Bussektorn

En stor del av den regionala busstrafiken har privatiserats. Ett tjugotal av de tidigare kommunägda bussbolagen har blivit medarbetarägda. Totalt rör det sig om närmare en tredjedel av hela den lokala buss-

trafiken.

De medarbetarägda bussbolagen är ofta baserade på ett gemensamt ägande mellan företagsledning och övriga medarbetare. Hur maktbalansen mellan företagsledning och övriga medarbetare ska se ut har varit en viktig fråga när övertagandet förberetts.

I första hand har Esop-modellen använts. De anställda har successivt köpt aktier i företaget via en stiftelse (trust) som finansierats av såväl tidigare ägare som banker.

Det finns två skäl till att medarbetarägandet i bussektorn blivit omfattande.

För det första har demonstrationseffekten haft stor betydelse. Ett par av de första övertagandena fungerade mycket väl och manade till efterföljd.

För det andra har det funnits ett tryck på medarbetarna från externa intressenter att ta fram ett alternativ.

Western Scottish är ett exempel på ett medarbetarägt bussbolag. För att få till stånd en så bred spridning som möjligt lånade företaget ut 300 pund per anställd. Nu ägs 32 procent direkt av medarbetarna, 36 procent av en medarbetarkontrollerad stiftelse. Resterande aktier ägs av företagsledningen.

#### 5.4. Övriga medarbetarägda företag

Privatiseringen har lett till att Storbritannien kan uppvisa exempel på medarbetarägda företag som är relativt unika jämfört med andra europeiska länder.

Några exempel anger variationerna. Privatisering av hamnar och lotsverksamhet har lett till ett medarbetaräggande. En kolgruva i Skottland är delvis medarbetarägd och kolgruvearbetarna i den sista gruvan i Wales försökte under 1994 att ta över denna. När det brittiska televerket privatiserades avknoppades ett medarbetarägt städbolag.

## 5.5. Community Cooperatives - samhällskooperativ

"Samhällskooperativa företag" - Community Business - är en speciell brittisk företeelse.

De är inte medarbetarägda företag utan har en blandad medlemskrets. Alla berörda får vara med; personal, brukare, invånare, företag, kommuner och myndigheter. De styrs demokratiskt. Deras mål är samhällsnyttan inte vinsten.

I första hand är deras mål att skapa arbetsplatser och att höja utbildningsnivån.

Det innebär att de genom sin demokratiska form och sin verksamhet står nära det medarbetarägda företaget.

Samhällskooperativen har en stark lokal anknytning. De finns många gånger i stadsdelar med stor andel kommunalt ägda bostäder där arbetslösa och låginkomsttagare bor. De får ofta stöd av kommunen.

De håller på med all slags verksamhet och kan vara både starkt kommersiellt inriktade men också svara för gemensam samhällsservice på frivillig bas.

Totalt fanns 1992 cirka 500 samhällskooperativ med 7.500 anställda. 300 av kooperativen fanns i Skottland eftersom företeelsen från början är skotsk.

Den höga arbetslösheten och den politiska välviljan från kommuner och regionala myndigheter kan förklara samhällskooperativens geografiska ursprung.

## 6. Italien

### 6.1. Den offentliga sektorn och medarbetarägandets legitimitet

Italien hade efter andra världskriget haft stora ambitioner att införa en offentlig välfärdssektor i enlighet med Beveridgemodellen. Det visade

sig svårt. Därför förlitar man sig alltjämt på den katolska kyrkan och andra folkrörelser.

Samarbetet mellan det offentliga, den sociala ekonomin och det privata näringslivet har lett till att de medarbetarägda företagen i vissa delar av landet spelar en stor roll inom välfärdssektorn.

Men för tjugo år sedan fanns nästan inga arbetskooperativa tjänsteföretag. De få undantagen utgjordes av några kooperativ inom transportsektorn i Emilien och Toscana.

I slutet av 70-talet dök de första kooperativa företagen inom städ- och restaurangbranschen upp i Emilien och på andra platser i norra Italien, där Kooperationen traditionellt har ett starkt fäste. De bildades framför allt som en följd av de förändringar som då skedde i den offentliga sektorn.

För det första reorganiserades och decentraliserades hälso- och sjukvården. Italien indelades i ett hundratal lokala hälsovårdsdistrikt som fick ansvaret för verksamheten. Styrelserna utsågs av kommunfullmäktige inom de geografiska områden som täcktes av respektive distrikt.

För det andra ville kommunerna använda sina egna begränsade resurser på effektivast möjliga sätt. Kommunerna skulle själva svara för de mera kvalificerade tjänsterna. Andra tjänster kunde överföras till privata utförare.

Hälsovårdsdistrikt och kommuner började att leja ut städning och restaurangverksamhet i sjukhus, skolor och andra offentliga anläggningar.

Vid privatiseringen ville politikerna satsa på den företagsamhet, som man hade bäst relationer till. Därför tog de kontakt med de kooperativa regionala kooperativa intresseorganisationerna som såg till att nya kooperativa företag startades.

Kommunernas intresse av att sänka kostnaderna kunde tillgodoses. Den utlejade verksamheten blev billigare eftersom lönerna är lägre och arbetstiden längre utanför den offentliga sektorn.

Men för att kostnaderna verkligen skulle bli lägre krävdes att företagen blev större. Ytterligare tjänster lades ut på de kooperativa företagen.

Genom detta medvetna politiska stöd blev det möjligt för de kooperativa företagen att konkurrera med stora privata företag.

Facket motsatte sig inte nya lösningar inom den offentliga sektorn. Det kan enklast förklaras med att det på 70-talet infördes anställningsstopp i den italienska offentliga sektorn. Privatiseringen drabbade därmed inte de offentligt anställda.

Men det finns ytterligare en förklaring. I många kommuner och regioner, som privatiserat, finns det ett nära samspel mellan fackföreningsrörelse, partier och Kooperation. Kommunistpartiet, kristdemokraterna och socialistpartiet var de politiska spindlarna i detta nätverk.

Samspelet tar sig bland annat uttryck i att person rör sig mellan de olika sfärerna. De kan gå från politiska befattningar till kooperativ företagsamhet och vice versa.

I början av 1980-talet föddes de första kooperativa företagen inom social omsorg och hälsovård. I de delar av Italien där Kooperationen hade stark legitimitet blev kooperativa lösningar naturliga. Men de olika politiska sfärerna hade från början olika utgångspunkter.

Inom den katolska sfären hade föreningsväsendet och Kooperationen en naturlig roll för att klara den sociala omsorgen. Kommunistpartiet höll däremot länge fast vid de offentliga lösningarna. Vändningen anses ha kommit när den förre partiledaren Enrico Berlinguer hänvisade till Sverige och målade upp ett perspektiv där han pekade på att inte ens en socialdemokratisk välfärdsmodell kan helt förlita sig på det offentliga.

I och med att de två dominerande partierna gick i samma riktning kunde Kooperationen inom den sociala sektorn expandera snabbt.

De italienska kooperativa huvudorganisationerna har haft en viktig roll för att stödja och utveckla nya kooperativa företag. De följer dessutom företagets utveckling och griper ofta in vid kriser.

År 1994 formulerade de tre italienska huvudorganisationerna en gemensam syn på privatiseringen. Man utgår från en beställare-utföraremodellen. Det offentliga uppgift anses vara att ställa upp ramarna och kontrollera. Utförandet kan däremot överlåtas till den privata sektorn.

Däremot vill man att anläggningarna fortfarande ska ägas av det

offentliga. Det är enbart driften som man är intresserad av att överta.

Privatiseringen kan emellertid inte helt och hållet ske på marknadens villkor. Det måste finnas garantier så att inte konkurrensen snedvrids genom att oseriösa företag anställer personal med sämre arbetsvillkor. Även konsumenternas och brukarnas intressen måste skyddas.

Därför är det kooperativa alternativet viktigt. Kooperationen är en metod för att försvara både medarbetarnas och brukarnas intressen vid en privatisering. Det kooperativa alternativet förenar effektivitet och solidaritet.

De kooperativa organisationerna anser att Marcora-lagen ska utvidgas så att även anställda inom den offentliga sektorn kan få stöd när de bildar arbetskooperativ för att ta över verksamhet.

Samtidigt måste emellertid det medarbetarägda företaget se till att man inte enbart blir ett personalintensivt företag med låg kompetens. Då kan man inte konkurrera med de privata företagen.

Ett annat problem för de italienska medarbetarägda företagen som utför välfärdstjänster är finansieringen. Eftersom det offentliga är en mycket dålig betalare, måste företaget ta upp stora kortfristiga krediter för att klara löner och andra driftskostnader.

För att bli effektiva och överleva i konkurrensen samarbetar de kooperativa företagen. Ibland leder det till sammanslagningar mellan kooperativ. Men oftast stannar man vid att bilda konsortier eftersom detta inte hotar självständigheten i det enskilda kooperativet. Konsortiebildning är ett mycket vanligt fenomen i Italien och sanktionerat genom lagstiftning.

Det finns inga siffror över storleken av den medarbetarägda sektor, som har anknytning till det offentliga. En grov uppskattning ger vid handen att antalet medarbetare kan uppgå till minst 50.000 i social omsorg och kanske 20.000 i övriga sektorer.

## 6.2. Medarbetarägda företag inom den sociala sektorn

Kooperationen inom den sociala sektorn har ökat snabbt de senaste åren. Den är verksam inom två huvudområden. Dels bedriver de social omsorgsverksamhet inom flera områden, dels är de ett led i sysselsättningspolitiken och ska bidra till att skapa arbetstillfällen för svaga grupper. Den senare typen av företag kan jämföras med de "arbetsmarknadsföretag" som finns i Frankrike och Belgien (se under dessa länderrubriker).

Antalet "sociala kooperativ" har ökat med 10 procent om året sedan 1985. Den totala faktureringen i "socialkooperativen" uppgick 1991 till ca 7,5 miljarder kronor. Detta motsvarar 13 procent av de totala italienska socialutgifterna.

Inom de två huvudorganisationerna, Lega och Confcooperative fanns 1993 tillsammans 1.900 "socialkooperativa" företag. Det är en ökning sedan 1985 med 1.200 företag. Två tredjedelar av dem har startats av personer med anknytning till den katolska sfären och är grupperade i Federsolidarità (Confcooperative).

Vid sidan om huvudorganisationerna finns det ett antal fristående sociala kooperativ. Det största av dessa är det välkända San Patrignano.

De sociala kooperativen finns inom följande områden.  
(siffror från 1992)

	I procent
Handikappade	30
Åldringar	23
Ungdom	20
Psykiskt sjuka	8
Drogmissbrukare	8
Övriga	11

I gruppen "övriga" finns bland annat kooperativt för "socialt utslagna", aids-sjuka, invandrare och f.d. fängelseinterner.

De sociala kooperativen har mycket stor verksamhet när det gäller

hemtjänst (särskilt äldre och handikappade), dagcenter (alla grupper) och behandlingshem (äldre, olika vuxengrupper och drogmissbrukare).

Konkurrerande privata företag förekommer i mindre grad på dessa områden. Lönsamheten är för låg. De privata företagen intresserar sig framför allt för åldringsvården, där det finns inkomststarka grupper.

Man har jämfört kostnaderna mellan "sociala kooperativ" och den offentliga sektorn för likartad utbildningsverksamhet. Det visar sig att kooperativens dagskostnader är 50 procent lägre. Dessutom är kooperativens tjänster mera tillgängliga för brukarna räknat i antal arbetsdagar.

I socialkooperativen finns en blandad medlemsskara. En undersökning baserad på tio kooperativ med 800 medarbetare visar att 40 procent är "klienter", 58 procent "normal" arbetskraft och 2 procent frivillig-arbetare.

De kooperativa företag som har till uppgift att skapa arbetstillfällen - "arbetsmarknadsföretagen" - består till ungefär 30 procent av svårplacerade grupper.

De italienska sociala kooperativen kan uppvisa relativt lyckade resultat. Många av dem som haft arbete och fått utbildning i "arbetsmarknadsföretagen" kan återföras till den normala arbetsmarknaden. Detta gäller dock inte psykiskt sjuka och drogmissbrukare.

I en studie som är gjord på uppdrag av de italienska socialkooperativen framhålls ett antal drag som anses vara viktiga för att socialkooperativen ska nå framgång.

- Det måste finnas en relativt stor andel normal arbetskraft så att inte kooperativet blir betraktat som ett andra klassens företag.
- Genom att i ett och samma kooperativ ha klienter med olika problem förhindras alltför stora särkrav.
- Den ekonomiska målsättningen är viktig därför att den bidrar till en ökad självständighet.

Finansiering, kvalitetssäkring och marknadsföring anses vara de största problemen i socialkooperativ.

Finansiering handlar både om att de ekonomiska resurser man får från det offentliga och den finansiering man får via banker och EG-fonder.

Kvalitet handlar om personalens utbildningsnivå.

Marknadsföring handlar om att kommuner och sjukvårdsdistrikt ska inse att den sociala kooperationen behövs.

### **6.3. Den italienska lagen om sociala solidaritetskooperativ**

Den vanliga kooperativa lagstiftningen passade inte så bra för de nya sociala kooperativ som växte fram på 80-talet. Det behövdes en ny lag och Gino Mattarelli, en kristdemokratisk deputerad, motionerade i det italienska parlamentet. Tio år senare blev det en lag om "sociala solidaritetskooperativen." (Cooperative di Solidarietà Sociale). Många "socialkooperativ" har registrerat sig enligt den nya lagen.

I enlighet med lagen har de "sociala solidaritetskooperativen" två mål. Dels ska de svara för social omsorg och utbildning av de sämst ställda grupperna, dels ska de skapa arbetsplatser åt dem.

Solidaritetskooperativen har tre slags medlemmar; målgruppen, frivilligarbetarna och de personer som arbetar permanent i kooperativet. Den första gruppen måste utgöra minst 30 procent av medlemmarna och den andra får utgöra högst hälften.

Lagen fastställer att solidaritetskooperativen ska verka i samhällets intresse. Denna klara markering innebär att det offentliga kan lägga ut uppdrag på den här typen av kooperativ utan upphandling. Det innebär också att man inte betalar sociala avgifter för de personer som solidariteten riktar sig till.

#### **6.3.1. Consorzio Gino Mattarelli**

Som nämnts ovan är konsortiebildningen mycket vanlig i Italien. Det största konsortiet inom den sociala kooperationen har tagit sitt namn efter den parlamentsledamot som tog initiativet till den nya lagen.

Consorzio Gino Mattarelli, CGM, är ett konsortium bestående av 27 underkonsortier och närmare 400 sociala kooperativ. Genom samarbetet

kan medlemsföretagen minska sina kostnader, öka sin marknad och höja sin kompetens. De gemensamma uppgifterna handlar först och främst om service till medlemsföretagen, utbildning och forskning.

Konsortiet gör det möjligt att ta stora uppdrag och konkurrera med privata företag. CGM finns över hela landet med en tyngdpunkt i norra Italien. I konsortiet finns kooperativ både från Lega och Federsolidarità.

1994 kommer konsortieföretagen att ha en omsättning på 1,5 miljarder kronor.

### **6.3.2. Kooperativen San Vitale och Centozero**

Kooperativet San Vitale sköter parkeringsplatsen utanför stationsbyggnaden i Ravenna där man också hyr ut och reparerar cyklar. Kooperativets syfte är att skapa arbetsplatser för handikappade ungdomar. Antalet medlemmar är 300. Förutom ungdomarna själva finns också vårdare, arbetsledare och föräldrar med. Kooperativet håller på med flera andra verksamheter bland annat ekologisk odling av grönsaker och frukt, konservering och syltning samt tröjstickning.

Behoven fanns, föräldrar engagerade sig, den kooperativa traditionen var levande. Det var naturligt att bilda ett kooperativ för att skapa jobb till de handikappade ungdomarna.

Kommun och sjukvårdsdistrikt var beredda att finansiera.

Samma engagemang fanns när ungdomskooperativet Centozero i Faenza bildades. En barnstuga skulle läggas ned. Föräldrarna protesterade samtidigt som arbetslösa ungdomar ville ha ett arbete.

Det kooperativet har nu över 100 medlemmar som arbetar med daghem, ungdomsverksamhet, fosterhem och hemtjänst för äldre.

### **6.4 Medarbetarägda företag inom övriga sektorer**

De medarbetarägda företag som är verksamma inom renhållningsbranschen har ökat starkt under de senaste tjugo åren. Enbart de 100 företag som finns inom Lega har närmare 4 miljarder kronor i omsättning och 19.000 anställda. Från början var de enkla städföretag, men

har sedan åtagit sig alltmera kvalificerade renhållningsuppgifter. De utnyttjar senaste teknologi. De har också diversifierat till närliggande branscher och svarar till exempel för underhåll av byggnader och anläggningar.

Diversifieringen och höjningen av kompetensnivån har varit en reaktion på den allt hårdare konkurrensen när det gäller vanlig städning.

De medarbetarägda företagen inom renhållningsbranschen hör till största i sin bransch.

I varje provinshuvudstad i Emilien finns ett stort medarbetarägt företag inom renhållningsbranschen med flera hundra anställda. Utanför Emilien finns också denna typ av kooperativ men de är vanligen mycket mindre.

Manutencoop i Bologna är ett sådant exempel. Det har städning, renhållning, sophämtning, byggnadsreparationer och service på energianläggningar på programmet. Manutencoop har 1.500 medarbetare men enbart 300 är medlemmar.

Manutencoop är ett exempel på samspelet mellan politiker och kooperativ företagsamhet. Politikerna stödde medvetet företaget under en övergångsfas och i dag svarar Manutencoop för sophämtning i ett 70-tal kommuner med 500.000 invånare och gatustädning i ett 30-tal kommuner med 200.000 invånare. Inom alla områden är offentliga inrättningar de stora kunderna. Störst är sjukvårdsdistrikten.

Det finns många andra exempel på stora företag inom denna sektor. I Modena har man dessutom slagit samman flera tjänstekooperativ och fått en säregen blandning av renhållningsarbetare, miljövårdsexperter och tandläkare.

Men italiensk tjänstekooperation består mest av små företag. De finns i varierande sektorer. Det finns till och med minst ett medarbetarägt företag som svarar för postservice.

Flera företag har anknytning till transportbranschen. Bland annat har de tagit över uppgifter från det statliga järnvägsbolaget till exempel resgodis, städning och transporter. Det finns också medarbetarägda företag som svarar för reparationer och underhåll av järnvägsmateriel.

## 6.5. Kultursektorn

I Italien finns ett antal medarbetarägda företag inom kulturområdet i vid mening. Genom en nyligen antagen lag (4/93) kommer de att bli ännu fler. I lagen sägs nämligen att tjänster med anknytning till muséer, bibliotek och arkiv ska läggas ut på offentlig upphandling. I första hand tänker man på garderob, bevakning, servering och butiker men även administration och restaurering av museiföremål kan privatiseras.

De båda kooperativa huvudorganisationerna har tagit lagen som utgångspunkt för att låta starta nya medarbetarägda företag eller för att låta redan existerande gå in i kultursektorn.

## 7. Spanien

### 7.1. Allmänt

Under Francotiden svarade familjen och den katolska kyrkan för en stor del av den sociala omsorgen. Kyrkan var också ryggraden inom hälsovård och undervisning.

Som en följd av industrialiseringen på 60-talet började kraven växa på att det offentliga skulle engagera sig mer aktivt och Spanien gå åt samma håll som övriga västeuropeiska länder.

Efter Francos död blev målet för den spanska regeringen att bygga upp en modern välfärdsstat baserad på en större roll för det offentliga.

Samtidigt decentraliserades ansvaret för välfärdssektorn till regionerna. Motivet fanns både i de regionala särintressena och i en strävan att kunna utföra tjänsterna så effektivt som möjligt.

Men eftersom behoven var enorma hade det offentliga inga möjligheter att själv arrangera välfärdstjänsterna. Man fick fortfarande förlita sig på kyrkan samtidigt som man överlämnade ansvaret på de nya medborgarorganisationer som växte fram.

I lagstiftningen bekräftades en positiv syn på Kooperation och organisationer utan vinstmål.

Den regionala mångfalden i Spanien har emellertid lett till att ut-

vecklingen mellan regionerna skiljer sig åt. Dessa skillnader tar sig också uttryck i varierande möjligheter att inhämta information. Därför är det först och främst utvecklingen i Katalonien som speglas i detta avsnitt. Men jag har även kunnat få fram en del uppgifter från Spanien i övrigt.

## 7.2. Lärarkooperativen

De spanska medarbetarägda lärarkooperativen är unika i Europa.

Totalt finns i Spanien finns drygt 700 kooperativa skolor.

Det övervägande antalet kooperativa skolor ingår som en del av det avgiftsfria obligatoriska skolsystemet vilket också inkluderar förskolor (3-6 år) och yrkesskolor.

Berörda skolor är huvudsakligen organiserade som arbetskooperativ men också föräldrakooperativ och "blandkooperativ" förekommer. I de senare är inte bara föräldrar och lärare medlemmar utan ibland även företag och institutioner. Blandkooperativen är först och främst ett baskiskt fenomen.

De första kooperativa skolorna grundades under slutet av Franco-tiden när frihetsgraden i det spanska samhället ökade. Skolorna var en reaktion på regimen undertryckande av de regionala språken och på de existerande skolornas föråldrade pedagogik.

För att utbilda sina barn i det egna språket och skapa nya pedagogiska former startade föräldrar skolkooperativ.

Så småningom tog lärarkooperativen över hand. Deras ursprung kan härledas till arbetslösa lärare eller lärare som hotades av arbetslöshet när privata skolor skulle läggas ner. Det var i undantagsfall som statliga skolor blev kooperativa.

Men de kooperativa skolorna fyllde även andra behov än att skapa och bibehålla arbetsplatser till lärarna.

Många skolor startades i nybyggda stadsdelar där det tidigare inte fanns någon skola och där arbetarnas andel i befolkningen var hög.

De kooperativa skolorna har också som mål att vara ett pedagogiskt alternativ som ska fostra barnen till kritiska och demokratiska medborgare.

I konkurrensen med andra skolor framhåller de kooperativa skolorna att inflytandet från föräldrar och medarbetare innebär en högre kvalitet i undervisningen. Man anser att det ligger i Kooperationens natur att satsa på en pedagogisk modell som tar hänsyn till barnens olika förutsättningar.

Inflytandet anses också leda till en optimal fördelning av resurser och ett kvalitativt bättre utbud av undervisning.

I lagstiftningen om det obligatoriska skolväsendet har den kooperativa formen en fördel framför andra privata skolor.

Om förutsättningarna i övrigt är lika, säger lagtexten, ska kooperativa skolor ha förtur om de arbetar med nya pedagogiska metoder eller i områden med ekonomiskt svaga grupper.<sup>2)</sup>

Ersättningar för löner, drifts- och kapitalkostnader bestäms i ett avtal mellan kooperativet och staten. Lärarlönerna betalas emellertid direkt av ministeriet. Det är konfliktfyllt, eftersom det innebär att kooperativet får mindre möjlighet till en egen och mera flexibel lönesättning.

Det stora ekonomiska problemet består i att kooperativet själv måste finansiera investeringarna i skolbyggnader. Av staten får man enbart ersättning för kapitalkostnaderna på årlig bas. Det betyder att man måste ta upp krediter för att klara finansieringen.

### **7.3. Medarbetarägandet inom hälsovården**

Genom den nya hälsovårdslag som kom 1986 bekräftades det offentliga huvudansvar för hälsovården både vad avser finansiering och organisation.

Den privata sektorn svarar emellertid för en ökande andel av hälsovårdstjänsterna. Inom denna sektor finns fyra slags kooperativa former varav två medarbetarägda.

- Läkare som sammanslutit sig i medarbetarägda företag.
- Blandkooperativ i vilka både patienter och läkare ingår.
- Ömsesidiga försäkringskassor som är inriktade på ersättningar för läkarvård.
- Konsumentkooperativ hälsovård.

I Barcelona finns ett stort hälsovårdskonglomerat i vilket alla fyra formerna ingår.

Ursprunget finns i en läkarförsäkring som startades 1976 av en läkare vid namn Espriu. Strax efteråt bildades ett läkarkooperativ (Autogestió Sanitaria) som genom försäkringsbolaget kunde utvidga patientunderlaget. I detta kooperativ finns i dag 4.000 läkare.

Försäkringsbolaget växte och blev grunden för det enligt egen uppgift första konsumentkooperativa sjukhuset i världen (SCIAS).

Nyligen har man i Barcelona också startat ett blandkooperativ med läkare och patienter som medlemmar.

Den katalanska modellen spreds över hela Spanien och ett nationellt försäkringsbolag startades. Till detta bolag har knutits ett läkarkooperativ vid namn Lavinia som har 20.000 medlemmar.

Utanför Katalonien är de flesta medarbetarägda företagen inom hälsovårdsområdet relativt små. De engagerar sig främst inom områden som inte omfattas av den allmänna hälsovården såsom tandsjukdomar och familjeplanering.

Den mest betydelsefulla gruppen av sådana kooperativ finns i Madrid där tre medarbetarägda företag med tillsammans 160 medarbetare sammanslutit sig i en gemensam förening, CES.

Skälet till att den katalanska hälsovårdskooperationen har nått framgång är bristerna i den offentliga sjukvården. De mera välbeställda har haft råd att försäkra sig och skaffa en egen privat sjukvård vid sidan om det offentliga systemet. Försäkringstagarna/patienterna har således betalt två gånger för sin sjukvård.

#### 7.4. ONCE - de blindas förening

Once - de blindas förening i Spanien - är ett klassiskt exempel på en förening som i praktiken förvandlats till ett professionellt medarbetarägt företag.

Över 10.000 av de drygt 40.000 medlemmarna säljer lotter, vilket är Onces viktigaste finansieringskälla. Överskottet från lotterierna använder Once till investeringar i egna företag, handikappanpassade arbetsplatser, utbildning och forskning.

De egna företagen ger sysselsättning åt 6.000 personer varav hälften synskadade. Arbetsvillkoren regleras genom ett kollektivavtal mellan Once och de fackliga organisationerna.

Medlemmarna väljer ett eget parlament i vilket kandidaterna representerar de vanliga partierna.

#### 7.5. Medarbetarägda företag inom hemhjälpsektorn

Någon spansk studie över Kooperationen inom social omsorg finns inte. Däremot gjorde man 1993 en kartläggning av hemhjälpskooperativen i Madrid, Katalonien, Baskien och Valencia. De uppgick 1992 till 24 stycken. Totalt hade de 2.876 medarbetare varav 880 var medlemmar. Det visar tydligt att antalet medlemmar är i minoritet.

90 procent av medarbetarna är kvinnor.

Det största hemhjälpskooperativet finns enligt uppgift i Bilbao och består av 400 kvinnor.

Ett annat exempel på ett sådant kooperativ är Sercoval i Valencia. Dess ursprung är i städbranschen. När kommunen inte längre själv ville organisera hemhjälp överlät man denna till Sercoval.

Därefter har Sercoval gett sig in på nya områden inom den sociala omsorgssektorn. I detta företag är 40 av medarbetarna ägare, medan närmare 90 står utanför. Det stora flertalet är kvinnor. För att bli medlem måste man ha arbetat i kooperativet i tre år. Medlemsinsatsen är ca 50.000 kronor.<sup>6)</sup>

## 7.6. Samverkan offentligt-privat i Katalonien

Katalonien är den spanska region som har högsta ekonomiska och sociala levnadsstandarden i Spanien.

Samverkan mellan det offentliga och privata i fråga om social omsorg är väl förankrad i samhället. Lagen lägger huvudansvaret på kommunerna, provinsen och den katalanska regeringen. (lag 26/1985)

Det offentliga kan emellertid överlåta uppgiften till privata vårdgivare. Organisationer som drivs i icke-vinstsyfte ska gynnas enligt lagen (artikel 3 b). Avtal ska huvudsakligen tecknas med sådana organisationer som är de enda som kan motta icke återbetalningsskyldiga subventioner (artikel 19 och 21)

Det är inte tal om någon upphandling i vanlig mening, utan organisationen ansöker om medel varje år för att driva verksamheten. Bidragsgraden varierar. Den var år 1990 i genomsnitt 66 procent av kostnaderna inom handikappvården, 75 procent inom ungdomsvården och 23 procent inom äldreården.

Den privata finansieringen sker genom försäljning och avgifter.

Hur samarbetet mellan det offentligt och privata ska ske fastställs i den regionala planen för den sociala omsorgen.

När en verksamhet inom det sociala området överläts till det privata ställs det enligt lagen krav på att denna ska drivas efter demokratiska principer (artikel 12).

I praktiken innebär kraven att

- verksamheten ska drivas ideellt dvs utan vinstsyfte,
- de vinster som uppstår i verksamheten ska användas till en förbättring av denna,
- lönerna till personalen ska vara begränsade,
- inga styrelsearvoden får utgå.

De medarbetarägda företagen anses i allmänhet uppfylla kraven och har således möjlighet att vara verksamma inom den sociala omsorgssektorn.

Resultatet av den katalanska "privatiseringen" har blivit att över hälften av de inrättningar som finns inom social omsorg för äldre, handikappade, barn och ungdom samt socialt utslagna drivs inom den sociala ekonomin. Nästan hela handikappsektorn och ungefär hälften av alla platser inom den öppna åldringsvården arrangeras av föreningar och av kooperativ.

Det finns inga studier men allmänt antar man att den sociala ekonomin utför tjänsterna billigare. Det förklaras av två skäl. För det första har de privata organisationerna egna inkomster vid sidan om de offentliga, för det andra förlitar de sig på ett visst mått av frivilligt arbete.

### **7.6.2. De medarbetarägda företagen i Katalonien**

I Katalonien finns det uppskattningsvis 2.500 arbetskooperativa företag (4.500 är registrerade) som bedriver verksamhet.

De flesta av de större kooperativen finns i en gemensam katalansk organisation (FCTAC), vilken omfattar 500 företag med totalt 12 000 medlemmar.

Enligt en katalansk studie från 1993 finns i denna sektor 116 kooperativa företag, de allra flesta medarbetarägda. uppskattningsvis sysselsätter de 3.000 medarbetare varav drygt hälften är medlemmar. Det finns alltså ett antal företag där inte ens en gång hälften av medarbetarna är medlemmar.

Deras omsättning kan för år 1992 uppskattas till mellan 100 och 200 miljoner kronor. I genomsnitt är statsbidraget cirka 50 procent. Resterande finansiering får sökas på annat håll: avgifter från klientgrupperna, försäljning av tjänster samt bidrag från fristående källor.

De första arbetskooperativa företagen skapades på 60- och 70-talet inom handikappvården.

Det började med att föräldrar till handikappade barn engagerade sig för att den institutionella vården skulle avvecklas. De fick så småningom gehör och 1973 kunde föräldraföreningen öppna den första skyddade verkstaden i egen regi. Den liksom flertalet av det 80-tal skyddade verkstäder som nu finns i Katalonien drivs i kooperativ form. Verkstäderna har slutit sig samman i ett kooperativ som svarar för service och

rådgivning.

Ett visst utvecklingsmönster tecknade sig alltså. Det börjar med att föreningarna engagerar sig. På 50-talet var det de religiösa organisationerna. Sedan blev grannskapsorganisationer, föräldraföreningar och andra anhängarföreningar aktiva.

Efter hand omvandlas föreningarna till kooperativ, eftersom det är bättre att hantera personal och ekonomi i den kooperativa formen. Också skattelagstiftningen gynnar den kooperativa formen. Den innebär nästan full skattefrihet för kooperativa företag som sysselsätter minst hälften handikappade.

Föreningarna kan emellertid fortsätta att spela en roll för opinionsbildning, rekrytering av medlemmar och information.

På 70-talet bildades också de första medarbetarägda företagen inom hälsovården. På 80-talet kom äldreomsorg och socialt utslagna i fokus.

År 1992 hade 102 undersökta kooperativ följande huvudverksamhet:

Handikappade	25
Social omsorg (inklusive äldreomsorg)	23
Barnomsorg	16
Hälsovård	10
Socialt utslagna	9
Arbetslösa	6
Yrkesutbildning	6
Övriga	7

Vid sidan av huvudverksamheten kan kooperativet också vara aktivt inom andra områden.

Inom gruppen "övriga" finns kooperativ för fängelseinterner, ensamstående kvinnor, missbrukare, rehabilitering av alkoholskadade och zigenare.

De medarbetarägda företagen är ett storstadsfenomen och har en stark koncentration till Barcelona med förorter. Där finns över hälften av de sociala kooperativen.

I studien har man också försökt att kartlägga ursprunget till de sociala kooperativen. Behoven har funnits inom alla områden. Hälften av dem bildades genom att yrkeskunnig personal ville genomföra sina idéer om social omsorg i praktiken. Sedan presenterade de projektet till myndigheterna för att få bidrag.

I en femtedel av fallen skedde grundandet av det kooperativa företaget genom en ombildning av existerande organisationer inom den offentliga eller den privata sektorn. I en del fall var det föräldrar som tog initiativet.

Att man valde den kooperativa formen sägs i drygt 43 procent av fallen vara ideologiska. Men viktiga förklaringsfaktorer är också de skatteförmåner och de bidrag som Kooperationen erhåller från det offentliga. I 15 procent av fallen har rådgivare och konsulter påverkat initiativtagarna att välja den kooperativa formen.

Det är inget krav på att medarbetarna ska vara medlemmar i det kooperativa företaget. Det visar sig att enbart 57 procent i genomsnitt var medlemmar.

En majoritet (55 procent) av medlemmarna är kvinnor. Bland icke-medlemmar är antalet kvinnor ännu större (68 procent).

Medlemmarna är till större delen mellan 20 och 40 år.

De flesta av kooperativen är anslutna till FCTAC. Flera av dem deltar också i olika konsortier och grupper.

1991 skapade man i den kooperativa katalanska lagen ett särskilt utrymme för sociala kooperativ som engagerat sig i människor med handikapp (artikel 106.2). Enligt denna artikel kan kooperativets medlemmar vara vårdgruppen, deras anhöriga och/eller personal. Därför kallas de "blandkooperativ" (Cooperativas Mixtas de Integración Social).

Liksom fallet var i Italien, bekräftade den katalanska lagen, som kom år 1991 en utveckling, som pågått under tjugo år.

Oftast består dessa kooperativ bara av anhöriga och personal. Det anses vara svårt att göra instabila vårdgrupper till medlemmar. Men även den begränsade blandningen kan ge upphov till problem. Föräldrar och medarbetare kan ha olika syn på verksamheten.

Ett av de största problemen är att finna engagerad personal som kan arbeta med svåra vårdgrupper för en ersättning som ligger under marknadslönen.

Ett annat stort problem är relationerna till det offentliga. Projekten och bidragen är enbart ettåriga. Det skapar ingen stabil grund. Dessutom är myndigheterna dåliga betalare vilket skapar likviditetsproblem för kooperativen.

### **7.7. Övriga medarbetarägda företag**

Det finns ett fåtal andra arbetskooperativ med anknytning till den offentliga sektorn.

Bland annat är kollektivtrafiken i Sabadell, en stad av Malmös storlek en bit utanför Barcelona, i arbetskooperativ ägo. Kommunen som var vänligt inställd till arbetskooperationen gav de anställda koncession på verksamheten när denna skulle privatiseras.

Till denna grupp kan också räknas ett antal städkooperativ som har uppdrag för det offentliga. Men inom detta område upplevs konkurrensen som stenhård och de medarbetarägda företagen har anpassat sig till marknaden genom att i stor utsträckning använda sig av tillfällig personal.



## Kooperationen i skolan - genomgång av läromedel och fallstudier på nio gymnasieskolor

*Björn Carlsson*

*Christer Wallentin*

*Rickard Wallentin*

Kooperativa institutet

### **Förord**

I slutet av 1994 tillsattes den kooperativa företagsutredningen av civilminister Marita Ulvskog. Kooperativa institutet fick utredningens uppdrag att göra en undersökning om Kooperationen i skolan.

Uppläggningsen av undersökningen och resultatet presenteras i den här rapporten. Granskningen av läromedel har utförts av Björn Carlsson.

Rickard Wallentin har gjort intervjuer på nio gymnasieskolor. Ett varmt tack riktas till alla lärare och elever för att de ville medverka i undersökningen. De har lämnat mycket värdefull information.

Jag har planerat undersökningen tillsammans med Björn och Rickard och följt deras arbete. Jag har sammanställt den här rapporten, men jag vill betona att det är Björn och Rickard som har skrivit det mesta av texten.

Vid ett planeringsmöte i augusti deltog agronomie doktor Maria Fregidou-Malama från Sveriges Lantbruksuniversitet och Per-Olof Jönsson, Kooperativa institutets VD.

Stockholm i november 1995

*Christer Wallentin*

## Innehåll

<b>Uppläggning av undersökningen</b>	<b>91</b>
<b>Läromedelsgranskning</b>	<b>93</b>
Företagsekonomi	93
Andra ekonomiska ämnen	94
Samhällskunskap	96
Historia	98
Sammanfattning	98
<b>Fallstudier på gymnasieskolor</b>	<b>99</b>
De stora dragen	100
Exempel på svar från lärarna	104
Exempel på svar från eleverna	109
Förslag och önskemål	112
<b>Förteckning över läromedel - bilaga 1</b>	<b>116</b>
<b>Förteckning över intervjufrågor - bilaga 2</b>	<b>119</b>

## Uppläggnig av undersökningen

Syftet med undersökningen var att få underlag för att diskutera frågan vilken roll som Kooperationen spelar i undervisningen och hur en utveckling ska kunna ske.

Undersökningen omfattar Kooperation i vid mening, inte bara företagsformen ekonomisk förening.

Arbetet har bestått av två delar, nämligen granskning av läromedel (1) och fallstudier på gymnasieskolor (2). Det har huvudsakligen skett under augusti och september 1995.

### *Del 1*

Tyngdpunkten i denna del låg på genomgång av läromedel för att ta reda på hur Kooperationen behandlas. Granskningen gäller först och främst företagsekonomi och andra ekonomiska ämnen i gymnasieskolan. Dessutom har vi undersökt läromedel i samhällskunskap och historia för årskurs 7-9 i grundskolan och gymnasieskolan. Följande punkter har studerats:

- I vilka sammanhang behandlas Kooperationen?
- Vilket utrymme ges åt Kooperationen i förhållande till andra företeelser?
- Hur beskrivs Kooperationen? Anges några särdrag?

Vi valde ut läromedel i de olika kategorierna efter vad vi visste om deras marknadsandel. Vi ville i första hand granska läromedel som används av många lärare och elever. Förslagen gav oss friexemplar av läromedlen i de flesta fall. En fullständig förteckning över samtliga granskade böcker finns i slutet av rapporten.

Vi vill stryka under att vi inte har gått igenom samtliga aktuella läromedel eftersom tiden för arbetet var begränsad. Vi är emellertid ganska säkra på att resultatet inte hade blivit annorlunda. Det mönster som framträdde redan efter genomgången av några böcker, förstärktes efter hand och det är inte troligt att granskning

av ytterligare böcker hade ändrat något i det.

## *Del 2*

Vi har gjort fallstudier på nio gymnasieskolor för att komma åt hur Kooperationen i praktiken behandlas i undervisningen. Skolorna ligger i olika typer av kommuner och i olika delar av landet.

Vi planerade från början att besöka tio skolor. Rektorer på dessa skolor kontaktades per brev och telefon. Åtta av tio skolor ställde upp utan vidare och rektorerna var mycket tillmötesgående. Skolledarna på de andra två skolorna hade svårt att ordna besöket; en av dessa skolor ersattes med en annan på samma ort.

På varje skola intervjuades två lärare i ekonomiska ämnen samt en grupp elever. Lärarna intervjuades antingen tillsammans eller var och en för sig. Elevgrupperna bestod vanligen av 4-6 ungdomar i tredje årskursen på det samhällsvetenskapliga programets ekonomiska gren eller handels- och administrationsprogrammet.

Vi gör inte anspråk på att presentera en generell bild efter våra gymnasiebesök. Materialet är för litet och det är flera faktorer som har spelat in på urvalet av skolor och intervjupersoner, som vi inte har full kontroll över. Vi utesluter inte att det kan finnas en felvisning i svaren. Det är troligt att den i så fall går i positiv riktning; några av lärarna och eleverna kan ha gett en mer positiv bild av sin syn på Kooperationen och på hur stort utrymme som Kooperationen får i undervisningen.

Samtidigt konstaterar vi att resultatbilden är stabil. Det är en påfallande enhetlig bild som ges från den ena gymnasieskolan till den andra. Därför tror vi att det är värt att ta resultatet på allvar. Vi tror att resultatet knappast hade ändrats särskilt mycket med två eller tre gånger så många intervjuer.

## Läromedelsgranskning

En fullständig förteckning över samtliga granskade böcker finns som *bilaga 1* i slutet av rapporten.

## Företagsekonomi

Vi har granskat nio böcker i tre "läromedelspaket". Kooperationen behandlas framför allt när ekonomisk förening tas upp vid genomgång av de olika juridiska företagsformerna och vid beskrivning av de olika ägarformerna.

I alla böcker skriver man om de stora blocken i dagligvaruhandeln inklusive konsumentkooperationen, men mycket kortfattat. Blocken får sammanlagt högst en halv sida. Kooperationens förhandlingsorganisation (KFO) nämns i *Nya Ekonomen*, som är ensam om att behandla arbetsgivarorganisationerna.

*Nya Ekonomen* och *Mega* ägnar en sida var åt privat, offentligt respektive kooperativt ägande. De tre slagen av ägande får ungefär lika stort utrymme och exempel ges på företag från de tre sfärerna. *E 2000* tar inte upp saken på detta sätt utan beskriver i stället på en sida skillnaden mellan offentlig verksamhet och privat sektor.

Genomgången av företagsformerna är oftast saklig och informativ. Företagsformen ekonomisk förening får ungefär lika stort utrymme som de andra företagsformerna i faktaböckernas avsnitt, som vanligen är på 3-5 sidor. Beskrivningarna är emellertid inte heltäckande och inte heller utan fel. Det är till exempel bara författarna till *Mega* som har uppmärksammat 1993 års lagändring om hur många personer som minst måste vara medlemmar i en ekonomisk förening.

I andra sammanhang står det sällan något om ekonomiska föreningar. Desto mer skriver man om de andra företagsformerna. Ett exempel finns i kapitlet "Vid årets början" i *Mega*. Författarna

beskriver hur vinsten beskattas i företag och hur det egna kapitalet ska bokföras. De ägnar 8 sidor åt att utförligt skildra hur det går till i aktiebolag, enskild firma och handelsbolag. Däremot behandlas inte ekonomisk förening med ett enda ord. I avsnittet om aktiebolag beskrivs dessutom hur bolagsstämman utser styrelse med mera.

*E 2000* tar upp stora aktiebolags organisation på 1,5 sida, men inte organisationen i ekonomiska föreningar. I kapitlet "Mer om bokslut" utgår texten från förhållandena i en enskild firma. Sedan skildras på 2,5 sidor under rubriken "Bokslut i andra företagsformer" endast handelsbolag och aktiebolag.

Detta är bara några exempel på hur Kooperationen inte tas med i sammanhang när man behandlar saker som faktiskt inte är likadana i de olika företagsformerna.

Den helt dominerande utgångspunkten i uppgifter och exempel är någon som säljer varor eller tjänster i ett privat företag, vanligen en enskild firma eller ett aktiebolag. Det speciella med kooperativt företagande ges knappt något utrymme i någon av böckerna. Att anställda, leverantörer eller kunder kan vara desamma som ägarna i en ekonomisk förening framhålls till exempel inte eller att ett kooperativt företag är ett sätt att lösa gemensamma behov.

Sammanfattningsvis kan man säga att Kooperationen och företagsformen ekonomisk förening bara tas upp i de avsnitt som behandlar val av företagsform och olika slag av ägande. Uppgifter och exempel hämtas mycket sällan från Kooperationen. Den ekonomiska föreningen nämns ofta inte ens när skillnader mellan de olika företagsformerna behandlas.

## **Andra ekonomiska ämnen**

Vi har gått igenom tretton böcker från olika ekonomiska ämnen och kurser på handels- och administrationsprogrammet och det samhällsvetenskapliga programmets ekonomiska gren.

*Remax* används i ämnet Redovisning och beskattning. Där går samma tendens igen som i granskningen av böckerna i företagsekonomi. I detta mer specialiserade ämne behövs ingen allmän presentation av de olika företagsformerna. Det har fått konsekvensen att *ingenting* skrivs om ekonomiska föreningar, trots att reglerna för redovisning och beskattning i viss mån skiljer sig åt mellan företagsformerna. Författarna ägnar däremot flera kapitel åt de andra företagsformernas speciella förhållanden.

*Fimax* är avsedd för kursen Finansiering och kalkylering. I kapitlet om finansiering behandlas framför allt aktiebolag. Enskild firma och handelsbolag skildras i ett stycke, medan ekonomisk förening inte alls tas upp.

I kursen Småföretagande ska ingå en beskrivning av de olika företagsformerna. *Småföretagarboken* ägnar fyra sidor åt detta. Var och en av företagsformerna enskild firma, handelsbolag och aktiebolag beskrivs på tre till fem gånger så stort utrymme som ekonomisk förening. Texten om ekonomisk förening är knapphändig och det är flera viktiga drag som saknas. Det står felaktigt att ekonomiska föreningar ska ha minst fem medlemmar. Författaren skriver svävande att en ekonomisk förening "kan registreras hos PRV och blir då en ekonomisk förening". På annan plats behandlas styrelsen i aktiebolag, utan att det står ett ord om att en ekonomisk förening också har styrelse.

I boken *Småföretagande* beskrivs ekonomisk förening på en halv sida i ett avsnitt om företagsformer på 9 sidor. Aktiebolag skildras på 5,5 sidor, enskild firma på en halv sida och handels- och kommanditbolag på 1,5 sida. Halvsidan om ekonomiska föreningar är dock korrekt och informativ.

I böcker för kursen Affärsjuridik skildras de olika företagsformerna ungefär som i företagsekonomiböckerna. En skillnad är att även ideella föreningar och stiftelser tas upp. Boken *Affärsjuridik* använder 10 sidor till faktaavsnittet, varav en sida ägnas åt ekonomisk förening. Denna sida ger bra information, men de andra företagsformerna behandlas mer; aktiebolag behandlas till exempel på 3,5 sidor. I *Juridiska problem* får motsvarande avsnitt

12 sidor och ekonomiska föreningar beskrivs på drygt en halv sida. Här beskrivs aktiebolag på 5 sidor, men enskild firma bara i ett stycke. Felaktigt anges att fem personer krävs för att starta en ekonomisk förening.

Handels- och administrationsprogrammet innehåller bland annat kurserna Bransch- och produktkunskap, Försäljning och service, Inköp och varuhantering samt Praktisk marknadsföring. Liber-Hermods ger ut böcker med motsvarande namn. I dessa behandlas de olika företagsformerna knappast alls. Det finns emellertid en ordlista som är gemensam för böckerna, där ordet företagsform finns med. Enskild firma, handelsbolag och aktiebolag nämns i ordlistan som exempel på företagsformer, men ekonomisk förening nämns inte. Man kan slå på ordet "kooperation" i ordlistan och få en koncis definition. Vid förklaringen av ordet "partihandel" ges som exempel bland annat kooperativ partihandel.

Kursen Marknadsföring finns på samhällsprogrammet. *Den nya marknadsföringen* ger en lika styvmoderlig behandling av Kooperation och ekonomisk förening som de ovannämnda böckerna. Kooperativa företag används sällan i exempel och uppgifter i dessa böcker.

Sammanfattningen ovan under rubriken "Företagsekonomi" gäller också för dessa ekonomiska ämnen. Kooperationen behandlas oftast inte, utom i avsnitten om de olika företagsformerna.

## Samhällskunskap

Vi har gått igenom två böcker som är avsedda för årskurs 7-9 i grundskolan och tre böcker som riktar sig till gymnasieskolan.

Kooperationen behandlas när folkrörelser och intressorganisationer skildras. Omfånget varierar mycket mellan böckerna liksom sättet att skildra denna företeelse.

Utförligast är böckerna för årskurs 7-9. I läroboken *Sams-Samhälle för högstadiet* framställs ekonomiska föreningar som en av tre typer av föreningar; de andra är intresseföreningar och ideella föreningar. Dessa tre får var sin spalt på en hel sida. I *Sol 2000 Samhälle i dag* finns en skildring på 12 sidor av folkrörelser, där kooperationen får en hel sida. Konsument- och producentkooperationens olika grenar beskrivs samt kooperativa daghem.

Läromedel för gymnasieskolan är mer kortfattade. *Zigma* skiljer sig från de andra två läromedlen genom att det täcker både A, B och C-kursen. *Zigma* nämner konsumentkooperationen och KF i en tvåsidig faktaruta om intresseorganisationer i kapitlet "Demokrati och makt i Sverige". Lantbrukarnas riksförbund (LRF) beskrivs som böndernas "främsta språkrör". Kritik av intresseorganisationernas makt tas upp, men rollen som demokratisk fostrare nämns också. I *Replik* skildras föreningslivet positivt på en sida i ett kapitel om demokrati, men kooperationen nämns inte. I *Jorden runt på nittio timmar* omnämns bland annat lantbrukskooperationen i demokratikapitlet som ett eventuellt korporativt hot. Det finns med andra ord verkligen olika sätt att se på Sveriges folkrörelser och intresseorganisationer.

De olika företagsformerna beskrivs i *Zigma* på en halv sida där ekonomisk förening får mindre utrymme än de andra företagsformerna. I *Replik* ägnar författarna en sida åt de olika företagsformerna, och var och en av dem får lika stor plats. Böckerna för årskurs 7-9 tar inte upp dessa saker.

Alla de tre böckerna för gymnasieskolan redogör - i ett stycke eller på en halv sida - för de tre formerna av ägande, nämligen privat, kooperativt och offentligt.

Samtliga granskade böcker behandlar arbetsgivarorganisationer, men det är bara *Zigma* och *Sol 2000 Samhälle i dag* som nämner KFO som en av dem. *Zigma* är ensam om att skriva om dagligvaruhandelns block, inklusive konsumentkooperationen.

Sammanfattningsvis kan man säga att kooperationen som folkrörelse skildras relativt utförligt i böckerna för årskurs 7-9; i

synnerhet om man jämför med gymnasieskolans böcker, som knappt tar upp detta. I några av böckerna ses folkrörelserna som ett hot genom sin makt. Andra böcker tar upp folkrörelsernas betydelse för demokratin.

I gymnasieböckerna finns det däremot en del information om olika företagsformer och ägarformer. Man skriver om ekonomisk förening som företagsform och kooperativa företag.

## Historia

Vi har granskat tre läromedel för årskurs 7-9 i grundskolan och lika många för gymnasieskolan, sammanlagt sex böcker. När författarna skriver om Kooperation är det den svenska konsumentkooperationens uppkomst som behandlas. Detta skildras kortfattat i alla läromedlen utom i *Sams Historia för högstadiet*.

I *Levande historia* [för årskurs 7-9] får konsumentkooperationen en halv sida i kapitlet "Arbetarna organiserar sig" av totalt 3 sidor. I *Människans vägar* för gymnasieskolan har författarna anslagit en halv sida till konsumentkooperationen i ett kapitel om folkrörelser på 4 sidor.

*Människans historia* för gymnasieskolan tar upp konsumentkooperationen i ett stycke i ett kapitel om folkrörelser på 4 sidor. Här finns även en bild från ett danskt kooperativt mejeri.

## Sammanfattning

Slutsatsen av vår granskning är att Kooperationen behandlas mycket kortfattat och på ett ensidigt sätt i läromedlen.

Det är framför allt i följande två sammanhang som Kooperationen tas upp:

- När författarna skriver om de olika företagsformerna finns ekonomisk förening med, det vill säga den företagsform som

är skraddarsydd för kooperativ verksamhet. Men de anslår för det mesta mindre utrymme åt ekonomisk förening än åt de övriga företagsformerna.

- Kooperationen skildras ibland som den tredje ägarformen; de andra är privat ägande och offentligt ägande.

KF/Konsum nämns när detaljhandelsblocken beskrivs. Kooperationen som folkrörelse behandlas i läroböckerna i samhällskunskap och historia för grundskolan, men knappast alls i böckerna för gymnasieskolan.

Granskningen visar att Kooperationen nästan aldrig kommer med i uppgifter som eleverna ska arbeta med eller när författarna ska exemplifiera sin framställning, vilket är anmärkningsvärt.

Kooperativa institutet undersökte läromedel redan 1976. Fokus den gången låg på konsumentkooperationen och konsumentrollen. Därför går det inte att göra en direkt jämförelse, men likheterna är ändå uppenbara. Slutsatsen den gången var att böckerna helt saknade behandling av konsumentkooperationen eller att de behandlade konsumentkooperationen på ett otillfredsställande sätt. Vår granskning 20 år senare visar ungefär detsamma.

## Fallstudier på gymnasieskolor

Det här kapitlet är det mest omfattande i rapporten. Vi har disponerat framställningen på följande sätt för att underlätta läsningen:

Under rubriken *De stora dragen* sammanfattar vi resultatet av undersökningen. Sedan följer ett avsnitt med exempel på svar från lärarna och eleverna. Därefter kommer en sammanställning av förslag och önskemål. Samtliga frågor finns förtecknade i *bilaga 2* i slutet av rapporten.

## De stora dragen

Vi konstaterar till att börja med att det var stor skillnad på intervjuerna med lärare respektive elever. De flesta lärare gav ganska utförliga svar; många av dem var väl insatta i allt som rör Kooperationen. Dessa intervjuer var för det mesta lättsamma och stimulerande att göra.

Mötena med elever var trevliga, men det var betydligt svårare att få ut något av intervjuerna med dem. Eleverna hade över lag dimmiga begrepp om Kooperationen. Vårt huvudintryck var att undervisningen om denna företeelse hade gått tämligen spårlost förbi och utan att väcka något intresse hos ungdomarna.

Både intervjuerna med lärarna och intervjuerna med eleverna ger en entydig bild av att Kooperationen behandlas mycket litet i undervisningen. Först och främst kommer den upp när lärarna går igenom de olika företagsformerna; i detta moment verkar lärarna hålla sig ganska nära framställningen i läroboken. Konsumentkooperationen behandlas i samband med beskrivningen av distributionssystemet och de stora detaljhandelsblocken. I ämnet marknadsföringen kan lärarna ta upp enstaka företeelser, till exempel Blåvita varor och KF/Konsums miljösatning under namnet Änglamark. Det är ganska vanligt att lärarna låter eleverna gå ut i detaljhandeln och göra jämförelser av priser, service, sortiment med mera.

Ett och annat studiebesök i kooperativa företag förekommer, men det verkar ha blivit mer ovanligt under senare år. Både lärare och elever är emellertid genomgående positiva till de besök som har varit och efterlyser flera.

För ungdomarna är Kooperationen detsamma som KF/Konsum. Ganska många av dem vet att Kapp Ahl, Obs! och New Sports ägs av KF/Konsum. När ungdomarna uttalar sig om värdet med Kooperationen relaterar de ofta sin uppfattning till butiker på orten. Några av dem kopplar ihop Kooperationen med OK och HSB; i något fall också med Fonus. Producentkooperationen är okänd för eleverna och detsamma gäller olika former av ny

kooperation.

Lärarna har som väntat en mer nyanserad uppfattning om vad som är Kooperation, men också för dem verkar KF/Konsum överskugga andra delar av Kooperationen. Många av lärarna verkar ha en negativ inställning till lantbrukskooperationen; den gynnar böndernas intressen, men driver upp priserna genom sin monopolställning.

Uppställningen nedan visar hur många gånger som olika kooperativa företag och företeelser nämndes i intervjuerna med lärare och elever.

KF/Konsum	43
OK	13
Producentkooperationen	10
HSB	9
Fonus	2

Man bör tolka frekvenssiffrorna ovan med försiktighet. De ger inte en fullständig bild av hur stark respektive företag är i lärares och elevers medvetande eftersom uppläggningsintervjuerna, genomförandet av dem och sättet att rapporterna spelar in. Med detta i minnet, kan man ändå konstatera att siffrorna bekräftar att KF/Konsum dominerar stort när lärare och elever tillfrågas om Kooperationen.

Både elever och lärare tycker att det är svårt att se vad som är särpräglad för Kooperationen. Eleverna uppfattar konsumbutiker som vilka butiker som helst. Lärarna klagar över att KF har köpt och sålt företag i hög takt under senare år, vilket gör bilden av Kooperationen rörig. Vad ingår egentligen? frågar de sig.

För många av ungdomarna verkar Kooperationen vara förknippad med äldre kunder, gammal personal och tråkiga lokaler. På frågan om det finns några egenskaper i Kooperationen som framstår som användbara för dem i sitt liv blir eleverna ställda. Orsaken är troligen inte bara att frågan är abstrakt och allmänt sett ganska svår, utan att den ligger så långt ifrån deras syn på Kooperationen

kopplad till den egna tillvaron.

Flera lärare är mycket positiva till idén bakom Kooperationen och efterlyser material som tar upp detta. Många av dem är samtidigt kritiska till att företrädare för Kooperationen hukar sig och inte öppet pläderar för den. De kritiserar också hur kooperativa företag styrs, på vilka grunder som personal rekryteras, hur beslut fattas och liknande.

Lärarna tycker i regel att de ger Kooperationen det utrymme i undervisningen som är motiverat med hänsyn till dess betydelse; det finns någon enstaka lärare som skulle vilja ägna mer tid åt den.

Lärarna är överens om att det i dag inte finns något material om Kooperationen som är aktuellt och användbart. Många av dem framhåller i stället Ica, som de tycker har bra material och nära kontakter med skolorna. Flera av lärarna nämner kursverksamheten i KF/Konsum och Kooperativa institutet, och tycker att kurserna har varit bra.

På frågan om hur de tycker att ett läromedel om Kooperationen skulle vara, svarar några lärare att de inte vill ha ett statiskt material. De efterlyser i stället att folk från Kooperationen besöker skolan och att lärare och elever kan få komma till kooperativa arbetsplatser. Flera av lärarna är entusiastiska för informationsteknik och föreslår att Kooperationen skulle satsa på det området.

Ung Företagsamhet och Företagargymnasiet omnämns av lärare på flera gymnasieskolor. Det är företeelser som man är mycket positiv till, och flera av lärarna tycker att Kooperationen borde komma in i det sammanhanget.

En av gymnasieskolorna har en cafeteria som drivs som ekonomisk förening. En annan har startat en elevförening som ska arbeta med ekonomiutbildningarnas datorer. De övriga skolorna har ingen verksamhet som de kallar kooperativ.

Både elever och lärare talar mycket positivt om praktik i koopera-

tionen. Det verkar vara ganska vanligt med sådan praktik och den tycks fungera väl.

## Exempel på svar från lärarna

I det här avsnittet ger vi ett exempel på svar på respektive fråga till lärarna. Vi har valt exempel som vi tycker är intressanta, men som samtidigt är ganska typiska för hur alla lärare i undersökningen svarade.

Ett par tekniska påpekanden: Frågorna är formulerade i du-form, men vanligen var det två lärare som intervjuades samtidigt och då stämmer inte tilltalsformen med sammanfattningen av svaren. Lärarnas namn har ersatts med A, B osv. i den här redovisningen.

### *1 Vilka kontakter har du haft privat med kooperativa företag, det vill säga utanför skolan?*

De kommer framför allt i kontakt med konsumentkooperationen i detaljhandeln. Båda lärarna är medlemmar i OK. K är även med i Konsum och bosparar åt sina barn i HSB.

### *2 Hur beskriver du ett kooperativt företag?*

K beskriver ett kooperativt företag som samägande kring ett ekonomiskt syfte. L menar att det utmärkande för Kooperationen är medlemsägandet. Båda lärarna gör skillnad på konsumentkooperation och producentkooperation.

### *3 Vilka starka och svaga sidor anser du att ett kooperativt företag har?*

Den starka sidan hos kooperativa företag är medlemsinflytandet, och att man arbetar för ett gemensamt mål. Det är viktigt att den bakomliggande idén är stark för att ett kooperativt företag ska kunna fungera. En stark idé måste vara tydlig. R menade att Kooperationen inte är ett dugg tydlig i dag - det verkar som man inte vågar stå för sina ideal. De kooperativa företagen är alldeles för anonyma. Det krävs ett särskilt intresse för Kooperationen. Förr kunde medlemmarna påverka mycket mer, men i dag har medlemstänkandet försvunnit. R menade också att Kooperationen i dag

allt för mycket liknar ett pampvälde. Alla beslut är redan fattade och de enskilda medlemmarna kan egentligen inte påverka ett dugg! Q ansåg att jordbrukskooperationen i Sverige intar en monopolställning, vilket ger höga matpriser. Jordbruket får dessutom en massa subventioner, våra pengar!

#### *4 Vilken roll har de kooperativa företagen spelat för utvecklingen av det svenska näringslivet?*

Kooperationen har spelat en stor roll för svenskt näringsliv. Kooperativa företag, som till exempel Konsum, ökade konkurrensen på livsmedel och sänkte priserna. I den lilla konsumentföreningen hade man stort inflytande och slapp att vara beroende av den privata handelsmannen. I dag har Kooperationen inte samma betydelse. Det är svårt att se skillnad på en konsumbutik och en privatägd butik. Det är bra att kooperativa företag finns som ett alternativ, men de måste våga profilera sig mer. I vissa fall går Kooperationen före, till exempel då det gäller miljömedvetenhet. Det är bra och borde utvecklas!

#### *5 Vilken roll kan de kooperativa företagen spela i framtiden för utvecklingen av det svenska näringslivet?*

Svårt att svara på, det beror på hur man kan modernisera och utveckla den kooperativa idén. Klarar man detta kan man bli ett slagkraftigt alternativ till annan företagsamhet.

#### *6 Vad anser du om de kooperativa företagens effektivitet?*

Under lång tid har Kooperationen inte alls varit effektiv, ett problem som man i dagligvaruhandeln har delat med andra företag. Kooperationen har centraliserats allt för mycket. Med modern informationsteknik kan man återigen skapa ett större lokalt inflytande. Ska Konsum finnas kvar så måste det finnas en mening med att handla där. Om den enskilde konsumenten kan påverka sortimentet, priserna med mera, blir den kooperativa tanken meningsfull. Distributionsvägarna måste bli effektivare och det ska ges ett större utrymme för butikerna att påverka vilka

varor som man vill köpa in.

*7 Finns det några egenskaper i Kooperationen som framstår som användbara för ungdomar i deras eget liv?*

Båda lärarna ansåg att Kooperationens idéer om medlemsinflytande, delaktighet med mera är bra för dagens ungdomar, men det är en annan sak hur dagens kooperativa företag ska kunna attrahera ungdomarna. R ansåg att KF/Konsums nya koncept - där man ser varan i ett helhetsperspektiv och bland annat tar hänsyn till miljöaspekterna - är ett steg i rätt riktning. Dagens ungdomar är mycket miljömedvetna. Det är dock fortfarande män födda på 30- och 40-talet som styr KF/Konsum med ett tänkande som ligger alltför långt ifrån unga människor.

*8 I vilken utsträckning behandlar du Kooperationen och kooperativa företag i din undervisning?*

A tar upp ekonomisk förening i samband med olika företagsformer. Kooperationen behandlas även när man talar om distributionsformer. A låter eleverna själva få jämföra och redovisa olika butikskedjor och distributionsnät. Självtar hon inte upp Kooperationen speciellt mycket utan överlåter detta på de elever som har varit ute på kooperativa företag. B har inte haft samma typ av grupparbeten som A. Hon tar upp Kooperationen i samband med företagsformer och lite om Konsums blåvita varor i ämnet marknadsföring.

*9 Vilket intresse brukar dina elever visa för Kooperationen och kooperativa företag när du tar upp det i din undervisning?*

Inte mer intresserade av detta än någonting annat. Den kooperativa idén har nog inte slagit rot hos ungdomarna. De ser ekonomisk förening som en företagsform bland andra.

*10 Vilka läroböcker och annat material använder du när du undervisar om Kooperationen och kooperativa företag?*

I sin undervisning pratar G inte speciellt mycket om Kooperationen. Det är eleverna som själva fixar sitt material. Det står mycket lite i böckerna om Kooperationen. De läroböcker som man använder är Ekonomen, Mega och Ekonomi för dig.

*11 Har du haft kontakt med kooperativa företag i undervisningssammanhang, till exempel gästföreläsare, studiebesök och praktik? Vilka erfarenheter har du i så fall gjort på gott och ont?*

Det är vanligt med praktikplatser i Kooperationen. Studiebesök och gästföreläsare förekommer också. K ansåg att de var enkelt att komma i kontakt med Kooperationen och att studiebesök med mera inte var svåra att ordna. L hade en annan uppfattning. Han menade att det ofta var krångligt att få fram material om kooperativa företag. Och att det alltid var besvärligt när man ville komma på studiebesök. Han tyckte att folk i Kooperationen skulle vara mer aktiva och själva ta kontakt med skolorna. Kronofogden tar till exempel kontakt med skolan varje år för att komma och hålla föredrag.

*12 Används den kooperativa formen för någon verksamhet på skolan, till exempel skolcafeteria?*

Nja, skolans cafeteria drivs med konceptet Ung Företagsamhet. I princip blir det ett slags ekonomisk förening.

*13 Är det något som du skulle vilja ändra när det gäller behandlingen av Kooperationen och kooperativa företag i din undervisning?*

G är öppen för att behandla Kooperationen mer, men då utifrån ett perspektiv frigjort från KF/Konsum. Kooperationen behandlas tillräckligt i läroböckerna, men man skulle behöva mer och bättre material som kan användas i grupparbeten och projekt. Eleverna som studerar ekonomiska ämnen på Fyragymsnasiet har tillgång till

många datorer och datorn tar allt större plats i undervisningen. Man är uppkopplad på Internet och använder en hel del information om företag som finns där. G menade att KF och andra kooperativa företag borde lägga upp informationssidor på en Webserver i Internet. På detta sätt kan eleverna själva ta fram aktuell information. Genom att beskriva Kooperationens idé och historia skulle man kunna få en positiv effekt till dagens kooperativa verksamheter. I dag är Kooperationen alldeles för mycket förknippad med KF/Konsum.

*14 Har du några förslag på förändringar av läromedlen, de kooperativa företagens insatser och så vidare?*

Det är mycket roligare att komma ut i verkligheten än att verkligheten kommer till skolan, man vill komma bakom kulisserna. Om någon från Kooperationen ska komma till skolan är det viktigt att det är rätt person som lägger sig på rätt nivå. Förra terminen hade man en politiker på skolan, men det var på för hög nivå och de flesta eleverna hängde inte med. Man har använt material från Kooperationen, men man efterlyser bättre och mer aktuella saker. Material från Kooperationen som har fungerat är ett om biståndsprojekt i u-länderna som drivs i kooperativ form.

*15 Vad skulle du vilja att Kooperationen bidrog med till skolan?*

Man skulle gärna ta emot någon kunnig person från Kooperationen som kunde informera om Kooperationens särart och varför den är användbar för unga människor.

*16 Hur borde ett bra läromedel om Kooperationen ser ut?*

I de läroböcker man använder står knappast något. Svårt att säga hur ett bra läromedel skulle se ut. Det är bättre om människor i Kooperationen kommer till oss och att vi får komma till dem.

## Exempel på svar från eleverna

I det här avsnittet ger vi ett exempel på svar på respektive fråga till eleverna. Vi har valt exempel som vi tycker är intressanta, men som samtidigt är ganska typiska för hur alla elever i undersökningen svarade.

### *1 Vilka kontakter har ni haft privat med kooperativa företag, det vill säga utanför skolan?*

Några handlar ibland på Konsum och två elever bosparar i HSB. Deras föräldrar tankar ibland på OK. Eleverna förknippar Kooperationen främst med KF/Konsum, men en av dem visste att OK är kooperativt.

### *2 Hur beskriver ni ett kooperativt företag?*

Ett företag som ägs av medlemmarna. Man sätter likhetstecken mellan KF/Konsum och Kooperationen.

### *3 Vilka starka och svaga sidor anser ni att ett kooperativt företag har?*

De starka sidorna är att det ägs av medlemmarna och att man kan få rabatter och återbäring. Det är även en säker företagsform, man drabbas inte om företaget går i konkurs. Kooperationen uppfattas som lite tråkig även om den innehåller en del tuffa och roliga affärer som New Sports. Det är svårt för ledarna i kooperativa företag att fatta radikala beslut eftersom de måste ta hänsyn till alla medlemmar.

### *4 Vilken roll tror ni att Kooperationen kommer att spela i framtiden?*

Man har svårt att uttala sig om Kooperationen som helhet, men man tror att det som Konsum står för får det svårt i konkurrensen. Tidigare hade man haft fler konsumbutiker i stan; det har även funnits Servus och Faktabutiker. Faktabutiken som skulle ta upp

konkurrensen med privata lågprisbutiker lyckades inte alls hålla några låga priser. Ingen av eleverna var speciellt positivt inställd till KF/Konsum; trist inredning och nästan bara äldre människor som jobbar och handlar på Konsum.

5 *Finns det några egenskaper i Kooperationen som framstår som användbara för er i ert eget liv?*

??? Eleverna kände inte till idéerna bakom kooperativt företagande, utan satte likhetstecken mellan Konsum/Domus och Kooperation. Konsum är bara en affär bland andra. Vad är användbart i det?

6 *I vilken utsträckning har ni stött på Kooperationen och kooperativa företag i undervisningen i skolan? I vilka sammanhang?*

Kooperationen har behandlats när man talat om företagsformer, marknadsföring, och handel. I ämnet handel har man pratat rätt mycket om kooperativt ägda företag. Man har varit ute flera gånger på olika projektarbeten i butiker för att jämföra priser, marknadsföring, service med mera. I marknadsföringen har man jämfört förpackningar och reklamen för Konsums blåvita varor.

7 *Har Kooperationen och de kooperativa företagen väckt ert intresse?*

Nej.

8 *Vilka läroböcker och annat material har lärarna använt när de har undervisat om Kooperationen och kooperativa företag?*

E 2000 som är ganska bra, men lite tjugitig. Den nya marknadsföringen och Redovisning och beskattning. Det står lite om kooperativa företag i läroböckerna, så lärarna brukar prata en del själva. Man har inte använt något specifikt material från Kooperationen. Däremot har man sett videofilmer från Ica som handlar om handel.

- 9 *Har ni haft direkt kontakt med kooperativa företag i skolsammanhang, till exempel gästföreläsare, studiebesök och praktik? Vilka erfarenheter har ni i så fall gjort på gott och ont?*

Flera av eleverna har praktiserat på Konsum och en sommarjobbar på New Sports. Eleverna hade varit på 2-3 studiebesök under gymnasietiden, men ingen av dem hade varit på ett kooperativt företag. Ibland har det varit föreläsare utifrån, till exempel Länsförsäkringar och skattemyndigheten, men någon representant från Kooperationen har aldrig varit i skolan och talat med eleverna.

- 10 *Används den kooperativa formen för någon verksamhet på skolan, till exempel skolcafeteria?*

Nej.

- 11 *Är det något som ni skulle vilja ändra när det gäller behandlingen av Kooperation och kooperativa företag i undervisningen? Har ni några förslag på förändringar?*

Man skulle vilja komma mer utanför skolan och gärna göra studiebesök och liknande på kooperativa företag.

## Förslag och önskemål

I den här sammanställningen har vi tagit med förslag och önskemål som i första hand gäller undervisningen.

- \* Man skulle vilja ha bättre studiebesök. I dag finns det knappast några pengar för sådana saker.
- \* Om någon från Kooperationen ska komma till skolan är det viktigt att det är rätt person som lägger sig på rätt nivå.
- \* Man har använt material från Kooperationen, men man efterlyser bättre och mer aktuella saker.
- \* Alla eleverna var positiva till studiebesök, praktik med mera och det skulle vara bra om företrädare för Kooperationen kom ut i skolorna eller att man fick komma till dem.
- \* Några lärare på skolan har varit på Vår gård. Både C och D trodde att dessa kurser var bra och skulle gärna åka om det fanns möjlighet.
- \* Man är öppen för nya bra material, gärna videoband. D ansåg att det bästa sättet att nå lärarna med material var att skicka ut fräscha och aktuella kataloger över vad man har att erbjuda.
- \* E och F var överens om att de kooperativa företagen måste vara mer aktiva och verkligen försöka att nå ut med sitt budskap, framför allt till ungdomar.
- \* Representanter från Kooperationen skulle kunna komma hit och prata med oss och utbilda lärarna. Det vore även bra om man kunde påverka lärobokförfattarna eftersom det står så lite om Kooperationen i böckerna.
- \* På skolan arbetar man mycket med Företagargymnasiet, vilket är uppskattat bland eleverna. Detta arbete går ut på att eleverna får fadderföretag som de får följa. KF/Konsum finns inte representerade i konceptet Företagargymnasiet vilket är synd.
- \* Man skulle behöva mer och bättre material som kan användas i grupparbeten och projekt.

- \* KF och andra kooperativa företag borde lägga upp informationssidor på en Webserver i Internet. På detta sätt kan eleverna själva ta fram aktuell information. Genom att beskriva Kooperationens idé och historia skulle man kunna få en positiv effekt till dagens kooperativa verksamheter. 4L13
- \* G tar gärna emot kunniga gästföreläsare och bra informationsmaterial.
- \* Skulle gärna använda mer material om Kooperationen om det gick att få tag på något som är aktuellt och bra.
- \* Det är ofta krångligt att fixa studiebesök på KF/Konsum. Ica har haft personer som enbart arbetat mot skolorna för att kunna hjälpa till med studiebesök med mera. Det vore något för KF att ta efter.
- \* Man skulle vilja komma mer utanför skolan och gärna göra studiebesök och liknande på kooperativa företag.
- \* Man efterlyser bättre material. Ica har en mycket bättre skolservice med heltidsanställda kontaktpersoner som hjälper till att fixa studiebesök med mera. Kurser är ett mycket bra sätt att påverka lärare.
- \* Det vore bra om med kooperativt ägda företag syntes mer och informerade om vad de står för. Man välkomnar fler studiebesök och bra arbetsmaterial från de kooperativa företagen.
- \* Folk i Kooperationen skulle vara mer aktiva och själva ta kontakt med skolorna. Kronofogden tar till exempel kontakt med skolan varje år för att komma och hålla föredrag.
- \* Kooperationen skulle kunna vara ute i skolorna mer, till exempel på vårkanten och informera om sommarjobb. Material som de har tagit del av tidigare har varit alltför översiktligt. Man försöker att trycka in allt om Kooperationen i ett häfte, vilket innebär att man inte har någon nytta av det. I stället efterlyser de mer djupgående material som belyser filosofin bakom Kooperationen.
- \* N har arbetat som lärare i 25 år men har aldrig varit med om att representanter från Kooperationen har tagit initiativ till gästföreläsningar eller inbjudningar till studiebesök. Saf är

mycket mer på hugget. De har satt i gång Ung Företagsamhet på skolan, vilket har varit mycket uppskattat. Det är synd att det inte finns några kooperativa företag som är representerade där.

- \* Tänk om KF skulle göra en storsatsning på informationsteknik, anställa några experter som kom fram med något unikt. Det skulle vara ett oväntat men smart drag som skulle kunna ge KF och andra kooperativa företag vind i seglen igen. Kombinationen handel, miljömedvetenhet och smart IT är nog inte så dum!
- \* Man har precis startat en elevförening som ska arbeta med ekonomiutbildningarnas datorer. Tidigare hade man mycket problem med databurkarna, nu har man anställt en datatekniker som tillsammans med trettio elever tar hand om datorerna.
- \* Mer aktivitet från Kooperationen. Häftiga informationsvideos vore bra. Vore kul om Kooperationen kunde riva till lite och *överrumpla* folk med en tuff satsning på informationsteknik, gärna med intressanta sidor på Internet!
- \* Kooperationen borde göra mer reklam om sig själv. Som elev vet man ju ingenting!
- \* Vore roligt om eleverna fick komma ut mer; hellre det än broschyrer och videoband som snabbt blir inaktuella.
- \* I Ung Företagsamhet har man fadderföretag; här borde KF/Konsum försöka göra sig gällande!
- \* Man skulle gärna ta emot någon kunnig person från Kooperationen som kunde informera om Kooperationens särart och varför den är användbar för unga människor.
- \* Svårt att säga hur ett bra läromedel skulle se ut. Det är bättre om människor i Kooperationen kommer till oss och att vi får komma till dem.
  
- \* Det verkar som om de konsumentkooperativa företagen inte vågar stå för sin särart. Det är svårt att veta vad som är

kooperativt ägt och inte. Om man tror på den kooperativa tanken, varför står man då inte för den?

- \* Ibland skickas det ut väldigt ambitiösa material som tyvärr ofta blir liggande. Det är bättre med korta aktuella nyhetsblad. Det vore kul med information via nya moderna vägar typ fax och Internet.
- \* Kooperationen måste vara mycket mer aktiv. Han efterlyste även bättre material, men han ansåg att problemen egentligen låg djupare än så. Kooperationen måste bestämma sig: Vad vill man? Vad står man för?
- \* Q och R tror på mångfald och inte ett statiskt läromedel om Kooperationen.

## Bilaga 1 • Förteckning över läromedel

### Företagsekonomi

*E 2000 Baskurs i företagsekonomi: Basbok 1*, Jan-Olof Andersson m.fl., andra upplagan, Liber-Hermods 1995

*E 2000 Baskurs i företagsekonomi: Problembok 1*, Jan-Olof Andersson m.fl., andra upplagan, Liber-Hermods 1994

*E 2000 Baskurs i företagsekonomi: Basbok 2*, Jan-Olof Andersson m.fl., andra upplagan, Liber-Hermods 1995

*E 2000 Baskurs i företagsekonomi: Problembok 2*, Jan-Olof Andersson m.fl., andra upplagan, Liber-Hermods 1995

*Mega-Företagsekonomi-Textbok*, Sten Albertsson m.fl., första upplagan, Bonnier Utbildning 1993

*Mega - Företagsekonomi-Uppgiftsbok HP*, Sten Albertsson m.fl., första upplagan, Bonnier Utbildning 1993

*Mega-Företagsekonomi-Uppgiftsbok SPE*, Sten Albertsson m.fl., första upplagan, Bonnier Utbildning 1993

*Nya Ekonomen Fakta*, andra upplagan, Liber-Hermods 1994

*Nya Ekonomen Uppgifter*, andra upplagan, Liber-Hermods 1994

### Andra ekonomiska ämnen

*Fimax, Finansiering och kalkylering*, Gunnar Andersson m.fl., första upplagan, Studentlitteratur 1995

*Småföretagande, Att starta och driva företag*, Wolfram Trostek, första upplagan, Bonnier Utbildning 1995

*Småföretagarboken, Konsten att starta och driva ett företag*, Thomas Nielsen, första upplagan, Liber-Hermods 1995

*Bransch- och produktkunskap*, Karl Erik Carlsson & Roger Sträng, första upplagan, Liber-Hermods, 1994

*Försäljning och service*, Karl Erik Carlsson & Kjell Hedvall, första upplagan, Liber-Hermods 1994

*Inköp och varuhantering*, Karl Erik Carlsson & Roger Sträng, första upplagan, Liber-Hermods 1994

*Praktisk marknadsföring A-B*, Karl Erik Carlsson m.fl., första upplagan, Liber-Hermods 1994

*Den nya marknadsföringen, Faktabok*, Åke Flodhammar m.fl., första upplagan, Liber-Hermods 1994

*Den nya marknadsföringen, Arbetsbok*, Åke Flodhammar m.fl., första upplagan, Liber-Hermods 1995

*Remax, Redovisning och beskattning, Faktabok*, Gunnar Andersson m.fl., första upplagan, Studentlitteratur 1995

*Remax, Redovisning och beskattning, Övningsbok*, Gunnar Andersson m.fl., första upplagan, Studentlitteratur 1995

*Juridiska problem - i företag och familj, Fakta och övningar i rättskunskap och affärsjuridik*, Jan-Olof Andersson, Cege Ekström & Olle Palmgren, femte upplagan, Liber-Hermods 1993

*Affärsjuridik*, Anders Kjellström, Rolf Mörnlid & Lennart Nordensvärd, första upplagan, Studentlitteratur 1995

## **Samhällskunskap för årskurs 7-9**

*Sams Samhälle för högstadiet*, Arne Lindqvist & Jan Wester, andra upplagan, Almqvist & Wiksell, 1994

*Sol 2000 Samhälle i dag-Version II, Högstadieboken*, Lennart Husén m.fl., tredje upplagan, Natur och Kultur 1990

## **Samhällskunskap för gymnasieskolan**

*Replik, Samhällskunskap*, Lars-Erik Bjessmo & Lars Johansson, första upplagan, Bonnier Utbildning 1995

*Jorden runt på nittio timmar, Gymnasieskolans samhällskunskap, Jan Kieser & Kjell Rydén, första upplagan, Almqvist & Wiksell 1995*

*Zigma Samhällskunskap, Kurserna ABC, Bengt-Arne Bengtsson, andra upplagan, Almqvist & Wiksell 1994*

### **Historia för årskurs 7-9**

*Levande historia-Version II, Grundbok 2, Lars Hildingson, första upplagan, Natur och Kultur 1987*

*Levande historia-Version II: Grundbok 3, Lars Hildingson, andra upplagan, Natur och Kultur 1988*

*SAMS Historia för högstadiet, Christer Öhman, första upplagan, Almqvist & Wiksell 1989*

### **Historia för gymnasieskolan**

*Människans historia 2-3, Gunnar T Westin, Torbjörn Norman & Per Thullberg, andra upplagan, Natur och Kultur 1992*

*Människans vägar 1, Från folkvandringstiden till industrialismen, Juoni Ekonen m.fl., första upplagan, Almqvist & Wiksell 1993*

*Människans vägar 2, Från imperialismen till våra dagar, Juoni Ekonen m.fl., första upplagan, Almqvist & Wiksell 1994*

## Bilaga 2 • Förteckning över intervjufrågor

### Frågor till lärarna

#### *Kunskaper och attityder*

- 1 Vilka kontakter har du haft privat med kooperativa företag, det vill säga utanför skolan?
- 2 Hur beskriver du ett kooperativt företag?
- 3 Vilka starka och svaga sidor anser du att ett kooperativt företag har?
- 4 Vilken roll har de kooperativa företagen spelat för utvecklingen av det svenska näringslivet?
- 5 Vilken roll kan de kooperativa företagen spela i framtiden för utvecklingen av det svenska näringslivet?
- 6 Vad anser du om de kooperativa företagens effektivitet?
- 7 Finns det några egenskaper i Kooperationen som framstår som användbara för ungdomar i deras eget liv?

#### *Om undervisningen*

- 8 I vilken utsträckning behandlar du Kooperationen och kooperativa företag i din undervisning? I vilka sammanhang?
- 9 Vilket intresse brukar dina elever visa för Kooperationen och kooperativa företag när du tar upp det i din undervisning?
- 10 Vilka läroböcker och annat material använder du när du undervisar om Kooperationen och kooperativa företag?
- 11 Har du haft kontakt med kooperativa företag i undervisnings-sammanhang, till exempel gästföreläsare, studiebesök och praktik? Vilka erfarenheter har du i så fall gjort på gott och ont?

- 12 Används den kooperativa formen för någon verksamhet på skolan, till exempel skolcafeteria?

#### *Förslag m.m.*

- 13 Är det något som du skulle vilja ändra när det gäller behandlingen av Kooperation och kooperativa företag i din undervisning?
- 14 Har du några förslag på förändringar av läromedlen, de kooperativa företagens insatser och så vidare?
- 15 Vad skulle du vilja att Kooperationen bidrog med till skolan?
- 16 Hur borde ett bra läromedel om Kooperationen se ut?

#### **Frågor till eleverna**

##### *Kunskaper och attityder*

- 1 Vilka kontakter har ni haft privat med kooperativa företag, det vill säga utanför skolan?
- 2 Hur beskriver ni ett kooperativt företag?
- 3 Vilka starka och svaga sidor anser ni att ett kooperativt företag har?
- 4 Vilken roll tror ni att Kooperationen kommer att spela i framtiden?
- 5 Finns det några egenskaper i Kooperationen som framstår som användbara för er i ert eget liv?

##### *Om undervisningen*

- 6 I vilken utsträckning har ni stött på Kooperationen och kooperativa företag i undervisningen i skolan? I vilka sammanhang?
- 7 Har Kooperationen och de kooperativa företagen väckt ert intresse?

- 8 Vilka läroböcker och annat material har lärarna använt när de har undervisat om kooperationen och kooperativa företag?
- 9 Har ni haft direkt kontakt med kooperativa företag i skolsammanhang, till exempel gästföreläsare, studiebesök och praktik? Vilka erfarenheter har ni i så fall gjort på gott och ont?
- 10 Används den kooperativa formen för någon verksamhet på skolan, till exempel skolcafeteria?

*Förslag m.m.*

- 11 Är det något som ni skulle vilja ändra när det gäller behandlingen av kooperation och kooperativa företag i undervisningen? Har ni några förslag på förändringar?



# Kunskaper om och attityder till kooperativt företagande

## FÖRORD

Kooperativa företag förväntas idag stå för en viktig del av näringslivsutveckling och den offentliga sektorns förnyelse. Människors kunskaper om och deras attityder till kooperativa företag är en faktor som påverkar företagens utveckling.

Det finns en generell kunskap och en uppfattning om att kunskapen om kooperativa företag är bristfällig och attityderna till dem är negativa. En del studier visar att kunskapen kommer till användarna genom bl.a. kontakter med ansvariga rådgivningsinstanser. Vi saknar däremot fördjupad kunskap om hur det verkligen förhåller sig och vilka faktorer som påverkar människors kunskaper om och attityder till kooperativa företag samt deras möjligheter att ta till sig och utveckla företagen.

Denna studie om "Kunskaper om och attityder till kooperativt företagande" syftar till att utveckla sådan kunskap.

Jag är tacksam för det finansiella stöd från Civildepartementet (Företagskooperativa utredningen) som möjliggjort projektet. De människor jag har mött i samband med intervjuerna har haft avgörande betydelse för projektets genomförande. Ett varmt tack för att ni välvilligt delat med er av era erfarenheter. Utan alla trevliga och engagerade människor hade arbetet inte blivit möjligt. Ett hjärtligt tack till er alla som bidragit med värdefulla uppslag och synpunkter under studietiden.

Det är min förhoppning att arbetet skall ge en djupare insikt om sambanden mellan kunskaper om och attityder till kooperativa företag och företagens utveckling. Kvarvarande fel och brister i arbetet tar jag hela ansvaret för.

Uppsala i februari 1996

Maria Fregidou-Malama  
Sveriges Lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi

**INNEHÅLL**

## Sammanfattning

<b>1 INLEDNING</b>	126	
1.1 Uppdraget	126	
1.2 Metod	130	
1.3 Disposition	131	
<b>2. INFORMATION OM KOOPERATIVA FÖRETAG</b>	132	
2.1 Tidigare studier	132	
2.2 Rådgivningsinstanser och deras informationsmaterial	135	
2.3 Sammanfattning	140	
<b>3. FÖRESTÄLLNINGAR OM KOOPERATIVA FÖRETAG</b>	141	
3.1 Aktörerna och deras kontakter	141	
3.2 Aktörernas inställning till kooperativa företag	142	
3.3 Aktörernas uppfattning om kooperativa företag	144	
3.4 Positiva element i begreppet Kooperation	155	
3.5 Negativa element i begreppet Kooperation	156	
3.6 Mönster i aktörernas uppfattningar	158	
3.7 Hur Kooperation framställs och uppfattas	160	
3.8 Strategier för att utveckla kunskapen om kooperativa företag	162	
3.9 Sammanfattning	168	
<b>4. AVSLUTNING</b>	170	
4.1 Aktörernas uppfattningar och de kooperativa principerna	170	
4.2 Förslag till åtgärder	172	
4.3 Sammanfattning	176	
<b>Bilaga 1.1</b>	Intervjuguide	177
<b>Bilaga 1.2</b>	Brev till aktörerna	180
<b>REFERENSER</b>		182

## SAMMANFATTNING

Denna studie avgränsas till att behandla kunskaper om och attityder till kooperativt företagande. Arbetet baseras på en kvalitativ forskningsmetod och fallstudier. Syftet är att kartlägga och analysera kunskaper och attityder samt deras konsekvenser för företagens utveckling.

I avsnitt två konstateras att verksamhetsformen ekonomisk förening lågprioriteras i statliga myndigheters informationsmaterial om företagsformer. Det saknas en rättvis jämförelse mellan företagsformer och de kooperativa företagens karakteristika lyfts inte fram. Kooperationen behandlas mycket kortfattat och ensidigt i läromedlen och i skolundervisningen.

Tyngdpunkten ligger i avsnitt tre. Det inleds med en redogörelse av viktiga aktörers syn på kooperativa företag. De empiriska studierna visar att det föreligger bristande kunskaper om och negativa attityder till den kooperativa företagsformen. Oklarheter finns om företagens målsättning och deras karakteristika. Det är speciellt företagens ekonomiska målsättning som ignoreras. Källor om statistiska uppgifter om kooperativa företag saknas. Kooperation som företagsform behandlas lite eller bristfälligt i skolundervisningen. Den allmänna uppfattningen om Kooperationen är inte som en företagsform utan som politisk/social företeelse. Denna situation påverkar, enligt min uppfattning, de kooperativa företagens strukturutveckling.

Avslutningsvis framförs att både kortsiktiga informationsinsatser och långsiktiga utbildningsåtgärder behövs om kooperativa företag förväntas bidra till en utveckling av nya företag och arbetstillfällen i framtiden. Samverkan mellan befintliga kooperativa företag och statens myndigheter/organisationer samt övrigt näringsliv utgör en väsentlig del i en strategi om att skapa goda förutsättningar för och förbättra kunskapen om och attityderna till kooperativa företag.

## 1. INLEDNING

Den kooperativa företagsformen innebär att huvudansvaret för etablering och utveckling ligger hos intresserade och engagerade medlemmar. Det politiska intresset för den kooperativa företagsformen har ökat de senaste åren. Kooperativa verksamheter ses som en lösning på vissa samhällsliga problem t.ex. arbetslösheten och den ekonomiska krisen i vården. Det finns en efterfrågan på kunskap om kooperativa företag för att utveckla ny- och befintlig Kooperation. I studien fokuseras på kunskapernas betydelse för företagsformens utveckling.

### 1.1 Uppdraget

Från de kooperativa företagens sida har hävdats att det saknas konkurrensneutralitet och likvärdiga villkor för de kooperativa företagen i förhållande till andra företagsformer, främst aktiebolagen. En särskild utredare har därför fått i uppdrag att utreda om de kooperativa företagsformerna är missgynnade i jämförelse med andra företagsformer.

I direktiven till utredningen rörande de kooperativa företagsformernas ställning i förhållande till andra företagsformer (Kooperativa företagsutredningen) anges att

"från kooperativa organisationer framhålles ofta den bestämda uppfattningen att en stor del av de problem organisationerna möter i sina kontakter med övriga sektorer i samhället bottnar i bristande kunskaper och negativa attityder kring kooperativt företagande" (Direktiv 1994:149, s 5-6).

Uppdraget till utredaren innehåller en undersökning om det finns ett samband mellan kunskaper om och attityder till kooperativt företagande och villkoren för utvecklingen av kooperativt företagande. I den mån det finns ett samband skall utredaren lämna förslag till hur bristerna kan åtgärdas.

Kunskap och kunskapstillväxt har blivit viktiga begrepp i vår tid. Att driva affärer har blivit kunskapsintensivt i alla företag även de kooperativa. Utbildning prioriteras i företagets verksamhet. Företag söker lösningar utanför företagen och skapar vänskapliga kontakter med andra aktörer på marknaden. Företagens relationer till omvärlden har ökat i betydelse. Bland de faktorer som omger företagandet utgör

attityder en viktig del. Enligt motivationspsykologin påverkas människans handlingar av mänskliga motiv, dvs. behov eller önskemål av olika slag. Motivation aktiverar människans tankeprocesser och väcker hennes intresse, för att få något utfört. Människans uppfattningar påverkar hennes handlingar.

Aktörer i Kooperationens omgivning t.ex. myndigheter och deras relationer till kooperativa företag kan ha avgörande betydelse för kooperativens utveckling. Fregidou-Malama (1994, s 146-149) visar att det finns en relation mellan en aktörs makt och organisationsstrukturen. Aktörskunskap är personlig och samtidigt en organisationsresurs. Aktörerna använder sig vid sina försök till inflytande av egen kunskap men denna är beroende av den samlade kunskapsmassan inom organisationen. De använder olika resurser för att utföra olika aktiviteter. Den kunskap, känslor eller föreställningar som enskilda aktörer har, tillmäts stor betydelse. De påverkar deras förmåga att tolka omvärlden och få fram en förändring i ursprungliga förhållanden. Om aktörerna t.ex. utifrån tidigare erfarenheter har negativa förväntningar på en företeelse kommer de att fånga upp de sidor av företeelsen som överensstämmer med deras föreställningar om den.

Håkansson/Johansson (1987) betonar den enskilda aktörens betydelse och dennes relationer i nätverk för företaget och dess affärsverksamhet. En aktör kan vara ett annat företag, en division, en avdelning eller en individ. I dessa nätverk är aktörer, aktiviteter och resurser viktiga och beroende av varandra. I varje nätverk finns en maktstruktur där olika aktörer har olika makt och kan aktivera sig för att påverka andra aktörers aktioner. Denna maktstruktur är beroende av aktörernas intressestruktur och påverkar i sin tur nätverkets utveckling.

Enligt Patel & Davidson (1991, s 70)

"Med en individs attityd menas i vetenskapliga sammanhang en grundläggande värdering hos individen".

Värderingar utgörs (Eriksson, 1995, s 14) av utsagor om hur det borde vara och är normativa. En persons attityd står för något mer än vad vederbörande tycker om en företeelse. När attityder skall studeras försöker man skilja mellan individer som har en negativ och en positiv inställning till något. Genom att behandla individens reaktioner på bestämda stimuli, som kan vara attitydfrågor, studeras dennes attityder. Reaktionerna vid attitydmätningar är vanligen verbala. En verbalt

uttryckt attityd kallas för åsikt (Wärneryd, 1979, s 168-201). Positiva och negativa attityder beror i stort på kulturen som omger individen och kan påverkas bl.a. av den status en företeelse har i omvärldens ögon. Materiella och sociala faktorer påverkar våra attityder.

Attityder består vanligen av tre delar: en kognitiv (kunskapsstyrd), en affektiv (känslostyrd) och en handlingsbenägen.

Den kognitiva komponenten innehåller det som individen tror eller vet om attitydobjektet. Individens uppfattning kan överensstämma med verkliga förhållanden eller kan ha bristfälligt underlag.

Den affektiva komponenten avser individens känslor till attitydobjektet t.ex. gillande eller avsky. Den affektiva komponenten ligger närmare individens behovsstruktur och hänger samman med dess upplevelse av olika måltillstånd.

Utifrån impulser från oss själva och omgivningen väcker vi människor omedvetna känslor och tankeprocesser. Några av våra upplevelser blir medvetna medan andra lagras i det omedvetna. Upplevda känslor och tankeprocesser påverkar hur vi upplever och vill kommunicera de starkare processerna. På olika medvetandenivåer gör vi ett urval av vad vi vill kommunicera. Vår tankeprocess sammanställer en kompromissbild som syftar till att åstadkomma en meningsfull helhet för självkänslan och relationen till andra samt möjliggöra en kommunikation. Vi förmedlar därefter ett budskap verbalt eller icke verbalt.

Mottagaren uppfattar vårt budskap genom ett perceptionsfilter. Ur perceptionen görs ett urval som styrs av mottagarens erfarenheter och förväntningar och en kompromissbild sammanställs. Mottagarens tolkning av den egna sammanställningen sker med utgångspunkt i egna erfarenheter, syften och behov. Den ger en upplevelse (Granér, 1991, s 192-198) i form av medvetna och omedvetna tankar och känslor som bearbetas på motsvarande sätt som hos sändaren och kommuniceras på liknande sätt. Den affektiva komponenten i en attityd betraktas närmast innebära detsamma som värderande reaktioner.

Handlingsbenägenheten uttrycker sannolikheten för vissa beteenden gentemot attitydobjektet. Har en individ t.ex. en positiv attityd till kooperativa företag är det möjligt att den köper företagets produkter. Har en individ en negativ attityd till kooperativa företag undviker den t.ex. att bli medlem eller etablera nya kooperativa företag.

Genom information om positiva sidor i ett objekt kan man framkalla förändringar i attityden. Känner individen behovstillfredsställelse med ett visst objekt blir individens attityd till det positiv. Kunskapsdelen i en attityd påverkar känslodelen och tvärtom. Det finns alltså ett inbördes beroende mellan de olika delarna i attityden. Attityder styr vårt sätt att handla, dvs. styr vårt beteende, och beteendet styr attitydbildningen i positiv eller negativ riktning. Kunskap om attityder kan förklara ett mänskligt beteende och påverka utformningen av åtgärder för att forma och ändra både attityder och beteende.

För att summera, att studera mänskliga attityder, hur de utvecklas och förändras, kan vara komplicerat. Att analysera attityder förutsätter att vi tar hänsyn till människans psyke. Individen och dess behov har avgörande betydelse. Attityder påverkar individens handlingar och individens handlingar är avgörande för en organisations handlingar.

Denna studie har sin utgångspunkt i en uppfattning (Fregidou-Malama, 1994, s 54-56) att en stor del av de kooperativa företagens utveckling tar sin plats i det system av relationer som etableras mellan företag och organisationer i deras omgivning.

Den preciserade problemställningen har formulerats som följer:

- 1) Föreligger det bristande kunskaper om och attityder till kooperativt företagande hos individer som kan relateras till a) företagsberoende faktorer som position och arbetsuppgifter b) företagsoberoende faktorer som utbildning och annan arbetslivserfarenhet?
- 2) Vilka åtgärder kan vidtas för att förbättra kunskaper och attityder till kooperativt företagande och skapa likvärdiga villkor gentemot andra företagsformer?

Mot bakgrund av detta har syftet med denna rapport varit att beskriva och analysera kunskaper om och attityder till kooperativt företagande samt kartlägga deras effekter på Kooperationens utveckling.

## 1.2 Metod

Arbetet bygger, förutom på egna studier, även på tillgänglig kunskap. Den empiriska studien utnyttjas som bas för att lösa forskningsuppgiften. Studiens resultat baseras på aktörernas verklighetsuppfattning.

En kvalitativ forskningsmetod används som tillämpar praktikfall och intervjuer (se bilaga 1.1, och 1.2) för att belysa aktörernas kunskaper och attityder och tolka deras koppling till de kooperativa företagens utveckling. Det som respondenterna säger eller skriver med egna ord är det observerade beteendet. Metoden är såväl deskriptiv som explorativ. Målet är att kartlägga kunskaperna om samt attityderna till kooperativen, hos olika grupper av personer/organisationer. Med detta som utgångspunkt analyseras den förklaring som de enskilda personerna ger till vad dessa kunskaper och attityder grundas på, och hur detta påverkar Kooperationens villkor. Sekundär- och primärkällor används för insamling av informationsdata.

Studien riktar fokus mot följande företag/myndigheter/organisationer: Föreningsbanken, Handelsbanken, Sparbanken, Patent- och registreringsverket, NUTEK, ALMI-företagspartner, SEB-starta eget bidrag, Företagarcentrum, Konkurrensverket, Länsstyrelser, Tingsrätt, FAR-Föreningen auktoriserade revisorer, Dagens Industri, Affärsvärlden, Uppsala Nya Tidning, Sveriges Riksdag-Näringsutskottet, Dagab, Institutionen för ekonomi-SLU.

Inom var och en av de ovan nämnda grupperna väljs personer ut för intervju av semistrukturerad karaktär. En ytterligare avgränsning är att alla intervjuade (utom en) är verksamma i Stockholm- och Uppsalaområdet. En ambition är att få en bild av vad aktören vet och tycker om kooperativa företag samt vad dennes kunskaper och inställning till Kooperationen grundas på. Tyngdpunkten i arbetet ligger i att finna argumenten till de intervjuades uppfattningar och värderingar till kooperativt företagande och söka svar på frågan hur dessa påverkar villkoren för Kooperationens utveckling.

### 1.3 Disposition

Rapporten inleds med en beskrivning och diskussion om vilken behandling den kooperativa verksamhetsformen får i befintlig myndighetsinformation. Vidare presenteras materialet från intervjuerna om kunskaper och attityder till kooperativa företag. Resultatet analyseras och åtgärder föreslås i syfte att förbättra kunskaper om och attityder till kooperativt företagande och för att förbättra och likställa den kooperativa företagsformens ställning gentemot andra företagsformer.

## 2 INFORMATION OM KOOPERATIVA FÖRETAG

Företagens roll som bas för sysselsättning och ekonomisk utveckling blir allt viktigare i våra dagar. Småföretagens utveckling anses ha stor betydelse för hur framgångsrikt Sverige blir i framtiden. Många statliga myndigheter har därför speciell information och program för att hjälpa människor som står inför uppgiften att starta eget företag så att dessa kan fatta rätt och rationell beslut. Hur dessa myndigheter prioriterar den kooperativa företagsformen i sin information till allmänheten redovisas i detta avsnitt.

### 2.1 Tidigare studier

Empiriska studier som behandlar kunskaper om och människors syn på kooperativa företag är begränsade. Enligt kooperationsutredningen (SOU 1981:60, s 400-421) är Kooperationen en förbisedd och i flera avseenden outnyttjad företagsform. Främst har detta skett genom att samhällets och näringslivets institutioner har inriktats på de dominerande privata eller samhällsägda företagsformerna. Samhällets och beslutsfattarnas kunskap om Kooperationens karakteristika är liten. De kooperativa frågorna och behoven att utveckla t.ex. kooperativ teori och tillräckliga data om Kooperation är förbisedda vid resursernas tilldelning.

För att åstadkomma en för samhället önskvärd kooperativ utveckling behövs en bred, systematisk och kontinuerlig process. Denna måste växa underifrån, bygga på individernas intressen och kan inte dirigeras fram av staten. Utredningen anser däremot att staten och dess organ kan skapa förutsättningar för och stimulera en önskvärd utveckling där den kooperativa företagsformen behandlas likvärdigt med andra företagsformer. Detta kan ske bl.a. genom att beslut och åtgärder utformas med hänsyn till Kooperationens särskilda förutsättningar.

Enligt Torwald & Karlsson (1989) är det viktigt att redovisa hur resultatet i en ekonomisk förening tas fram och vilket perspektiv som avses, dvs. medlemmens-ägarens/eller företagets, för att möjliggöra en rättvis jämförelse mellan olika företagsformer. De föreslår studier inom detta speciella område.

Riksdagsledamot Nils T Svensson anför (Motion till riksdagen 1990/91:Fi 419) att, utifrån konkurrensneutralitetsbegreppet, bör samhället spegla utvecklingen inom både de privata och de kooperativa

associationsformerna. Han efterlyser en väl utvecklad kooperativ statistik som underlättar en överblick av utvecklingen av kooperativa företag.

År 1987 genomförde Forsell A., Normark P. och Åkesson G. en studie om statliga myndigheters skriftliga informationsmaterial om kooperativa företag. De konstaterade att det fanns "tydliga tecken på att man missgynnade och i vissa sammanhang till och med diskriminerade den kooperativa verksamhetsformen". Som tänkbara orsaker till kooperativens undanskymda plats angavs "brist på kunskap om kooperativens verksamhet både bland myndigheter och allmänheten" vilket ledde till felaktiga föreställningar om kooperativa företag. Det förekom personer i "starta eget verksamhet" för vilka kooperativ innebar en ideell verksamhet som var oförenlig med nyföretagande.

I en rapport utarbetad av Göran Holmberg och Gunnar Lamin (1990) om Kooperativ- och folkrörelseägda företags samverkan med universitet och högskolor bekräftades att kunskapsnivån om denna form av företagsamhet har varit dålig. Den övergripande attityden har varit negativ och avvisande i synnerhet vid handelshögskolor och institutioner för ekonomisk kommersiell utbildning. Organisationsformen var bristfälligt beskriven i kurslitteratur och underrepresenterad i all akademisk undervisning. En långsiktig och metodisk informationsinsats av hög kvalitet utgjorde en förutsättning för att lyckas med en positiv förändring i framtiden, ansåg de.

Kooperativa Institutet genomförde i samarbete med SIFO, under 1990-91, en undersökning (Framtiden och möjligheterna) om bl.a. svenskar-  
nas inställning till kooperativ och de kooperativa företagen. Analysen visade att kunskapen om den kooperativa rörelsen och vad den stod för inte var utbredd. Det ansågs att kooperativet hade en partipolitisk koppling, vilket var ett skäl till att inte bli medlem. Bland de tillfrågade, som inte var medlemmar i kooperativ, kunde 69% tänka sig att bli medlemmar. Unga och välutbildade uppgav att de trodde på de kooperativa idéerna och ansåg att det var ekonomiskt fördelaktigt att vara medlem.

Avslutningsvis sammankopplades stora kooperativa organisationer med toppstyrning och vinstintresse och den kooperativa företagsformen med jordbruk, livsmedelsbutiker och daghem. Ordet kooperativ förknippades däremot med medlemsbehov, ekonomiskt samarbete och frivillighet. Värderingar med inslag av principer och ideologi tycktes växa fram

under 90-talet. Det var främst kvinnor som ansågs kunna stå för ideologi och principfasthet och det var bland kvinnor Kooperationen hade stark ställning. Den slutsats man bl.a. kunde dra var att det saknades kunskap om Kooperationens fristående ställning och autonomi. Att ställa den kooperativa rörelsen på samhällsdebattens dagordning och möta de nya förändringar genom ett eget agerande bedömdes som en viktig uppgift för Kooperationen.

I en studie som Carlsson, B., Wallentin Ch. och Wallentin R. (1995, s 8-11) genomfört om "Kooperationen i skolan" konstaterades att de flesta lärare var väl insatta i allt som rörde Kooperation. När det gällde eleverna var deras huvudintryck att undervisningen om Kooperation hade gått tämligen spårlost förbi och utan att väcka intresse hos ungdomarna. Både elever och lärare hade svårt att se vad som var särpräglad för Kooperationen. Författarna fick en bild av att Kooperationen behandlades litet i undervisningen och att studiebesök i kooperativa företag var ovanliga. För ungdomarna och lärarna var Kooperation det samma som KF/Konsum.

Många av lärarna verkade ha en negativ inställning till lantbrukskooperationen och menade att den gynnar böndernas intressen och driver upp priserna genom sin monopolställning. Flera lärare var ändå mycket positiva till Kooperationen som företeelse och efterlyste att folk från Kooperationen besöker skolan och att skolan får komma på studiebesök på kooperativa arbetsplatser.

Granskningen av läromedel visade att Kooperationen behandlades kortfattat och ensidigt. Den kom nästan aldrig med i uppgifter som eleverna skulle arbeta med eller i författarnas framställning. Kooperationen uppmanades därför, av lärare och elever, att påverka läroboksförfattarna och få Kooperationen med i läroböckerna.

Self-Management gruppen (1995, s 12-14) fastslog i en rapport till Civildepartementet att möjligheterna att driva företag i en liten grupp hade en mycket låg synlighet i informationsmaterial och rådgivning. Ekonomisk förening uppmärksammades i försumbar utsträckning som möjlig företagsform. De föreslog utbildningsinsatser för att ändra nyföretagarrådgivares attityd till och kunskap om företagande i grupp.

Sammanfattningsvis kan sägas att dessa studier, vilka täcker 70-, 80- och början på 90-talet, fokuserar på kunskapen om och insatser för att stärka kunskaperna om kooperativa företag. Det gemensamma är att de

tillmäter kunskaperna om Kooperationens karakteristika stor betydelse för Kooperationens utveckling och efterlyser kontinuerlig och integrerad information med andra samhälleliga aktiviteter.

## 2.2 Rådgivningsinstanser och deras informationsmaterial

### NUTEK/Starta eget företag: Regler och rutiner

NUTEK som är Sveriges centrala myndighet för näringslivets tillväxt och utveckling tar i en informationsbroschyr upp hur registrering av olika företagsformer går till. Denna presenterar ekonomisk förening och aktiebolag samtidigt och i lika stor utsträckning. Enligt min bedömning är informationsmaterialet informativt och ej diskriminerande för ekonomiska föreningar.

### NUTEK/Skatt för nyföretagare: Frågor och svar

Enligt denna broschyr (s 3) kännetecknas näringsverksamhet "av varaktighet, självständighet och vinstsyfte". I en mycket informativ broschyr, där villkoren för näringsverksamhet beskrivs och frågor ställs och svar ges, vänder man sig till och behandlar som typer av företag enskild firma, handelsbolag och aktiebolag. Ekonomisk förening nämns inte eller används som exempel på företag en enda gång i en broschyr på 11 sidor.

### NUTEK/Affärsplanen: ditt sätt att planera företagsstarten

I denna informationsmaterial står (s 10) det: "Kom ihåg att det är mellan människor som affärer görs upp och inte mellan företag". Enligt min tolkning betonas med detta viktiga aktörers inställning och kontakter till företagsformer. Att få till stånd en samordning av insatserna från olika aktörer nämns som en strategisk uppgift.

### START LINJEN/Företagsformer

Startlinjen som drivs av NUTEK, har ett informationsblad som ger en överblick av de vanligaste företagsformerna i Sverige. Där finns information även om ekonomiska föreningar. Det finns dessutom en sida där olika företagsformer presenteras, vilken också bl.a. tar upp även

ekonomisk förening.

#### START LINJEN/Ekonomisk förening

I ett annat informationsblad finns en utförlig redovisning om vad som behövs för att bilda och organisera en ekonomisk förening. Det finns bl.a. en definition om vad en ekonomisk förening är, information om revision och årsredovisningar samt en litteraturförteckning. Vid telefonkontakt med en handläggare fick jag upplysningen att de uppmanar alltid intresserade personer att kontakta Lokala Kooperativa Utvecklingscentra för mer information. De bifogar dessutom information om aktuella telefonnummer till myndigheter och organisationer som kan kontaktas t.ex. angående finansiering och registrering av företag.

#### SKATTEFÖRVALTNINGEN/Riksskatteverket 994/Skatteupplysningar

Denna broschyr (s 14) anger som villkor för att en verksamhet skall betraktas som näringsverksamhet att den "skall kännetecknas av varaktighet, självständighet och vinstsyfte". Vinstsyfte anges som avgörande för gränsdragningen mot t.ex. hobbyverksamhet. Vid beräkning av förvärvskällor nämns handelsbolag, aktiebolag men inte ekonomisk förening.

Ekonomisk förening nämns i samband med självdeklation, beskattning av näringsidkare och definition av fåmansföretag. Där nämns att det som sägs om aktier och delägare i aktiebolag gäller även andelar och delägare i ekonomiska föreningar. Vid redovisningen utgår man från aktiebolag. När olika bolagsformer tas upp behandlas ekonomisk förening under rubriken speciellt om aktiebolag.

## KRONOFOGDEMYNDIGHETEN/starta eget

Det finns mycket som man måste känna till för att lyckas, t.ex. lagar, förordningar, ekonomi m.m, om man vill starta företag nämns i en broschyr, RSV 908, utgåva 9. Vid rådgivningsinformation om företagsformer nämns Handelsbolag, Enskild firma och Aktiebolag men ingenting om Ekonomisk förening.

En ytterligare broschyr, som behandlar skatter och avgifter, till de som startar företag, tar gärna upp och exemplifierar genom att konsekvent hänvisa till verksamhetsformer såsom Aktiebolag, Handelsbolag, Kommanditbolag och Enskild firma. I t.ex. skatte- och avgiftsanmälan 1994 nämns flera företagsformer och ledig plats, men ingen ruta, finns för verksamhetsformen ekonomisk förening. I andra sammanhang används ordet övriga juridiska personer. Hänvisas det till delägare anges som exempel aktiebolagsformen. I en checklista, i samma broschyr nämns ekonomisk förening när självdeklaration diskuteras men inte i registrering av bolag m.m.

Enligt min uppfattning utgör denna information en klar diskriminering av den kooperativa företagsformen. Personer som vill starta eget och som vänder sig till skatteförvaltningen för information om registrering eller moms- och arbetsgivaravgiftsbetalning, får inte samma upplysningar som andra företagsformer får.

## PATENT- OCH REGISTRERINGSVERKET

Sedan år 1897 har PRV registrerat Sveriges Aktiebolag. Ca 100 år senare har verksamheten vuxit och omfattar alla näringsgrenar. PRV Bolagsavdelning i Sundsvall är från 1/1/1993 en central registreringsmyndighet för all registrerad näringsverksamhet i Sverige. Registreringen är fullständigt genomfört från årsskiftet 94/95 då en överföring har skett från länsstyrelsernas handels- och föreningsregister.

PRV/TIPS OCH RÅD vid nyregistrering av ekonomiska föreningar, bostadsrättsföreningar

Patent- och registreringsverket utger en broschyr på 48 sidor med utförlig information vilken innehåller exempel på anmälningssblanketter samt stämmoprotokoll. Med denna broschyr som hjälp kan man lätt upprätta de dokument som är nödvändiga för bildande av ekonomiska föreningar, anser jag.

Genom att ringa till Sundsvall eller ansluta sig till registret via terminal kan man få information om t.ex. styrelseledamöter eller företagens ekonomiska ställning. PRV sammanställer information om bolag eller föreningar, som beställs av dem, och genomför besök hos företag för att informera om den egna verksamheten. Patent- och varumärkesskydd utgör en strategisk fråga för företagens ledningar och är därför en viktig verksamhet även för PRV.

Min egen uppfattning om PRV i Sundsvall är att den kan betraktas som en attraktiv verksamhet. Myndigheten behärskar och delar med sig av information och kunskap om näringslivet där ekonomiska föreningar utgör och betraktas som en viktig del. Man blir omhändertagen och får fördjupad information om det område man är intresserad av. Jag anser att överföringen av föreningsregistret till PRV är en klar förbättring för de ekonomiska föreningarna. Genom myndighetens publiceringar kan tredje man få inblick i företagens förhållanden och det allmännas intressen, av att t.ex. kunna kontrollera om legala aspekter följs, kan tillvaratas. Det finns klara avsikter om att kunna erbjuda lika bra information om de ekonomiska föreningarnas verksamhet som för aktiebolag så fort allt registreringsarbete är genomfört.

ALMI-FÖRETAGSPARTNER i Uppsala län/Att starta eget

ALMI- förfogar över medel som staten har ställt till förfogande och spelar rollen som rådgivare för människor som planerar att starta eget. ALMI-Företagspartner har som vision att åstadkomma ett positivt näringspolitiskt klimat och medverka till att de mindre företagen ges växtkraft samt att antalet nystartade företag ökar.

Informationsmaterialet "att starta eget" är utformat på så sätt att man får uppfattningen om att starta företag är ett enmans jobb. Finns flera delägare i ett företag kallas dessa för kompanjoner. I redovisningen av

företagsformer går man igenom Enskild Firma, Handelsbolag och Kommanditbolag. I en broschyr på 39 sidor nämns ekonomisk förening inte en enda gång.

ALMI- introducerar och utbildar mentorer och adepter samt medverkar så att rätt adept möter rätt mentor. De har också mentorprogram t.ex. för kvinnliga företagare. Min bestämda åsikt är att ekonomiska föreningar bör få möjlighet att utnyttja ALMI:s omfattande kontaktnät och breda förankring inom näringslivet samt dess seminarieverksamhet, utbildning, nätverksuppbyggnad och möjlighet till debattinlägg.

### KONKURRENSVERKET/Go' morron Sverige

I konkurrensverkets tidning Go' morron Sverige står det att konkurrenter skall konkurrera. Inte samarbeta. Förbud mot samarbete mellan företag som har till syfte att begränsa konkurrensen på den svenska marknaden eller ger detta som resultat nämns också. Man vill förbjuda missbruk från ett eller flera företag av en dominerande ställning på den svenska marknaden.

Prissamarbete vertikalt eller horisontellt är förbjuden liksom avtal om kreditvillkor eller rabatter och att företagen delar upp marknaden mellan sig. Även samordnande förfaranden och beslut av branschorganisationer är likställda med avtal. Vid företagsförvärv vill konkurrensverket ha rätt att pröva ett företagsförvärv om omsättningen överstiger fyra miljarder svenska kronor.

Det nämns ingenting i denna tidning om ekonomisk förening. Det är ändå uppenbart att mycket av det som skrivs kan hänföras till den, t.ex. horisontellt och vertikalt samarbete, beslut av branschorganisationer m.m. Sammanfattningsvis betyder detta att företagsformen ekonomisk förening, vilken bygger på samarbete bland näringsidkare, ignoreras eller förvandlas till olaglig verksamhet. Allt samarbete t.ex. mellan primära kooperativa föreningar kan anses som konkurrensbegränsande och därmed förbjuden.

### FAR/Föreningen auktoriserade revisorer/Nytt från revisorn

Att öka statusen för ekonomiska föreningar utgör en angelägen fråga. Ett sätt att göra det anses vara att använda auktoriserade revisorer för

granskning av företagen. När det gäller FAR:s egen information till revisorerna finns nästan ingenting i dokumentationen om ekonomiska föreningar. Det nämns något om företagsformen, men presenteras inte allmänt.

### 2.3 Sammanfattning

Av det insamlade materialet, som rör utbildning och rådgivning som finansieras med statliga medel för att öka företagsamheten, kan slutsatsen dras att verksamhetsformen ekonomisk förening lågprioriteras. Att det finns en företagsform där flera människor samarbetar för att bygga upp framgångsrika företag nämns överhuvudtaget inte alls. Att syftet med att bygga upp företag kan vara annat, t.ex. att tillfredsställa behov som uppstår och inte bara vinst, ignoreras också.

Hur saker och ting är formulerade i ett informationsmaterial påverkar, enligt min mening, människors attityder, val och beslut. Att företagsformen ekonomisk förening inte beskrivs och lanseras som ett möjligt och annorlunda alternativ försvårar verksamhetsformens framgång inom områden som t.ex. landsbygdsutveckling och offentlig verksamhet.

Att förbättra attityderna till kooperativt företagande och öka dess status både bland de som vill starta eget och bland övrigt näringsliv förutsätter en radikalt ändrad information av rådgivningsinstanserna. En första förutsättning är att företagsformen görs synlig och en andra att inga värderingar används vid informationsframställningen.

Enligt min uppfattning bör allt informationsmaterial kompletteras med uppgifter om företagsformen ekonomisk förening för att öka aktörernas möjlighet att fatta rationella beslut vid val av lämplig företagsform till en viss verksamhet. En ytterligare förutsättning för ett lyckat projekt är en uppvärdering av rådgivarnas kunskaper om kooperativa företag, vilket kan bl.a. åstadkommas genom en bred utbildningsinsats om vad Kooperation är och vad den innebär för svensk näringslivsutveckling.

### 3 FÖRESTÄLLNINGAR OM KOOPERATIVA FÖRETAG

I detta kapitel redovisas det totala intervjumaterialet. Jag valde att göra denna presentation samlad under ett antal faktorer som i stort överensstämmer med frågeområdena. Presentationen innehåller material från situationer som bedömts värdefulla. För att underlätta för läsaren har jag avslutat varje avsnitt med vad jag betraktar som det viktigaste resultatet av intervjuundersökningen. En allmän reflexion är att de flesta aktörerna kände till mer om kooperativa företag än vad de hade uppgivit vid första kontakten.

#### 3.1 Aktörerna och deras kontakter

De aktörer som blev intervjuade (se referenser) var 24 till antalet. Av dessa var 8 kvinnor och 16 var män. Tre av kvinnorna var förtroendevalda, 3 var studerande och 2 stycken hade haft funktioner inom näringslivet, en i privata näringslivet och den andra i statlig myndighet. Intervjupersonerna representerade olika organisationer och yrken samt hade olika erfarenheter när det gällde kooperativa företag. Med hänsyn tagen till aktörernas arbetstillhörighet och deras profession indelas de i 1) jurister, 2) ekonomer 3) journalister och 4) övriga. Med hänsyn tagen till deras roll i beslutsprocessen kan en åtskillnad göras i tjänstemän, förtroendevalda och universitetsstuderande enligt följande:

##### Klassificering enligt roll

Förtroendevalda	5
Tjänstemän	16
Studerande	3

##### Indelning efter profession

Ekonomer	10
Jurister	4
Journalister	3
Övriga	7

De flesta aktörer har haft kontakter med kooperativa företag och kooperativa frågor. Initiativ till dessa kontakter kom ofta från vederbörande aktör. De flesta intervjupersonerna klagade på att de nästan aldrig kontaktades av kooperativa företag. Alla aktörer kände till KF/Konsum,

Lantbrukskooperationen och Föräldradrivna daghem. De flesta aktörer har haft kontakt med kooperativa företag genom eget arbete, medlemskap i kooperativa föreningar eller släkt och vänner. Intervjupersonerna tog upp en mängd olika händelser och aspekter som de funnit intressanta att berätta om. En av intervjupersonerna berättade t.ex. om erfarenheter från egen revision av kooperativa företag, en annan om lånefinansiering, någon om prao i konsumentkooperation, en annan om medlemsmöten och ytterligare någon om att starta kooperativa företag.

Det var endast en aktör som inte kände till något om kooperation, en som anförtrodde mig att jag var den första person som hade tagit upp kooperation med honom och ytterligare en som vägrade uttala sig om egna kunskaper och attityder till kooperativa företag. Vederbörande ansåg att:

"Egna kunskaper och attityder till kooperativt företagande utgör ens privata sak som inte har något med myndighetsutövande att göra. Vad man tror om något påverkar inte ens arbete. Hela frågeställningen att bristande kunskaper och attityder kan leda till en anorlunda behandling av kooperativa företag än t.ex. aktiebolag är absurd" (Intervjuundersökningen).

### 3.2 Aktörernas inställning till kooperativa företag

Den kooperativa formen passar för småskalighet där en närhet till rörelsen är nödvändig och kvalitet är av stor betydelse. Kooperation är en bra alternativ företagsform som passar bra till vissa verksamheter och orter. Den som vill starta ett företag inom vårdsektorn, eller omsorgssektorn som t.ex. familjedaghem eller skola, dvs. någon slags allmännyttig verksamhet, så är detta inte lämpligt att drivas i bolagsform. Det är en ideologisk fråga, anses det. Den kooperativa formen ingår i ett samhälleligt mål att underlätta för människor att hitta en företagsform för att göra något som är till egen nytta eller till samhällets nytta. Företagsformen skall inte vara så krånglig som formella aktiebolag är.

KF och LRF bildades för ca 100 år sedan. Människorna som finns inom dessa organisationer idag har inte valt att bilda kooperativ. Om vi säger att år 1995 har x-antal kooperativa företag bildats, då är x-et en väldigt låg siffra. De nya företagen består av föräldrakooperativ, skolor eller fritidshem. Kooperativa företag startar inte för att tillverka stolar, sälja

datorer eller liknande. Att få nya verksamheter att komma igång i den formen anses osannolikt. Det betraktas som svårt att driva kooperativ verksamhet där det krävs stora investeringar. Företagsformen passar bättre i arbetsintensiva verksamheter. Familjekooperativ tros vara ett sätt att förnya formen.

Kooperationen har anor långt tillbaka. De intentioner man hade när man startade var en efterspeglning av fackföreningsrörelsens framväxt. Man såg att den enskilde konsumenten hade svårt att värja sig gentemot den stora handlaren som enväldigt beslutade. Den lokala lanthandlaren i bruksorten var en del av utsugningsmekanismen. Man var bunden inom sin trakt och även om handlaren hade höga priser var insatsen till att ta sig till grannbyn stor. Det fanns producentmonopol som man försökte bryta. Där hade kooperativen en berättigad plats (Jmf Fregidou-Malama, 1994, s 81-98). Man gick in och försökte, utan vinstintresse, påverka och främja handeln i småbyar med endast ett intresse att tillgodose medlemmarnas behov. Detta stärktes under 30-, och 40-talet och under krigsåren blev det en folkrörelse, ett sätt att leva och fick en politisk prägel. Den situationen har vi inte idag och kommer heller inte att få det, anser flera av intervjupersonerna.

På 80-talet ansågs Kooperationen som väldigt ful, påpekar en annan. Den kopplades till den socialdemokratiska ideologin och fick en socialistisk stämpel. I dagsläget har Kooperationen mist sitt intresse som förebild i det rent småhandelsmässiga. Idag har alla möjlighet att röra sig till grannkommunen och handla där man kan få en produkt till bästa pris. Där fyller Kooperationen som företeelse ingen uppgift utan snarare kan den bidra till att skapa en konkurrenssituation.

Kooperationen kan ha ett syfte att främja inte endast vinstintresse utan merintresse, t.ex. att få fram miljövänliga produkter. På 90- och 2000-talet övergår kanske Kooperationens roll från att få den lille enskilde medborgaren att agera mot den store till att den lille påverkar miljön. Om jag t.ex. handlar en flaska klorin per år är jag en liten konsument. Om KF däremot går och beställer två miljoner flaskor miljövänligt medel har de möjlighet att påverka och få fram nya produkter. Kooperationen kan bidra till ett ekologiskt boende genom att skapa kretslopp. Om man vet att ens avloppssystem går runt, att man har jordvärme, då är man beredd att flytta in i ett bostadsområde som drivs på ett kooperativt sätt, där man delar på kolonilotter i mitten och driver föräldradaghem.

"För min generation kommer det fula att klinga sig ut i kooperativ. Man kanske kommer att kalla sig för ekonomisk förening för att inte behöva dras med gamla laster. Man handlar i sin ekonomiska förening för att de har miljövänliga produkter. Man bor i sin ekonomiska förening för att kunna påverka sitt boende. Man lämnar sina barn i den ekonomiska föreningen för att det är föräldrastyr. Vi kan styra hur våra barn skall passas och vilken pedagogik som skall tillämpas. Det bli eftersträvansvärd att kunna se att man använder sin beslutande makt mer direkt" (Intervjuundersökningen).

Hela lanseringen skulle gå ut på att lämna stämpeln om kooperativ bakom sig och gå in i ekologiskt ekokooperativ eller föreningar. Man kan kalla sig ekoföreningar och på detta sättet få ett uppsving framöver. Om man lägger det ekologiska som grund finns det en öppning att få 40-talister och generationerna efter dessa med sig. Det är helt ointressant att få 10 kronor i återbäring, påpekas det, men det är intressant att det finns rejäla återvinningsstationer där man bor. Det saknas behov av att använda bil. Buss kan däremot användas som drivs av de pengar medlemmen skulle kunna få tillbaka som återbäring i slutet på året. En helhetssyn kunde få Kooperationens syfte och ändamål tydligare. Man kan få många spin-off-effekter genom att samordna det hela. Det vore intressant om man kunde koppla vinsterna med positiva resultat, är en synpunkt. Man kanske skulle känna ett rent intresse och ett ansvar om man visste att man verkar t.ex. för laxodlingar vid älvarna eller kalkning av sjöarna. Detta gör också att det inte är så fult att göra vinster när man driver en affärsverksamhet.

### **3.3 Aktörernas uppfattning om kooperativa företag**

De individuella aktörerna i intervjuundersökningen framförde olika uppfattningar om vad kooperativa företag är och vilken roll de spelar. De refererade till uppfattningar som hade som utgångspunkt och påverkades av deras egna arbetsuppgifter och allmänbildning.

I samband med intervjuerna intalade man om att de kooperativa företagens agerande inte skiljer sig från andra företag. De styrs till vardags på samma sätt som andra företag.

"För oss är det ingen skillnad att prata t.ex. med KF eller med något annat lokalt företag. Om ett företag skulle komma och presentera sin affärsidé som att t.ex. erbjuda delägarna arbete och lön, men inte

göra vinst då skulle jag vara lite mer tveksam till att ge krediter. Företag som inte har lönsamhet som en del av sin affärsidé, får sannolikt finansiera sig på ett annat sätt" (Intervjuundersökningen).

Kooperation är en affärshändelse där ideellt arbete förekommer, är en annan syn som framfördes. Det man vill nå i första hand är inte en egen vinst utan att i samverkan med andra kunna lösa ett visst problem och tillsammans med andra göra en samhällsinsats. Att öka välbefinnandet för alla intressenter som vill ha den möjligheten utgör ett mål. Kooperativa företag har inte målsättningen att det skall gå så bra som möjligt för företaget utan ser företaget som ett instrument att få bättre betalt eller lägre priser. Frågan är om det kooperativa företaget har den funktionen idag, men det hade det en gång enligt aktörerna.

"Historiskt tycker jag att den kooperativa idén var fantastisk. Målet var att konsumenten inte skulle komma i händerna på några med vinstintresse. Blev det vinst så skulle det tillfalla dem som handlade. Dagens mål tycker jag verkar mest vara en papperstiger. Om KF eller en konsumbutik har sådana mål tycker jag det verkar lite klucket. De har målet att klara sig kvar på marknaden och vara lika bra som andra butiker. Jag tror att det där med cooperation är mest en religiös hållning att tro på. Idag har cooperationen spelat ut sin roll eller har inte samma mission" (Intervjuundersökningen).

Kooperativa företag har en roll att spela i den lilla skalan. Där man är några tillsammans och har gemensamt ansvar, där kan cooperation vara en fungerande organisation. I det lilla kooperativa företaget har man fördelen att de som jobbar är beroende av företagets resultat, vilket skapar större engagemang. De ekonomiska incitamenten är synbara. Sådana mindre företag är effektivare för ägarna, de som arbetar där och för kunderna.

Föräldradrivna daghem har t.ex. som syfte hög kvalitet till rimlig kostnad. Man kan utforma verksamheten som man själv vill när det gäller pedagogisk inriktning. Det kan vara ett dagis inriktat t.ex. på miljö eller på att ha verksamheten utomhus. Om överskott uppstår kan det investeras i läromedel, fler dagbarnvårdare, till att sänka medlemsavgiften eller köpa leksaker. Överskottet kan användas till att höja kvaliteten.

"Verksamheterna som handlar om skola, barnomsorg och äldreomsorg, allt detta som är viktigt och betydelsefullt för oss... som ligger oss allra varmast om hjärtat där tror jag att den här formen är ett sätt att ge oss möjlighet till inflytande, delaktighet och kreativitet" (Intervjuundersökningen).

Kooperation är en sammanslutning främst mellan organisationer och grupperingar som har till syfte att främja sina medlemmars ekonomiska intressen. Det här gör man på olika sätt, dels genom att tillhandahålla varor och tjänster och dels genom information. Man tar även ansvar för hela kedjan, dvs. man tar produktionsansvar för att i slutändan kunna tillhandahålla en ändamålsenlig och prisvärd produkt och tillgodose medlemmens hushållsekonomiska intresse. I ett sådant företag är det överst en styrelse vilken utser en VD som får förvaltningsansvaret. Styrelsen är ansvarig för de långsiktiga strategierna, att dra upp planer, vara visionärer, göra budget och årsbokslut, uppföljningar... Längst ner står den enskilde personen som via sin förening utser styrelse och styrelsen utser VD.

I kooperativa företag är medlemsnyttan viktigast. Då skall medlemmarna ha rabatter, återbäring, bonus och fördelar jämfört med andra kunder eller leverantörer. I aktiebolag är det ägarnyttan som är viktigast. Målet i ett aktiebolag är att företaget skall drivas så effektivt som möjligt. VD:s mål blir konkret, dvs. att skrapa ihop en påse pengar som ägarna får dela.

När det gäller ägandet av kooperativa företag finns det olika uppfattningar. Kooperation är ett företag som ägs av sina kunder, anser en aktör. Företagets ägare deltar i verksamheten som kunder. De som handlar där har kontrollen över företaget.

"Nu när kooperativa företag är för stora så kan jag inte ens med min vildaste fantasi tro att det är de som handlar där som styr företaget. Inte på något annat sätt än i någon annan butik" (Intervjuundersökningen).

"De ideella ekonomiska föreningarna har sin nisch. Skall de utvecklas då blir de något annat i stället och det skall de inte vara. Om de blir stora klarar de inte sin egen tyngd. De blir som Romarriket, för stort och oformigt. Storskaligheten har gjort att det har blivit svårt att förverkliga ägandets mål" (Intervjuundersökningen).

Man prioriterar att gå och handla på det stället som passar en. Vem man gynnar spelar ingen roll. Det som styr är mer närheten till produkter, tillgänglighet och sortiment än ideologi och bakgrund. Vad en kooperation är idag vet jag inte, säger en aktör. Vad jag inte hade förstått tidigare är att det är ekonomiska föreningar i grund och botten och att det är på det sättet man har byggt upp den.

Kooperativ är ett företag som ägs av de anställda, uppger en annan. Det skall vara minst 10 anställda (ägare). Tre personer-ägare kallar jag inte för kooperativ. Ett kooperativt företag ägs inte av sina ägare på normalt sätt som i ett aktiebolag. Det ägs av en förening där ett antal individer är medlemmar. Målet för dessa individer är att med medlemskapet skall de gynna sig själva, antingen som producenter eller konsumenter.

Attityderna till kooperationen är negativa anser en annan aktör. Detta beror säkert på att t.ex. konsumentkooperationen har förfelat sitt syfte. Det finns ingen koppling mellan betongklumpen KF och den enskilde medlemmen. Detta gör att många tycker att kooperativ inte är någon attraktiv variant. Medlemmen får inget utbyte med att vara med i KF. Man kan handla produkterna lika billigt i en annan butik och det finns ingen skillnad i t.ex. marknadsföring av produkter. Konsumentföreningarna har levt på sina medlemmar. Medlemmarna fick återbäring och har därför varit lojala. Tar man bort återbäringen då minskar köptroheten. De kooperativa företagen saknar med några ord rätt inställning till konsumenten.

"Jag får erkänna att när jag tänker på företagande så tänker jag inte på kooperation. När jag tänker på kooperativa företag tänker jag på KF och Lantbrukskooperationen. Då ser jag liksom två stora betongklumpar framför mig och inget smått som den enskilda människan har något intresse av och känner engagemang med" (Intervjuundersökningen).

Kooperativa företag skall fungera på bästa möjliga sätt. Det är lättare att starta med mindre kapitalinsats. Varje medlem omsätter väldigt lite pengar. Det känns inte lika avskräckande att starta, är en annan uppfattning.

Som de kooperativa företagen fungerar idag präglas de av att ägarna inte har något inflytande, anser andra aktörer. Kooperativa företag är tjänstemannastyrda i högre grad än andra företag. I Lantbrukskooperationen har tjänstemännen lyckats skapa en kapitalbas i förädlingsledet

som är för stor. Bonden får aldrig tillgång till företagets substansvärde. Dessa pengar skulle ha getts tillbaka till bönderna (ägarna) som råvarupriser. Effektivitetstrycket har på så sätt varit för lågt. Kostnaden för eget kapital är för låg.

"Även den lantbrukskooperativa rörelsen är lite förstenad och förstelnad och skulle behöva förnyas" (Intervjuundersökningen).

"I Kooperativa Förbundet har man sett hur dåligt det har gått för företagen som har varit inom Kooperationen. Man har fått strukturera om hela KF-koncernen. Problemet skulle bero på att den som är ansvarig eller är chef inte har ett ekonomiskt intresse i sitt företag vilket är vanligt i andra företagsformer. Han har inte heller samma tryck på sig som andra företagsledare" (Intervjuundersökningen).

Ägarna i ett kooperativt företag saknar makt. De har ingen möjlighet att ställa krav på ledningen. De saknar forum och de har inga talesmän. De saknar i praktiken även möjlighet att lämna företaget. Det finns en Vi-medlemmar och Dem-företagen känsla. Inom lantbrukskooperationen har ägarna låg makt. Uppfattningen finns att företagen karakteriseras av monopol på marknaden och inga krav på avkastning.

De stora etablerade kooperativa företagen i Sverige har ingenting i sig som motiverar att de skulle ha en annan företagsform än aktiebolagen. Genom att vi inte har det sociala engagemanget då kan vi inte få de som jobbar i kooperativa företag att engagera sig. Eftersom de som jobbar hårt av ideella skäl är få innebär detta att det finns en enda engagerad konsumföreståndaren, deklarerar en annan. I praktiken har ledningen mer makt än vad man har i bolag med professionella ägare. Medlemmarna kan inte få del utav företagets värdeökning. Ett genomgående problem i Kooperation är därför bristen på tillgång på riskvilligt kapital. Att föreningslagen begränsar möjligheterna att ge medlemmarna en del i värdetillväxten försvårar de kooperativa företagets expensionsmöjligheter, enligt en annan bedömning.

Att de kooperativa företagen växer sig starka och blir alltför koncentrerade skapar problem ur konkurrenssynpunkt. Är de så stora, starka och koncentrerade så skrämmer de kanske utländska företag till att etablera sig i Sverige. Etableringsprocessen blir möjligen tuff och därför väljer utländska företag att avstå. Bondekooperationen har total kontroll vilket innebär att den bevaras på det sättet. Det är nästan omöjligt att starta något alternativ, är en uppfattning som delas av flera intervjuade.

"De traditionella kooperativa företagen, t.ex. Konsum, är jag lite tveksam till om de har en roll att spela idag. Bondekooperationen innebär att vi antagligen får ha en högre prisnivå för att den har monopol. För den svenska ekonomin som helhet och sett ur alla svenska konsumenters perspektiv så är bondekooperationen negativ. Det vore en fördel om den inte fanns" (Intervjuundersökningen).

Styrningen av de kooperativa företagen uppfattas som problem. Ägarna har inflytande över den löpande verksamheten vilket försvårar för tjänstemannaledningen att leda företagen på ett optimalt sätt, anges det.

"Det uppstår problem med att klara informationen från den stora kolossen ner till den enskilde medlemmen vilket skapar konflikt mellan medlemsnyttan och företagets utveckling. Den kortsiktiga medlemsnyttan kan bli en orsak till att medlemmarna vill ha ut pengarna ur föreningen, som återbäring/efterlikvid, snabbare på grund av dålig egen ekonomi och tom plånbok" (Intervjuundersökningen).

Det avsätts inte tillräckligt med medel till reservfond eller i alla fall lite. Det som kan vara problem är företagets konsolidering om inte vinstmedel reserveras för investeringar. Det kooperativa företaget kan av medlemmarna uppfattas som ointressant. Heterogen medlemskår och många intresseriktningar kan också bli en faktor till problem. Det finns en tröghet i företagsformen, anses det. Om t.ex. en medlem inte vill något är de andra blockerade. Ju fler personer desto större risk finns det att de blir osams.

För Kooperationen har det varit fult att gå plus, dvs. att visa bra resultat, menar en annan. Om medlemmen får 100 kronor som återbäring känns det väldigt lite för den enskilde i relation till miljoner i vinst. Det som behövs inom Kooperationen anses vara en helhetssyn. Helhetssynen skulle gå ut på att konsumentkooperationen köpte alla varor från lantbrukskooperationen. Man skulle koppla samman olika kedjor så att det fanns ett slags Kooperationens köpcentra. Genom att få en övergripande insikt hade man kunnat få fram Kooperationens syfte och ändamål tydligare. Genom att över hela linjen använda ett miljömedvetande kunde man ge en möjlighet till överlevnad för Kooperationen.

Syftet med Kooperationen skall alltid vara att gynna medlemmarnas ekonomiska intressen. Kooperativa företag skall inte ta större ansvar än vad de egentligen har, anses det. Verksamheten skall bedrivas inom de

ramar och stadgar man har satt upp. Hur långt skall det kooperativa intresset sträcka sig? Är det inom hela Sverige, är det i och med inträdet i EU ut i hela Europa? Är det varje enskild förening som får sätta upp sina mål och sedan inordna sig i de stora som har helheten som mål? Genom att varje enskild förening tillgodoser medlemmarnas intressen får nästa steg och steget därpå mer regional prägel och på så sätt styr hela sig. Ibland greppar man över så mycket så det blir ingen som känner vad man sysslar med.

Det är mer motiverat att bestämma att inom ramen för hela kooperativens ideal skall målet för en enskild förening framställas konkret så att medlemmarna förstår det. Man får dela ansvaret så att styrelsen drar upp strategier medan det på regional nivå utarbetas en taktik för att nå målen. Det är också avgörande att strategin och taktiken formuleras på

så sätt att man vet att hela föreningen drar åt samma håll. Inom ramen för stadgarna kan man överlämna till styrelsen att formulera verksamhetens inriktning.

Under 80-talet har det varit mycket slit och släng och pengarna har styrt, uppges det. Det är möjligt att i och med inträdet till EU kan Kooperationen få en ny större spelplan.

"På den europeiska marknaden kan man kanske marknadsföra sig under ett namn med många olika produkter och sälja en livsstil och en livsfilosofi. Man kan lansera ett helt koncept och bli en verklig aktör på marknaden. Om helhetssynen finns kunde man utveckla köpcentra helt i Kooperationens anda och knyta till sig lokala handlare under förutsättning att de gynnar miljön. Det tror jag kan bli en ny marknad där Kooperationen kan bli av med sin socialistiska stämpel" (Intervjuundersökningen).

Det är en ny form man strävar efter under 90-talet. Målen för verksamheten skall formuleras som konkreta, realistiska och gripbara så att varje enskild medlem förstår dem. Vägen att nå målen skall också formuleras. Vid slutet på året redovisas hur målen har nåtts. Medlemmen kan känna glädje och ansvar för att uppnå ett positivt mål genom eget deltagande. Medlemmen saknar incitament att välja den kooperativa verksamheten om inte detta positiva överväger, anser vederbörande aktör.

En annan aspekt som diskuteras är rösträttsförfarandet i centralorganisationer. När det gäller den demokratiska beslutsprocessen finns det

farhågor om att problem kan uppstå. Anta att det är tre föreningar som tillsammans bildar en Kooperation. Dessa tre föreningar har 100 medlemmar vardera och föreningarna har två röster var i styrelsen för kooperativet. Om antalet medlemmar ändras radikalt i två av föreningarna t.ex. till 10 personer, men inte antalet röster proportionellt, kan dessa två föreningar blockera och bromsa arbetet för kooperativet genom att det inte uppstår kvalificerad majoritet. Det finns många ansvariga i ett kooperativ vilket uppfattas som negativt. Blir det problem i ett aktiebolag vänder sig finansörerna till ägaren och kräver ansvar. I en ekonomisk förening finns det visserligen en styrelse man kan vända sig till men ofta är det flera personer bakom en sådan.

"När kooperativa företag blir för stora tycker jag att de förlorar sitt existensberättigande. Vilken ägandeform en stor Kooperation har spelar ingen roll. Om jag är en miljondel i den stora spelar det inte någon roll för jag kan inte påverka besluten i alla fall. Om jag är en av tio och har två barn i ett föräldradaghem då är det gripbart, förståeligt. För mig är det som enskild medlem mer affärsmässigt och i slutändan är det mitt ekonomiska intresse som styr" (Intervjuundersökningen).

Det behövs en ständig dialog mellan medlem och ledning. Ju större föreningen är desto svårare bli det att få denna kommunikation. Detta är inte lika betungande om företaget drivs i aktiebolagsform. Det finns också situationer där ett aktiebolag styrs som kooperativ.

"Små företag, där aktieägarna är få och det är de som är anställda, kan vara de facto kooperativa fast formellt aktiebolag. De här personerna/aktieägarna måste komma överens och de delar det ekonomiska resultatet av rörelsen. Disproportioner i inflytande kan leda till att någon lämnar verksamheten, vilket gör att de är de facto kooperativa" (Intervjuundersökningen).

"Hur får vi Vi-känslan i ett kooperativt företag? Har jag varit bonde i ett antal år så har jag ganska försvarliga slantar i form av insatser där och har jag varit med i konsumentkooperationen blir det inga egentliga slantar i form av insatser som sitter där. Man känner inte det här kravet att bevaka sin förening på samma sätt som i ett aktiebolag" (Intervjuundersökningen).

En annan aspekt som lyfts fram är hur verksamheten regleras av lagen. Det finns strikta redovisningsregler för aktiebolagen vilket anses höja

företagsformens status. Det är möjligt att man skulle kunna höja kooperativens status genom att använda regelverk. Det påpekas ändå att lagregleringar inte kan förbättra synsättet på Kooperationen utan man kan snarare göra det genom att skapa en positiv bild.

"Om man skärper lagstiftningen blir allt invecklat och svårt. Man får konstiga eller fel meddelanden från en myndighet vilket gör att folk struntar i företagsformen. Det blir skyldigheter och tungt och tråkigt och jobbigt. Finns det skyldigheter då måste ett sanktionssystem utarbetas vilket skapar högre trösklar. Däremot kan delaktighet i miljöprocessen vara den positiva bilden Kooperationen behöver då den ideologiska profilen är passé" (Intervjuundersökningen).

Det är viktigt att det kooperativa företaget har vinst annars finns ingen framtid. Företaget måste gå runt och ha överskott. Hur skall annars investeringarna finansieras? Konsumentkooperationen har klarat sig nu genom utförsäljning av tidigare investeringsobjekt och därmed räddat sig. Men det är viktigt att investeringar finns.

"Jag anser att det skulle vara en fördel om det fastställdes en viss procentsats, t.ex. 5%, av överskottet till nyinvesteringar vilka utgör grunden för nya företag. Det är viktigt med stabil kapitalbas. Finns det inte sparade medel kan företaget gå omkull" (Intervjuundersökningen).

I jämförelse med andra företag är effektiviteten i de kooperativa företagen inte hög enligt denna aktör. De ställer inga krav på personalen. Det går långsamt. Man kan vinna mycket genom att effektivisera och omorganisera arbetet. I folkrörelser är situationen ännu värre. I det som ägs offentligt kan man få mer effektivitet. Personalen används ej tillräckligt effektivt och vet ej vad målet med företaget är. De kooperativa företagen måste bli mer självkritiska. De måste ställa sig frågan: Vad är det vi tjänar pengar på? Sedan måste de effektivisera detta.

Företagen kan använda sig av två sätt för att få bra resultat: 1) Öka intäkter 2) Minska kostnader. För att minska kostnader bör man effektivisera personalen, ej binda kapitalet i lager eller fastigheter. De kooperativa företagen måste själva komma till insikt att det är marknad och konkurrens som råder. Om man inte mäter sig mot någon och vet att man får betalt för det man säljer så försvinner effektiviteten. Det är först styrelsen som måste komma till insikt att det t.ex. behövs kundvänliga produkter. Styrelsen måste rekrytera mer proffs/näringslivs-

folk. Att i en lokalstyrelse rekrytera t.ex. en ombudsman eller en grönsakshandlare anses utgöra problem. Det är svårare för dessa att fatta beslut i policyfrågor för de saknar kompetens. Det är bättre med en blandning av folk. Människor måste vara på hugget. Styrelser styr organisationen och VD verkställer vad styrelsen beslutar.

En annan faktor som diskuteras är konkurrensen på marknaden. Det anses att alla företag har sin plats i svenskt näringsliv. KF och OK är bra för konkurrensen på marknaden och har ingen negativ bild hos konsumenterna. På 50-talet kopplades dessa till fackföreningsrörelsen som ville att kooperativ skulle byggas för att medlemmarna skulle ha bra produkter t.ex. även på landsbygden. Idag kopplas inte konsumentkooperationen och attityderna till denna relation.

LRF saknar konkurrenter säger flera aktörer. De har nära nog monopol och det är aldrig bra för konsumenterna. Deras konkurrenter, om de finns, är små och få. Därför väljer LRF att höja priserna i stället för effektivitet. Grundtanken med kooperativen en gång i tiden var att få balans på marknaden. Nu har de blivit dominerande på marknaden i stället.

"LRF är alldeles för starka. Om vi tänker på LRF har de en negativ bild hos konsumenterna. Attityden till den är negativ. LRF tänker man på som bönder som bara får bidrag. Nu får de även EU-bidrag. De får bidrag bara de öppnar munnen" (Intervjuundersökningen).

Det är möjligt, anses det, att kooperativa företag är duktiga för sina medlemmar, men de kan inte räkna med att vara omtyckta av flera. Samhällets stöd och hjälp ges mer för att få ner priset och inte som nu. Som vi har reglerat och gynnat de kooperativa företagen går det inte att riktigt bedöma om de har en funktion. Varje kooperativt företag är ett företag och skall ägna sig åt att konkurrera med varandra än att samarbeta, anser en aktör. Synsättet är att om man bara konkurrerar med sig själv, då blir man aldrig bättre och effektivare. Kooperativa företag skall bidra med något mer än bara medlemmarnas bästa.

Det finns en föreställning hos många invånare att kooperativ är en socialistisk idé, som inte hör hemma i en marknadsekonomi, påpekar en annan. Sverige är ett litet land. Multinationella företag satsar på stora länder där det finns många konsumenter. Vill de t.ex. sälja ost till fyra miljoner konsumenter är det mycket lättare att nå dessa i Tyskland som är ett stort land. Jag tror inte att konkurrensen ökar med inträdet i EU

säger en av de intervjuade. Inga andra företag vill komma hit på grund av monopolsituationen på marknaden. Finns det däremot kooperativa företag även i andra länder så sker det kontakter och samarbete även internationellt och det är positivt.

Sammanfattningsvis uppfattas kooperativa företag av de tillfrågade som:

Delaktighet och direkt inflytande i det lilla  
 Ägda och styrda av många  
 Möjlighet att bestämma  
 Engagemang  
 Samverkan  
 Demokratisk anda  
 Sammanslutning av personer  
 Gemensamma behov och intressen  
 Gemensam produktion för att uppträda på marknaden  
 Helhetssyn

### 3.4 Positiva element i begreppet Kooperation

Det är tydligt att det finns vissa faktorer i det kooperativa begreppet som uppfattas positivt av aktörerna. Enligt aktörernas uppfattning ger Kooperation möjlighet till:

Att diskutera igenom och skapa engagemang  
 Att kunna bidra med egen arbetsinsats  
 Lösa behov och problem som uppstår  
 Utbilda folk i demokratisk anda som samhället har nytta av  
 Utrymme för kvalitetstänkande  
 Ägarnas samhörighet med sina företag  
 Det känns inte avskräckande att starta  
 Spritt ägande  
 Spritt inflytande  
 Öppen, hanterbar och inte så strikt företagsform  
 Att bestämma själva  
 Att komma överens

Det finns en syn att kooperativ etablering förutsätter mer än andra företagsformer. I kooperativa företag som startar nu, finns det redan en gemensam idé och en gemenskap samt kontakt med likasinnade. Kooperativ är ett antal människor som tillsammans vill driva ett företag. De har ett gemensamt ägande. Det kan vara så att kooperativ väljs för att det är mindre sårbart och tryggt för en själv. Det finns alltid någon som kan ge feedback och backa upp en om det skulle hända något.

Att överleva och ha vinst uppfattas som otillräcklig idé bakom start av

kooperativ. Syftet skall vara att fördela eventuella rikedomar proportionellt och att ta ungefär lika lön i företaget. Besluten skall fördelas också lika över ägandet. I den här uppbyggnaden finns de medlemmar som vill gå in och göra en speciell insats, uppger många aktörer.

"När det gäller den demokratiska processen, de långsiktiga besluten och visionerna tror jag att Kooperationen är suverän. Det är oftast när man ser förändringar i samhället som man ser vilka som ligger före. Det är en lång process innan du kan ändra inriktning på ett företagande. För att effektivisera är man tvungen att börja planera långt tidigare" (Intervjuundersökningen).

Ett system med differentierad rösträtt skulle kunna snabba upp demokratiprocessen. Tanken på konsumentinflytande skulle då gå förlorad, anses det. Det blir skillnad t.ex. i konsumentinflytandet mellan stora konsumentkooperativ och små. I de stora blir det bara ägarna som kan påverka. Det anses att demokratin kan fungera bättre i små kooperativ och att kooperativa företag kan tillföra kunnande och engagemang.

Angående uppbyggnad av kapital i ett bolag med många delägare, oavsett om det är kooperativ eller inte, anses det vara svårare att fatta beslut om nyemissioner. När de väl fattar besluten är det ändå lättare att genomföra dem i ett kooperativ, för det blir mindre pengar per person, vilket uppfattas som positivt.

### 3.5 Negativa element i begreppet Kooperation

Intervjuundersökningen visar att följande faktorer finns i det kooperativa begreppet som av de tillfrågade uppfattats negativt.

- Alla behöver göra en arbetsinsats
- Ställer krav
- Delaktighet skapar konflikter
- Krävs vana i att ta initiativ, samla och organisera grupper
- Bejaktar inte individualismen
- Duktiga försvinner i mängden
- Andra njuter frukterna av ens arbete
- Drivs utan vinstintresse
- Trögare än andra företagsformer
- Svårare att göra förändringar t.ex. nyemissioner

Kooperationen är ett omodernt begrepp  
De som startar företag tjänar inte pengar  
Kräver ständig dialog mellan medlem och ledning

En bedömning är att i ett kooperativ där medlemmarna inte är överens kan handlingsförlamning uppstå och det fortsatta arbetet blockeras. Kooperation kan ställa krav på människan/medlemmen. Man måste vara överens och tro på en ideologi samt ta hänsyn till andra människors förmåga. Solidaritetstanken med Kooperation måste man vara vän med för att det skall fungera.

Enligt aktörerna spelar de kooperativa företagen en stor roll ur konkurrenssynpunkt. Även när det gäller miljösynpunkt är kooperativa företag en påtryckargrupp. Det är trots allt konsumenterna som kan driva på sin styrelse att utveckla. Lantbrukskooperationen har ingen konkurrenstryck. Då blir det väldigt mycket att verksamheten drivs i vinstsyfte. De tar inte så stor hänsyn till de små bönderna/små ägarna. Det är storbönderna som har stort inflytande. De kan sätta villkor och nivåer. Enstaka bönder har blivit utfrusna, utspärrande och inte kunnat driva sin verksamhet.

"Det kan nog vara problem i den demokratiska beslutsprocessen. Besluten fattas trots allt med majoritet. Det kan bli gnissel i maskineriet och alla drar åt olika håll och är inte nöjda med beslutet. I andra företag får det inte förekomma något annat än styrelsens uppfattning. Demokrati kan ställa till problem för att den tar tid. Kooperativ kan halka efter när det gäller just att fatta ekonomiska beslut för att genomföra kortsiktiga förändringar som är nödvändiga" (Intervjuundersökningen).

En uppfattning som finns hos flera är att dominerande kooperativa företag skyddar livsmedelsindustrin. Detta har betydelse eftersom de inte fungerar som vanliga företag. De försöker maximera insatspriset i stället för att öka lönsamheten. Normalt när man driver ett företag ser man till att det går bra för företaget. Om det är ett kooperativt slakteri så är målsättningen att du betalar bönderna så höga priser som möjligt för deras grisar. De kooperativa företagen har andra spelregler, vilket möjligtvis anses trassla till det och försvårar jämförelser. Sammantaget betyder detta att det finns nackdelar som är dolda som medlemmarna har svårt att se, t.ex. vad en monopolsituation kan innebära eller vilka konsekvenser uppbyggnaden av ett kooperativt daghem kan ha.

"De flesta föräldradrivna daghem har etablerats för att gå förbi köer och av nödtvång. Detta innebär att föräldrarna har arbetat mindre i sina riktiga jobb som de är bättre på och inte för att de ville det. De har tvingats vara ihop mer med barnen än vad de hade velat. Incitamentet att starta föräldrakooperativ var inte fri vilja utan ett sätt att fixa en daghemplats och innebär ett ineffektivt sätt att använda resurser" (Intervjuundersökningen).

En del av intervjupersonerna uttalade sig negativt om kooperativa företag. Någon sade att om kooperativa företag var bra, så skulle det finnas mer av dem. En annan sade att vi har alldeles för många kooperativa företag i Sverige och en tredje kopplade Kooperation till politik och socialism. Enligt min tolkning är argumenten bakom denna negativa inställning inte faktorerna i sig utan uppfattningen att det är omöjligt att idag finna människor som vill arbeta enligt kooperativa målsättningar. De negativa attityderna till Kooperationen kan bero på att de flesta tog som exempel den etablerade Kooperationen och ansåg att t.ex. den har förfelat sitt syfte.

### **3.6 Mönster i aktörernas uppfattningar**

Undersökningen visar att det finns både mångfald och mönster i aktörernas uppfattningar.

Deras uppfattningar tyder på en uppdelning i två strukturer. Dessa strukturer används som bedömningsfaktorer för de kooperativa företagens verksamhetsframgång. En tendens kan ses där en uppfattning finns att 1) sociala värderingar är avgörande för Kooperationens karaktär och syften och/eller att kooperativa företag saknar ekonomiska målsättningar och 2) att medlemmarna har den avgörande beslutsmakten och/eller att tjänstemannaledningen har den beslutande makten. Dessa uppfattningar har det gemensamma att de anses utgöra den kooperativa verksamhetens största problem.

Debatten har gällt frågan om vilken huvudmålsättning ett kooperativt företag skall ha. När det gäller de sociala värderingarna/målen finns det en enda uppfattning. Saknas sociala värderingar i den kooperativa verksamheten då uppfattas den inte som kooperativ. Efterfrågas inte kvalitet och omsorg om individen och miljön i verksamheten då passar inte Kooperation som verksamhetsform eller den anses inte som kooperativ. Mot detta huvudmål ställs ett annat, dvs. företagets lönsamhet. De som företräder den här uppfattningen menar att de

kooperativa företagen inte kan överleva om de inte koncentrerar sig på ekonomin. De sociala värderingarna och målsättningarna hör till och har spelat en viktig roll i det gamla samhället. Nu gäller det att anpassa sig till marknadens funktioner och till konkurrens för att överleva och bli omtyckt.

Angående medlemmarnas beslutsmakt finns de som anser att medlemmarna bör ha den avgörande makten. Andra kopplar detta till problem med den kooperativa verksamheten. Har medlemmarna den avgörande makten försvårar detta företagsledningens agerande i den löpande verksamheten. Saknar medlemmarna makt då tar företagsledningen över och ser till föreningens men inte till medlemmarnas bästa.

Medlemmarnas ekonomi försämras genom att efterlikvider, återbärningar eller ränta på insatskapital behålls i företaget. Företagens ekonomi förbättras genom att billigt riskvilligt kapital byggs upp. Det skapas olikvärdiga konkurrensvillkor för olika företagsformer. Företagsledningarna känner inte effektivitetstryck från ägarna och företagets resultat kan försämras. Jämförelse mellan företagsformer försvaras då olika resultatmätt och begrepp används.

Det som förvånar är att de flesta aktörer anser att det är de sociala värdena som är det viktigaste målet för de kooperativa företagen och uppfattar det som företagets karaktär och syfte. Samtidigt menar de att de ekonomiska målen är viktigare i vår tid. Båda grupperna anser att det inte förhåller sig på detta sättet inom den kooperativa verksamheten idag.

Den enda varians i olikheter i uppfattningarna som jag kunde uppmärksamma är de förtroendevaldas inställning till kooperativa företag. Enligt min tolkning uppfattar de förtroendevalda den kooperativa företagsformen som något väldigt positivt. De anser att kooperativa företag kan bidra till att nya och många arbetstillfällen skapas. Småföretag bildas genom att berörda grupper tar över verksamheter för att styra och bestämma kvaliteten själva, dvs. för att få inflytande över verksamheten. Kooperativa företag kan också bidra till att träna människor i demokratisk anda, vilket anses positivt idag när vi har en demokratikris i samhället och mer engagemang från oss som medborgare anses vara av godo. Demokratin är något som måste vinnas genom mer samhörighet, mer diskussion, mer deltagande, engagemang och ansvarstagande. Detta kan börja i de små sammanhangen där

kooperationen arbetar med många engagerade människor och har lokal förankring, påpekar de förtroendevalda.

### 3.7 Hur Kooperation framställs och uppfattas

Aktörer som tillfrågas om kunskap i kooperativa frågor börjar ofta med att jämföra Kooperation med andra företagsformer. Den kunskap på vilken de baserar jämförelsen är kunskap förvärvad i skolan eller genom eget samhällligt intresse och arbete. Tanken att kooperativa företag och de som äger dessa skall kunna åtnjuta positivare regler än andra företagsformer eller särbehandlas gör folk negativa och misstänksamma mot företagsformen. Det anses däremot som naturligt att man lär sig i skolan om olika företagsformer och att alla verksamhetsformer har sitt berättigade utrymme utan att någon favoriseras.

De flesta tillfrågade har framfört argumentet att kunskapen om företagsformer är i relation till hur vanliga olika alternativ är i samhället. "Aktiebolag vet ju alla vad det är" och med detta menas att den är mycket vanligt förekommande. Anledningen till att det skrivs lite om Kooperation anses vara att företagsformen inte förekommer mer än vad den exponeras. Orsaken kan också vara att Kooperation utgör en liten och ingen dominerande del av näringslivet. "Jag inbillar mig att den får den plats den förtjänar", uppger en aktör.

En annan aktör vet ej att det finns en associationsform som heter ekonomisk förening. Hade jag kunnat formalia runt kooperativa företag, tror jag inte att jag hade haft någon större nytta av den i mitt arbete, säger han. Att Kooperationen använder sig av associationsformen ekonomisk förening är i utbildningssyfte ointressant, anser vederbörande aktör.

När aktörerna tillfrågas om hur de har skaffat sig kunskap om kooperativa företag kopplar de ofta kunskapen till undervisningen i skolan. I ämnet ekonomisk historia läste en aktör om konsumentkooperationens framväxt. Att det fanns behov om att få billiga och bra livsmedel. Lantbrukarna var också tvungna att gå ihop för att garantera bra priser för sina produkter och god service. Hela Kooperationen i sig är en företeelse som låg mera i tiden under den tidsperiod när den bildades, anses det. Då fick man gå ihop om många var svaga för att åstadkomma något. Det är inte på samma sätt idag. Kooperationen har kanske delvis spelat ut sin roll i den bemärkelsen. Medlemskapet utnyttjas av de

kooperativa företagen som en reklam- och marknadsföringsfråga än för att ge ut någonting till medlemmen.

"Det skulle förvåna mig om fler än den kärnan som idag är pensionerad sedan många år tillbaka känner delaktigheten i att vara med i KF eller Konsum" (Intervjuundersökningen).

Det är klart att när man läser om samhällets framväxt, skall man läsa om det som har hänt i Sverige påtalar en annan. Man läste om Kooperation som en del i gymnasiet i samhällskunskap, om varför Kooperation bildades. Då menar man exklusivt Konsum, OK och LRF. Därutöver tror samma aktör att man inte behöver koncentrera sig på frågor om Kooperation och tycker att det verkar fel att det finns en organisation (dvs. LKU) som bara hjälper igång Kooperation.

Enligt min uppfattning lyfter de flesta tillfrågade upp Kooperationens sociala roll och värderingar medan den ekonomiska målsättningen ignoreras. Denna inställning baseras på kunskap förvärvad i skolan om de kooperativa företagens roll när det svenska samhället byggdes upp. När orättvisorna i samhället, såsom många mellanhänder och informationsmonopol av några upplysta, var märkbara och mätbara anses det som självklart att Kooperationen hade en rättmätig plats och spelat en avgörande roll för landets tillväxt och demokratiutveckling.

Denna uppfattning har gjort att Kooperation som företagsform betraktas som onödig idag. I ett demokratiskt överflödssamhälle, där individualismen utgör tidsandan, anses Kooperation som en onödig och omöjlig företeelse.

Eftersom kunskap saknas om hur Kooperation byggs upp och hur kooperativa företags lönsamhet och effektivitet beräknas och framställs i jämförelse med andra företagsformer finns det en uppfattning om ineffektivitet. Det anses att kooperativa företag saknar ekonomisk målsättning för verksamheten.

"Det kan nog ofta uppfattas som negativt att man inte känner till någonting: Man bryr sig inte så mycket om det" (Intervjuundersökningen).

Bristen på kunskap om kooperativa företags ekonomiska målsättningar kan skapa misstankar om Kooperation som en slapp organisation, där samhället inte ställer krav och ingen kan kontrollera verksamheten.

Styrelsen saknar klara regler i sitt arbete och medlemmarna är bara intresserade av den egna ekonomin på kort sikt. Att t.ex. banker och andra myndigheter kontrollerar aktiebolagsverksamhet anses som positivt. Det som efterfrågas är, enligt min mening, att samhället med egna organ skall få kontrollera kooperativa företag precis som man gör med andra företagsformer. Detta tros öka kooperativens tillförlitlighet.

Den kooperativa formen sprider ansvar, risker och inflytande och passar kvinnor väldigt bra enligt många aktörers uppfattning. För kvinnor anses det vara viktigt att känna att de lyckas med det de gör och att det är meningsfullt. Vill man stimulera kvinnligt företagande då skall kvinnor aktivt informeras om Kooperation.

"Jag tror att det är lättare att utveckla och starta kooperativ med kvinnor. Kvinnor samarbetar bättre och har inte den där drivfjädern att bestämma och besluta som killar. De har inte så många förebilder från något annat som männen har. Männen tycker att om de startar eget så är det de som bestämmer. Det är de som skall driva företaget och vill därför inte ha med andra att göra. På landsbygden är man van vid och kan företagsformen. Det känns hemtamt och tryggt. Man känner sig nöjd med formen och därför driver kvinnor olika företag t.ex. lantmatsprojektet (Intervjuundersökningen).

På landsbygden skulle man kunna tänka sig kooperativa verksamheter för att få igång och engagera människor. En levande landsbygd kan erbjuda upplysningar via t.ex. telecentraler. Man skulle kunna bedriva både produktion och service t.ex. odla grönsaker eller erbjuda vård och omsorg. Medlemmarnas inflytande anses i alla fall som kringskuret när kommunala regler bestämmer t.ex. vilka som skall få omsorg eller hur stor barnomsorgsavgiften skall vara.

### **3.8 Strategier för att utveckla kunskapen om kooperativa företag**

Det finns inget skäl att särbehandla Kooperationen enligt en del aktörer. Det undras också varför man skall underlätta kooperativ verksamhet. Den befintliga informationen i utbildningen anses ändå snedfördelad. Om man långsiktigt vill få genomslag då är det bättre att man tar in kunskapen om Kooperation i skolan i den ordinarie undervisningen, påpekas av många. Vi sysslar med allting annat i skolan men inte med kooperativ. Vi lär oss hur olika företagsformer är uppbyggda.

"Kooperativ som jag har mött det i skolan är folkrörelse och politik och därför tar vi inte upp det som en företagsform. Ungefär så tror jag har jag fått det i skolan. Allt borde ha sin rättmätiga plats. Om det finns Kooperation till en viss del i samhället så skall man naturligtvis lära sig att det finns. Om det verkligen förhåller sig på så sätt och det finns bristande kunskaper om Kooperation är det samhällets uppgift att få kunskapen med i ämnet samhällskunskap i skolan" (Intervjuundersökningen).

Genom att kunskap om Kooperation uppmärksammas och ges mer central roll i skolarbetet kan skolsystemet ge bättre förutsättningar för kooperativa företag att utvecklas och för kooperatörer att försörja sig genom eget företagande. Skapandet av nya kooperativa företag är värdefullt i en tid med stor arbetsbrist. Man behöver ändra människors attityder och göra det möjligt för dem att tro att de kan starta verksamhet.

All utbildning från förskola till universitetsstudier är en utbildning till anställning, påpekar de tillfrågade. Vi utbildar oss huvudsakligen till att bli löntagare. Först på senare år har man börjat diskutera att lägga in moment som skall påvisa vad det innebär att vara företagare. Börja med att informera och utbilda i företagandets villkor i skolan. Ge utbildning om alla företagsformer. Hur man går till väga för att starta ett företag och hur företag fungerar samt om företagets roll, deras uppgift och funktion i ett samhälle av svenskt snitt.

"Om jag tittar på min egen minnesbild av när jag gick i skolan så inte... fick jag en känsla av att jag skulle kunna bli företagare. Jag tycker att jag blev utbildad för att bli löntagare men inte på att man själv skulle driva en verksamhet" (Intervjuundersökningen).

Använd ALMI och andra statliga verk, där bistånd och information lämnas om företagsformer, eller målet är att främja nyskapande företag. De som arbetar med starta eget eller de som jobbar på en förmedling måste kanske veta vad ett kooperativ är. När man får in lediga platser eller behöver råda sina sökande är det bra att ha kunskap om Kooperation.

En gemensam synpunkt bland respondenterna är att det inte går att ålägga någon annan utan informationen om kooperativa företag måste komma från den egna rörelsen, från de som vill utveckla Kooperation och tycker att den är viktig. Kunskapen måste de som har erfarenhet ge

och föra vidare. De kooperativa företagen har ett ansvar och ett egenintresse i att informera och dela med sig av de kunskaper man har. Bevisbördan att det inte blir dyrare med Kooperation och att tala om nyttan med företaget ålägges de kooperativa företagen. De bör lyfta fram företagsformen, informera i skolor och föreningsliv och se till att kunskap om Kooperation kommer in i studiecirkel.

"Den kunskapen jag har om Kooperation den har jag fått genom föreningslivet och inte i det allmänna utbildningsväsendet" (Interviewundersökningen).

Det måste byggas upp ett intresse om att Kooperation är något nytt som är på gång eller något gammal som har kommit tillbaka. De kooperativa företagen själva bör svara för att utveckla företagsformen. Information bör skapas som t.ex. används som skolmaterial i grund- och gymnasieskolor och på universitet. Idag är de kooperativa företagens information bristfällig. Det ligger i organisationens intresse att själva sprida information, eller utveckla ett system med faddrar innan man kommer igång. De kooperativa företagen erbjuder själva praktikplatser och deltar i större utsträckning i företagarforum.

En uppfattning som finns hos flera är att det goda exemplet bör lyftas fram. Att visa på exempel där det har gått bra eller åtminstone bättre än i motsvarande andra företag. Om man hittar sådana exempel då finns det anledning att skriva om det t.ex. i tidningar. Kooperativa företag måste bevisa för omvärlden att de tillför någonting nytt eller något som är lite extra. Det är genom att bli förebilder som man kan bli uppmärksam. Det är möjligt att alla kooperativ kan bilda en sammanlutning och tillsammans driva denna informationsverksamhet. Tillsammans kan de ta fram förebilderna och informera med hjälp av eldsjälar. Eldsjälar kan spela en avgörande roll genom att utveckla kooperativen i början så att andra känner det som självklart att vara med. Det är viktigt att konkret kunna visa vad företagen gör och vad de tillför annars hjälper det inte att man talar om att det gäller ett kooperativt företag.

Att gå ut och berätta om företagsformen är inte så fördelaktigt. Den moderna människan ställer frågor såsom att om företagsformen är så bra varför finns det inte fler kooperativ och varför har jag inte blivit intresserad tidigare, påpekas det. Den gamla parollen att man vill frälsa världen får man överge. Det är bara genom att erbjuda bra produkter, ett bra boende och visa exempel som man kan få folk att tala om, t.ex.

att vi har bra källsortering, vi har ett gemensamt dagis på området, vi hyr gemensamt en dansskola, vi har eget vatten och solfångare etc. Idag får man sälja den kooperativa tanken genom att visa på agerande som löser problem och når ett syfte. Det är det primära intresset man skall fokusera på och detta kan gälla även vårt bistånd till utvecklingsländerna. Att försöka framföra våra värderingar till någon som egentligen inte är intresserad utav dem väcker inte intresset för den kooperativa formen.

Att sprida kunskap om Kooperation är ett problem som Kooperationen får dras med, är flera intervjuades syn. Kooperationen måste visa att man kan vara med om den utveckling som sker. Kooperationen får visa kompetens, kunskap och vilja att genomföra förändringar. Det är viktigt att inte knyta an verksamheten till staten för allt staten gör blir pekpinne. Är det så att Kooperationen kan visa att det de genomför gynnar statens intresse då skall de ha lättnader för det. Sådana positiva effekter kan sättas upp i årsredovisningarna. Kooperationen kan skriva i förvaltningsberättelsen att t.ex. så stor procent av vinsten gick till ekologiska projekt.

Projektet skall följas upp med en redovisning i nästa års berättelse om vilka effekter det fått, alltså samma princip tillämpas som används för att redovisa vad en viss investering har bidragit till.

Kooperativen har naturligtvis ett eget ansvar. Vi möts av informationsmaterial från SAF direkt framtaget för olika linjer i skolorna men stöter aldrig på informationsmaterial från kooperativen. Det krävs ett visst eget ansvar om man vill etableras och synas. Omvärldskontakter bidrar till förnyad kunskap- och nykunskap om företagsformen.

"Jag har aldrig under mina fyra år här blivit kontaktad personligen av en representant för en sådan verksamhet. Tusen gånger har jag däremot blivit kontaktad av branschföreträdare för alla möjliga och omöjliga intressen. Där är man nog lite dålig relativt sett. Om kooperativa företag tycker att vi är en viktig målgrupp för ökad kunskap så har man missat oss... Jag vet inte hur många tusen människor i Sverige som är sysselsatta i kooperativ verksamhet, hur många anställda som finns. Jag har ingen aning om hur många kooperativ som finns om någon skulle fråga mig" (Intervjuundersökningen).

Det behövs en ny verksamhetsidé som människor kan identifiera sig

mig. Kooperationen behöver ta andra typer av uppdrag såsom etiska hänsyn, miljöengagemang eller köpa varor från och hjälpa utvecklingsländerna att utvecklas. Kooperationen måste vara aktiv inom teknikområdet och göra bedömningar utifrån hur marknaden ser ut. Utvecklingen sker så fort. Det gäller att inte avstanna. Det är då Kooperationen kan erbjuda sina medlemmar ett intressant koncept. Det gäller att driva något radikalt och intresseväckande. Den dagen Kooperationen hänvisar till att det är statens uppgift att informera mer om Kooperationen tolkas detta som ett misslyckande för den kooperativa verksamheten.

Kooperationen skulle kunna underlätta för dem som vill starta kooperativ genom att starta rådgivningsverksamhet och bygga upp en kunskapsbas. Sympatiserar man med Kooperationens idéer eller tankar skulle det underlätta om man på ett enkelt sätt kunde bege sig dit och få hjälp. Minskar man tröskeln så kan man släppa in fler medlemmar. Vid uppsamlingsmomentet används naturliga grupper med sociala kontakter för att bilda nätverk. Då måste man tänka på: vem skall utbildas? vem skall stödjas? vem betalar? Det byggs upp ett system med mentorer och adepter som hjälps åt. Systemet tillämpas redan av ALMI när det gäller andra företagsformer. Kooperativa företag bör få bättre tillgång till den kunskapsprocess som sker genom etablerade näringslivsnätverk.

Alla dessa argument värderar, enligt min uppfattning, högt kunskapsöverföring som bygger på personer och deras relationer. Människor behöver få stöd när det gäller att sätta igång. Det behöver inte handla om pengar utan att ha tillgång till relevant kunskap om hur man bygger upp, hur man redovisar eller vilka regler som gäller angående finansiering och styrning av Kooperationens ekonomiska verksamhet. Detta kan inte ske från Stockholm utan möjligen regionalt med hjälp av statliga pengar i utvecklingsstadiet.

Utbildningen bör riktas till valda grupper och inte till alla. Det är intresserade människor som skall hållas informerade. De som arbetar i kooperativa företag bör informeras om idén bakom verksamheten. Utbildning till förtroendevalda inom organisationerna är en möjlighet. Att arbeta förutsättningslöst och inte utgå ifrån att kunskapen redan finns är en bra princip. Fråga t.ex. om kassörskan eller den som jobbar på lagret vet att det är ett kooperativt företag de jobbar i och om de vet vad ett kooperativt är och vad syftet är med det. De som jobbar längre ner i företaget utgör en viktig kategori. Intern utbildning kunde hjälpa till att öka deras kunskap. Det efterlyses med några ord en fortbildnings-

verksamhet som utformas och baseras i en situationsanalys inom företagen.

Där man lyfter över samhällsansvaret till mindre grupper kan kooperationen vara en lämplig samarbetsform. När det gäller att ta hand om den egna välfärden, den egna skolan eller det egna kvarteret kan kooperationen vara ett alternativ och ett komplement till statlig verksamhet. Att utbilda personal i kommun och landsting, där många verksamheter hotas av nedläggning, anses vara helt i tiden. Kooperationens lokala förankring bör lyftas fram.

Det är möjligt att de som är medlemmar i en större kooperativ grupp inom EU kan bli överens om att hjälpa till i andra länder. Det är också möjligt att "Europakooperationen" gemensamt kan driva någonting, t.ex. att stötta utvecklingsprojekt i Afrika.

Låt oss säga att LRF skulle ha ett program på TV i utbildningssyfte. Problemet kan vara att det kostar mycket, är en synpunkt. En idè skulle t.ex. vara att ha en veckas undervisning i skolan per läsår som inte skulle sponsras av staten utan av de kooperativa företagen. En aktör påpekar att det vore skönt om samhället slapp betala. Annars kommer även aktiebolagen att kräva samma sak. Utbildningen om kooperativa företag får kooperation själv stå för. Om staten gör det betraktas detta som osunt konkurrens och snedvridning av marknaden.

En annan framförd synpunkt är att det i universitetsutbildningen i företagsekonomi fanns mycket om aktiebolag. I ekonomutbildningen talar man om alla associationsformer och vilka alternativ som finns. Man får tänka på relationen aktiebolag-ekonomiska föreningar i näringslivet och hur undervisning och litteratur i kooperation i sin tur förhåller sig till den.

"Kooperationen måste sponsra, betala för sig, t.ex. eventuell forskning i form av forskningsstipendier, forskningsfinansiering. Då sägs det att det blir riktad forskning, men det är bättre än ingen forskning alls" (Intervjuundersökningen).

Om arbetsförmedlingen skulle bidra till att utveckla nystart av kooperativ då behövs det en försöksverksamhet, anser en del. I regel är det de som skall starta som tar initiativ. Det finns en liten rädsla inför nystart och de känner rädsla när de inte känner varandra. När någon som arbetar med jämställdhet och kvinnor tagit initiativ till en kurs i att

starta kooperativ var det därför svårt att rekrytera folk till kursen, påpekas det. Vi skulle behöva anställa personer i speciella projekt för att utbilda i kooperativ verksamhet genom att informera våra arbetsökande om Kooperation och väcka tanken.

"Man skulle kunna titta över reglerna för nyföretagande. Att få ett kooperativ att fungera och få det lönsamt på sex månader, som våra statsbidrag är, det tror jag är för kort tid. Jag tror att kooperativ skulle behöva mer tid och en idé är att starta som ALU projekt och fortsätta därefter" (Intervjuundersökningen).

Ett sätt att underlätta kooperativens verksamhet kunde vara att i lagen bestämma ett minimi insatsbelopp, är en annan uppfattning. Detta möjliggör för finansärer att göra bedömningar om projektets varaktighet. En annan förbättring kunde vara att försvåra för medlemmen att få tillbaka insatspengarna. Att få tillbaka insatsen får inte äventyra företagets verksamhet och stabilitet. Att starta ett företag gemensamt i jämförelse med att en person startar företag kunde i sig vara en fördel ur finansieringssynpunkt. Det finns större chans att lägga upp säkerhet om man är flera personer som delar på ansvaret.

Det är viktigt hur utdelningsstorleken till medlemmarna i form av återbäring/efterlikvid styrs. Enligt en aktör måste det finnas en övre gräns. Annars finns det risk att de kooperativa företagen delar ut allt överskott till medlemmarna och inte tänker på framtiden. Tillvägagångssättet i Konsum där medlemsansvaret och insatsen byggs upp successivt är bra. Fastställs det en hög insats, som skall betalas vid inträdet, finns det risk att de som behöver Kooperationen inte kan vara med. Det är ännu viktigare att tänka på detta i fattiga länder, är en ståndpunkt.

### 3.9 Sammanfattning

Aktörer som intresserar sig för kooperativa företag utgår ofta från hur stor andel av näringslivet de kooperativa företagen utgör. Attityderna till den befintliga Kooperationen är negativa och skeptiska medan Kooperation som idé uppfattas mycket positivt.

De flesta aktörer som tillfrågas efterlyser bättre kontakter till kooperativa företag och påtalar brister i detta avseende. De uttrycker förvåning över att kooperativa företag inte använder sin kunskap och förmedlar den genom kontakter. De uppmanar företagen till större öppenhet och

tilltro till sin egen nisch.

Slutsummeringen av diskussionen är att det finns en uppfattning bland de intervjuade att kooperativa företag inte skall ha någon särställning. De skall alltid jämföra sig med andra företag och inte vänta på statlig inblandning. Intressant vore, anser aktörerna, att titta på kunskapen inifrån de kooperativa företagen.

Man påpekar att utbildningen bör inriktas mot marknaden och mot att öka kompetensen i de ekonomiska aspekterna utan att de sociala faktorerna ignoreras. Att utveckla den kooperativa verksamhetsformen som ett alternativ till andra företagsformer är intressant i sig. Det kan även få positiva mänskliga effekter i form av att människor träffas och diskuterar, känner ansvar för sin verksamhet, vet vad den kostar och värnar om den.

## 4 AVSLUTNING

Här presenteras de huvudsakliga slutsatserna angående kunskaper om och attityder till kooperativt företagande och deras konsekvenser för företagsformens utveckling. Kopplingar görs till kooperativ teori och förslag till åtgärder ges.

### 4.1 Aktörernas uppfattningar och de kooperativa principerna

De erfarenheter och de uppfattningar som de intervjuade aktörerna har om Kooperation kan relateras till gängse definitioner om Kooperation och till grundläggande idéer såsom de kooperativa principerna och värdena uttrycker dessa.

Av studien framgår att aktörerna definierar Kooperation som en sammanslutning av personer vars syfte är att nå gemensamma ekonomiska och sociala mål genom en demokratiskt styrd och ägd affärsverksamhet som byggs upp på grund av gemensamma behov.

Det som betonas är vikten av affärsverksamhetens finansiering så att företagen kan utvecklas självständigt. Det ekonomiska resultatet bör användas inte bara för att stödja medlemmarnas hushållsekonomi utan även för andra ändamål som medlemmarna beslutar om, t.ex. för att förbättra miljön. Även utanförstående bör gynnas av Kooperationens verksamhet.

Stor vikt läggs vid Kooperationens ansvar att upplysa och utbilda inte bara medlemmar och förtroendevalda utan även samhället i övrigt om den kooperativa företagsverksamheten. Ansvar krävs av Kooperationen för att företagsformen skall förnyas och utvecklas samt överleva konkurrensen med andra företagsformer. Frivillighet i att starta utan inslag av tvång uppfattas som avgörande för att kooperativa företag skall överleva.

Min tolkning är att man efterlyser att Kooperationen skall stå för samhällsengagemang och samhällsintresse. Långsiktiga frågor såsom att förbättra närmiljön, prioritera kvalitet och demokratisk träning av medborgarna förväntas vara ett av Kooperationens målsättningar. Detta mål nås samtidigt som Kooperationen förverkligar medlemmarnas behov och önskemål.

Autonomi och oberoende betonas. Aktörerna accepterar inte särbehand-

ling av kooperativa företag. Detta uppfattas som ett led i samhällets kontrollmekanismer vilka på lång sikt kan utmyнна i krav på eftergifter.

Om kooperativens medlemmar saknar möjlighet att själva styra sina företag betraktas inte verksamheten som kooperativ. Rösträttsfrågan i bransch- och riksförbund behandlas och reflekteras över. Kooperativ verksamhet tilltalar aktörerna och betraktas som sådan om den styrs av medlemmarna och denna tar ansvar för att höja deras livskvalitet.

Avslutningsvis visar intervjuundersökningen att det finns en del gemensamma värderingar bland aktörernas sammanfattande bedömning i vad som bör karakterisera ett kooperativt företag. En kooperativ verksamhet bör baseras på följande faktorer:

- 1) Demokrati
- 2) Ekonomiskt deltagande
- 3) Upplysning och utbildning
- 4) Samarbete bland kooperativ
- 5) Samhällsengagemang
- 6) Autonomi
- 7) Frivillighet

För aktörerna i intervjuundersökningen innebär Kooperation en verksamhet som har följande särdrag: bidrar till demokratisering av näringslivet, till behovstillfredsställelse, till resurshushållning och småskalighet. En sådan verksamhetsorientering kan också bidra till att Kooperationen drar till sig medlemmar. Inför de nya utmaningar som kooperativa företag ställs inför skall företagen tilltala medlemmarnas vilja att främja företagets utveckling genom eget deltagande.

Enligt min tolkning överensstämmer dessa karakteristika med de principer som den Internationella Kooperativa Alliansen beslutat om, och fastställt i sin kongress i Manchester år 1995, som egenskaper för kooperativ verksamhet. Aktörernas attityder till kooperativa företag som företeelse är positiva, anser jag. De negativa attityderna bygger, som jag uppfattar det, på missuppfattningar om den etablerade faktiska kooperativa verksamheten.

En sådan negativ uppfattning är att betrakta lantbrukskooperationen som osjälvständig i förhållande till staten. Lantbrukskooperationen belastas

med ansvar för den statliga jordbrukspolitikens effekter, t.ex. på konsumentpriser och avsaknad av konkurrens på livsmedelsmarknaden. Jordbrukspolitiken och gränsskyddet har bl.a. utgjort en förutsättning för lantbrukskooperationens position på den svenska livsmedelsmarknaden. Dessa ålade lantbrukskooperationen bedriva sin verksamhet under speciella marknadsvillkor bestämda på politisk väg, och inte i fri konkurrens. Det är svårt att hävda, anser jag, att empiriska fakta ger stöd för att lantbrukskooperativ som företagsform är orsak till marknadskoncentration och marknadsmakt mer än andra företagsformer.

Enligt min uppfattning, är det ett arrogant sätt att hänvisa till kooperation som företagsform som passar bättre för kvinnor. Det finns en värdering i detta att kvinnor inte skulle vara så intresserade av det ekonomiska resultatet utan endast av det sociala. En viktig orsak till denna missuppfattning ligger i att kooperation som företagsform syftar till att i första hand tillgodose medlemmarnas instrumentella syften. I andra hand kan den betraktas som en mötesplats mellan medlemmens-/individens och företagets instrumentella- och socio-emotionella syften.

Medlemmarna behöver uppleva trygghet och samhörighet för att vilja använda alla sina resurser till att utveckla företaget. Det är möjligt att kooperativa företag kan, i större utsträckning än andra företagsformer, tillgodose kvinnors/mäns instrumentella/socio-emotionella syften. Jag anser, att det är detta som ökar kvinnors vilja att engagera sig i horisontella nätverk, starta kooperativa företag och bidra till deras effektivitetsökning.

#### 4.2 Förslag till åtgärder

Attitydundersökningen ger belägg för att utbildning och arbetslivserfarenhet påverkar kunskapen om och attityderna till kooperativa företag. Studiens resultat visar vidare att kooperationen missgynnas när det gäller att få sin del av samhällets samlade resurser vilka är avsedda för att utveckla företagsamheten.

Den kooperativa företagsformen ingår marginellt i utbildningen i grundskola, gymnasium och universitet. Det finns dessutom en uppfattning om att kooperativa företag inte är intresserade av effektivitet och det ekonomiska resultatet. Detta baseras, som jag ser det, på brist på kunskap om de kooperativa företagens ekonomiska redovisningsprinciper. Den bygger även på en uppfattning att kooperativa företag

kan, och bör använda samma begrepp och resultatmått som andra företagsformer, så att jämförelser underlättas.

En uppvärdering av undervisningen i kooperativa frågor kan därför anses som nödvändig. Den bästa metoden kan, enligt min mening, vara att lära in hur kooperativa företag etableras, hur de finansieras och styrs idag. Det som behövs, som jag förstår det, är en förbättring av undervisningen om Kooperation i de ekonomiska ämnena. Undervisningen kan ges parallellt med undervisning i andra företagsformer så att det som förenar och skiljer den kooperativa företagsformen i förhållande till t.ex. aktiebolag klart framgår. Kunskap om fördelar och nackdelar med olika företagsformer ger, som jag uppfattar det, möjlighet för intresserade att dra egna slutsatser vid val av företagsform.

Lagen om ekonomiska föreningar är ett område som behöver prioriteras i undervisningen. Att det finns en speciell lag om hur kooperativa företag skall byggas upp och styras i samhället kan uppfattas som ett bevis på att företagsformen är viktig för samhällets utveckling och att samhället har insyn i företagets verksamhet. Uppfattningen att det bara är medlemmarna som kontrollerar kooperativa företag, ökar miss-tankarna mot företagsformen.

Att bygga upp kontakter mellan kooperativa företag, skolan och myndigheter där bistånd lämnas till grupper som vill starta företag kan förbättra de kooperativa företagens image. Finns det speciella inrättningar som bara hjälper uppbyggnaden av kooperativa företag uppfattas det som negativt. En förklaring är att det kostar mer och en annan att de kooperativa företagen låter sig kontrolleras av staten och är inte fria och självständiga.

En uppvärdering av utbildning och myndigheternas information om kooperativa företag skulle möjliggöra en jämförelse mellan kooperativa och andra företagsformer och bidra till positiva attityder till Kooperation. Att synliggöra alternativet och det som är karakteristiskt för detta kan möjligen leda till att flera kooperativa företag etableras. För att kunna synliggöra alternativet behövs statistik över de befintliga kooperativa företagen, deras verksamhet och möjligheter. Denna uppgift bör, enligt min uppfattning, ges till en statlig myndighet (SCB), vilken får i uppdrag att inom lämpliga områden samarbeta med de kooperativa företagen och universiteten.

Det finns en uttalad stor efterfrågan på kunskap om kooperativa företag.

Denna kan tillgodoses genom t.ex. ett utbud från de kooperativa företagens sida som vänder sig till undervisningen i skolan, till myndigheter med rådgivningsansvar, till andra företag och till arbetsökande. Med ökat utbud av kunskap från de kooperativa företagens sida till skolan och andra intresserande grupper är det möjligt att även efterfrågan ökar.

Lars Eliasson, ordförande i kooperationsutredningen under 1970- och 80-talet, har i en intervjuundersökning år 1991 uttalat att "vår utbildning av civilekonomer är plantskola för börsbolagens direktionsrum". Detta kan tolkas som om ekonomutbildningen är dåligt anpassad till det kunnande som efterfrågas inom Kooperationen. Under åren 1994-95 har dock ett antal doktorsexamina behandlat frågor som berör den kooperativa verksamhetsformen. Forskning bedrivs inom olika discipliner men det är det företagsekonomiska perspektivet som dominerar.

Det är ofta enskilda forskares insatser och intresse som varit drivkraften. Forskningsprogram i kooperativt företagande är sällsynta. Det finns en professur i Kooperation vid Sveriges Lantbruksuniversitet. En tidigare obligatorisk kurs i kooperativ ekonomi, vid samma universitet har gjorts om till frivillig kurs, vilket har urholkat de studerandes intresse för kursen. Grundläggande kunskaper i kooperativt företagande bör, enligt min mening, ingå och varvas med undervisning i andra företagsformer för att utbildningen skall ge effekt.

Situationen kan ändras genom att resurser ges till kooperativa organisationer för att bedriva aktiv verksamhet på skolutbildningens alla nivåer samt bland rådgivare och arbetsökande. Resurser bör ges till utbildning och forskning för att utveckla forskningsprogram vilka syftar till att utveckla och definiera kooperativa begrepp samt utveckla kunskapen om den kooperativa sektorn och dess betydelse för svensk samhällsekonomi.

De etablerade kooperativa företagen som är organiserade i form av ekonomiska föreningar utgör ca en procent av alla registrerade företag i Sverige. De representerar ändå en stor och betydelsefull sektor i svenskt näringsliv. Lantbrukskooperationen har en omsättning på 82 miljarder kronor och konsumentkooperationen på ca 49 miljarder kronor. Företagen har höga marknadsandelar och sysselsätter ca 71 000 personer. Ett par miljoner hushåll i landet har på något sätt anknytning till Kooperation. Tusentals personer är funktionärer. Det finns dessutom företag som är kooperativa men drivs i andra associationsformer, t.ex.

åkerinäringen och praktikertjänst. Nya etableringsområden utgör utbildning, hälso- och sjukvård samt sociala tjänster. Denna enorma resurs kunde utnyttjas och tas tillvara på ett annat sätt.

De kooperativa företagens relationer till universitet och högskolor kan förbättras genom större samverkan. Företagen bör visa öppenhet och välvilligt ställa upp med kontakter för att förmedla och bjuda ut den kunskap som finns inom organisationerna och på så sätt bli de bästa ambassadörerna för Kooperationen. Det synes saknas fungerande nätverk mellan de kooperativa företagen och slutanvändarna och det måste skapas resurser för att både utnyttja befintliga nätverk och skapa nya.

Föreställningar som t.ex. att Kooperation är "ute", gammal, kollektivistisk, att folk inte tjänar pengar, att duktiga försvinner i mängden, kunde möjligen förändras med den nya uppbyggda kunskapen. Att det kooperativa begreppet finns med i individens föreställningsvärld antyder en förtrogenhet med företagsformen. Att synliggöra det som är karakteristiskt för Kooperation kan aktivera individens intresse för företagsformen. Enligt min mening, måste det bli en gemensam uppgift för samhället och Kooperationen att lyfta fram det kooperativa alternativet och dess goda exempel.

Att Kooperationen som företagsform ges möjlighet till utveckling är en angelägenhet för samhället och näringslivet. Slutligen anser jag att det behövs teoretiska kunskaper om vad Kooperation är, men även kunskaper om den kooperativa sektorn i Sverige, dess uppbyggnad, omfattning och effektivitet. I detta avseende kan staten och näringslivet samarbeta för att nå bättre resultat.

De observationer och slutsatser som summerats i de föregående avsnitten pekar på att åtgärder behövs på följande områden för att nå långsiktiga- och kortsiktiga effekter:

\*Kunskap om Kooperation i utbildningen redan i förskolan, där barn kan börja lära sig vad det innebär att vara företagsledare/kooperatör.

\*Kunskap om Kooperation som en del i gymnasieutbildningen, där under t.ex. en termin elever arbetar även praktiskt i ett kooperativt företag.

\*Undervisning i kooperativt företagande i universitetsutbildningen, likställs och varvas med undervisning i andra företagsformer.

\*Information till allmänheten om vilka möjligheter ett kooperativt alternativ innebär t.ex. till att bli företagsledare.

\*Information till beslutsfattare om Kooperation som alternativ företagsform inom t.ex. förvaltningar, näringsgrenar etc.

\*Statistik över de befintliga kooperativa företagen och deras verksamhet.

### 4.3 Sammanfattning

Denna rapport redovisar kunskaper om och attityder till kooperativa företag. Huvudsyftet med undersökningen har varit att få ökad förståelse om villkoren för kooperativt företagande. Detta har jag försökt uppnå genom personintervjuer med viktiga aktörer och med besök på deras arbetsplats samt genom befintlig information. Den erfarenhet och den bild som de intervjuade aktörerna har förmedlat, om de kooperativa företagens förutsättningar, har använts för att påvisa problem och svagheter och utarbeta stödåtgärder i syfte att förbättra kunskaper om och attityder till kooperativt företagande och för att bidra till dess likvärdiga behandling gentemot andra företagsformer.

Att känna till uppfattningarna om kooperativa företag kan underlätta förändringsarbetet för lika behandling av dessa samt undvika konflikter och passivitet. Studiens praktiska nytta anser jag vara att den antyder vikten av kunskap om Kooperationens dubbla målsättning och dualistiska syfte, dvs. den ekonomiska och sociala. Arbetet skall förhoppningsvis uppmuntra andra forskare att fördjupa analysen samt föra fram erfarenheter från de kooperativa företagens verklighet.

Ny kunskap kan, enligt min mening, medvetandegöra alternativet kooperativa företag och möjliggöra en utveckling av företagsformen i framtiden. Jag ser en renässans för Kooperationen om den är öppen, tror på sin nisch och utvecklar aktivare relationer med viktiga aktörer.

**Bilaga 1.1 INTERVJUGUIDE**

1. Namn-bakgrund-kön-utbildning
2. Arbetets karaktär
3. Tjänsteställning-anställningstid
4. Företagets och organisationens storlek- huvudsakliga aktiviteter
5. Hur arbetat du med frågor som berör kooperationen-hur många år?
6. Nätverk framåt-bakåt (företag-myndigheter) i de kooperativa frågorna. Förändringar i kontaktnäten. Vilka personer har du kontakt med?
7. Kontakt med kooperativa företag-i vilket sammanhang?
8. Kontakt med kooperativa företag utomlands-i vilket sammanhang?
9. Vilka företag?
10. Initiativ till arbetskontakter med kooperativa företag -varför?
11. Sociala kontakter med kooperativa företag-släkt-vänner, medlemskap, fester
12. Hur ofta möter du frågor gällande kooperativa företag?
13. Vilka frågor gäller dina kontakter?

Ekonomi

Kapitalanskaffning

Expert rådgivning

Administrativ hjälp-rådgivning

Politik	Lagstiftning Skatter Handel Etablering-lokalisering av företag Näringspolitik
Annat	Organisationsfrågor Demokratifrågor Sociala frågor Informationsfrågor Utbildningsfrågor Miljöfrågor

14. Hur bygger du upp din kunskap om kooperativa företag?  
Hur har du skaffat dig denna kunskap?

15. Hur beskriver du ett kooperativt företag?  
Vilka är företagets mål?- Riktlinjer för företagets fortsatta verksamhet  
Vad skiljer den kooperativa företagsformen från andra företagsformer?  
Hur är företagen uppbyggda?

16. Motivera de kooperativa företagens roll i svensk näringslivsutveckling.

17. Vad anser du om den kooperativa företagsformens effektivitet?  
Hur motiverar du detta?- Skälen för företagets grundande.

18. Det största problemet med den kooperativa företagsamheten är:

det demokratiska beslutsfattandet  
kooperativens finansiering  
annat

Ange det **du** anser som problem

19. Ange de faktorer **du** anser kan underlätta kooperativens verksamhet.

20. Varför driver och väljer människor verksamheter i kooperativa former?

höga ersättningar  
behov i nyttjandet  
låga kostnader  
annat

21. Varför väljer inte människor att driva företag i kooperativa former?

22. Det är viktigt och nödvändigt med verksamheter i kooperativa former för:

ökad konkurrens  
ekonomisk effektivitet  
landsbygdsutveckling  
alternativa ägandeformer  
relationer till andra länder  
internationell utveckling

Ange de orsaker **du** anser mest betydelsefulla.  
Är Kooperation överhuvudtaget av värde? **Motivera.**

23. Den bästa åtgärden för att utöka kunskaperna om och förbättra attityderna till kooperativa företag är:

utbildning i grundskolan och gymnasiet  
seminarier  
föreläsningar  
samråd  
lagstiftning  
praktisk erfarenhet

Ange de åtgärder **du** anser mest betydelsefulla.

Hur skall kunskapen om de kooperativa företagen byggas upp?

24. Vill du tillägga något som inte kommit med i frågorna och som du upplever som betydelsefullt? Kommentarer kring frågornas innehåll.

**Bilaga 1.2 BREV TILL AKTÖRERNA**

Uppsala den 12 juli 1995

Till

Institutionen för ekonomi vid Sveriges Lantbruksuniversitet genomför för närvarande på uppdrag av den statliga Företagskooperativa utredningen ett forskningsprojekt. Syftet är att utröna om det finns ett samband mellan kunskaper och attityder till kooperativt företagande och villkoren för kooperativt företagande.

Projektet bedrivs av Agr dr Maria Fregidou-Malama och planeras resultera i en skriftlig rapport.

För att kunna genomföra projektet krävs ett antal intervjuer. Dessa avses behandla kunskaper och attityder till kooperativt företagande. Jag vill med detta brev uttrycka min förhoppning om att Du skall acceptera att låta Dig intervjuas. Du kommer att bli uppringd inom de närmaste veckorna för avtal rörande tidpunkt för en intervju.

Intervjuerna beräknas ta 1-1½ timme. Ett antal områden specificeras med avsikt att utforskas under intervjuerna. Diskussionen gäller dina kunskaper, uppfattningar, värderingar och visioner om kooperativa företag samt hur du bygger upp dina kunskaper om den kooperativa verksamhetsformen. Syftet är att få en bild av vad Du vet och tycker om kooperativa företag och vad detta grundas på.

Fullständig konfidentialitet utlovas. Vid analysen av materialet är det endast undertecknad som kan ta del av intervjuernas innehåll. Uppgifterna kommer att användas av den statliga Företagskooperativa utredningen i deras bedömning av åtgärder till hur kunskaper och attityder till kooperativt företagande kan förbättras.

Med vänlig hälsning

Maria Fregidou-Malama  
Agr dr

Uppsala 1995 07 12

## **KUNSKAPER OM OCH ATTITYDER TILL KOOPERATIVT FÖRETAGANDE**

Följande punkter vill jag bl.a. fritt diskutera med dig under intervjun.

- \* Hur ett kooperativ företag är uppbyggt
- \* Kooperativa företag i svenskt näringsliv
- \* Faktorer du anser kan underlätta kooperativens verksamhet
- \* Hur du har skaffat dig och bygger upp din kunskap om kooperativa företag

Med vänlig hälsning

Maria Fregidou-Malama

## REFERENSER

## LITTERATUR

- Carlsson, B. & Wallentin, C. & Wallentin, R. 1995. *Kooperationen i skolan: Genomgång av läromedel och fallstudier på nio gymnasieskolor*. Stockholm: Kooperativa Institutet.
- Eriksson, C. 1995. *Föreställningar och värderingar i en organisation under förändring: En studie av identitetsuppfattningar inom konsumentkooperationen*. Uppsala: Uppsala Universitet, Företagsekonomiska institutionen. Diss.
- Fregidou-Malama, M. 1994. *Lantbrukskooperationen och staten: Samspelet rörande föreningslagen*. Uppsala: Sveriges Lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi. Diss.
- Granér, R. 1991. *Arbetsgruppen: Den professionella gruppens psykologi*. Lund: Studentlitteratur.
- Håkansson, H. & Johansson, J. 1987. *Formal and informal cooperation strategies in international industrial networks*. Uppsala: Uppsala Universitet, Företagsekonomiska institutionen, working paper 1987/1.
- Patel, R. & Davidson, B. 1991. *Forskningsmetodikens grunder: Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Lund: Studentlitteratur.
- SOU 1981:60. *Kooperationen i samhället: Huvudbetänkandet av kooperationsutredningen*. Stockholm: Liber förlag.
- Torwald, K. & Karlsson, J. 1989. *Jämförande resultatmått för ekonomiska föreningar*. Göteborg: Handelshögskolan, Göteborgs Universitet, Seminariearbete i Företagsekonomi.
- Wärneryd, K-E. 1979. *Konsumtionens ekonomiska psykologi*. Lund: Natur och Kultur.

## SKRIFTLIGA KÄLLOR

- ALMI-Företagspartner. 1995. *Att starta eget: Kapital, kompetens, kontakter, kommunikation*. Uppsala.
- Andersson, U. & Bergqvist, L. & Estervall, L. & Olsson, J. 1995. *Diskrimineras arbetskooperativ/personalägda företag?*. Stockholm (stencil).
- FAR. *Nytt från revisorn: En nyhetstidning från föreningen auktoriserade Revisorer. Nummer 9/95*.
- Forsell, A. & Normark, P. Åkesson, G. 1987. *Statliga myndigheters information om den kooperativa verksamhetsformen: Förstudie inför beslut angående översyn av departements och myndigheters informationsmaterial*. Stockholm (stencil).
- Holmberg, G. & Lamin, G. 1990. *Utveckling för år 2000: Kooperativt och folkrörelseägda företags samverkan med universitet och högskolor*. Stockholm: KFO/KOOPI (stencil).
- Konkurrensverket. *Go`morrn Sverige!: Det handlar om konkurrens. Hela tidningen är en väckarklocka*.
- Kooperativa Institutet. 1991. *Framtiden och möjligheterna*. Stockholm.
- NUTEK/START LINJEN. *Företagsformer*. Informationsblad 3.8.
- NUTEK/STARTLINJEN. *Ekonomisk förening*. Informationsblad 3.9.
- NUTEK. *Affärsplanen-ditt sätt att planera företagsstarten*.
- NUTEK. *Skatt för nyföretagare: Frågor och svar*.
- NUTEK. *Starta eget företag: Regler och rutiner*.
- PRV. 1994. *Tips och råd: vid registrering av Ekonomiska föreningar-Bostadsrättsföreningar*. Sundsvall.
- Regeringskansliet. 1994. *Kommittedirektiv: De kooperativa företagsformernas ställning i förhållande till andra företagsformer: Dir. 1994:149*. Stockholm.
- RSV/Skatteförvaltningen. 1993. *Skatter och avgifter: Information för dig som startar företag: RSV 418 utgåva 9*.
- RSV/Skatteförvaltningen. 1994. *1995 års taxering: Näringsverksamhet: Skatteupplysningar. RSV 331 utgåva 16*.
- RSV/kronofogdemyndigheten/Skatteförvaltningen. 1994. *Bra att veta för dig som ska starta eget. RSV 908 utgåva 9*.
- Svensson, N. *Kooperativ statistik: Motion till riksdagen 1990/91:Fi419*. Stockholm

**MUNTLIGA KÄLLOR****Intervjuer 1995**

- Allard Krister, Företagsansvarig kontorschef, Sparbanken i Uppsala  
Almgren Ulla, bankdirektör, Handelsbanken i Uppsala  
Blom Angelika, studerande, SLU  
Braconier Per, journalist, Dagens Industri  
Burman Ingrid, riksdagsledamot, Vänsterpartiet, Näringsutskottet  
Eklund Anna, studerande, SLU  
Eliasson John, tjänsteman, Konkurrensverket  
Eriksson Kjell, riksdagsledamot, Centerpartiet, Näringsutskottet  
Eriksson Ulla-Kaisa, biträdande arbetsförmedlingschef, Arbetsförmed-  
ligen-City, Stockholm  
Goës Eva, riksdagsledamot, Miljöpartiet, Näringsutskottet  
Gråberg Gunnar, rådman, Uppsala Tingsrätt  
Hagén Hans-Olof, chef för analysenheten, NUTEK  
Heister Chris, riksdagsledamot, Moderata Samlingspartiet, Närings-  
utskottet  
Hägglund Göran, riksdagsledamot KDS, Näringsutskottet  
Karlsson Bengt, journalist, Affärsvärlden  
Lehorst Camilla, studerande, SLU  
Lundberg Christer, VD, ALMI-Företagspartner i Uppsala  
Lundin Bror-Erik, ställföreträdande kreditschef, Föreningsbanken i  
Stockholm  
Olsson Nils Ingvar, VD, Uppsala Läns Företagarcentrum  
Otterbeck Lars, VD, DAGAB  
Strand Lars, chef för näringslivs- och landbygdsenheten, Länsstyrelsen  
i Uppsala Län  
Thorfinn Carl, jurist, Patent- och registreringsverket, bolagsavdel-  
ningen, Sundsvall  
Törngren Mats, journalist, Uppsala Nya Tidning  
Wahnäs Staffan, revisor, KPMG-BOHLINS, Uppsala

## Attityder till och kunskap om kooperation - komplement till utredningsrapport av M Fregidou- Malama

*Curt-Olof Mann*

Kooperativa institutet

Koopi har tagit initiativ till och medverkat i mätningar av befolkningens attityder och kunskaper kring kooperation och kooperativa företag. De resultat som kommit fram angående opinionsläget i dessa frågor nyanserar och breddar den bild som ges i den aktuella rapporten. Bland annat framgår att nio av tio svenskar har en uppfattning om vad kooperation är och fyra av tio anser att de vet ganska mycket. Drygt fyra av tio har en övervägande positiv inställning till kooperativ idé och verksamhet, medan knappt två av tio är negativa.

### **SIFO:s Politik- och samhällsmonitor 1990**

Hösten och vintern 1990-91 genomförde SIFO en så kallad Politik- och samhällsmonitor med frågor till svenska folket om deras åsikter och värderingar angående politik och samhälle. Några kooperativa företag deltog genom Koopi i undersökningen med ett antal frågor.

41 procent ansåg att de visste "det mesta" eller "en hel del" om vad den kooperativa rörelsen står för. Endast 10 procent uppgav att de inte visste något alls om detta.

Av de som uppgav att de inte var medlemmar i någon kooperativ organisation - hälften av samtliga - var det 27 procent som skulle kunna tänka sig att bli det.

30 procent av samtliga uppgav att "den kooperativa idén" är ett av de två främsta skälen till att bli medlem i en kooperativ förening. Detta kan jämföras med att 50 procent svarade att "ekonomiskt fördelaktigt" är ett av de två främsta skälen. 20 procent svarade att "den kooperativa idén" är ett av de två främsta skälen att *inte* bli medlem. "Politiskt styrd" angavs av 44 procent som ett av de två främsta skälen till att *inte* bli medlem.

### *De stora organisationerna*

På en fråga om vad man förknippade med stora kooperativa organisationer "som till exempel KF, LRF och OK" blev genomsnittet av svaren att ingen av de angivna egenskaperna stämde särskilt väl med den egna uppfattningen. På ett genomsnitt av "varken stämmer eller inte stämmer" hamnade "vinstintresse", "ekonomiskt fördelaktigt", "medlemsinsflytande", "ekonomisk demokrati", "idealitet", "gammalmodigt" och "kvalitet". "Toppstyrning" hamnade något högre, men i stort sett på samma nivå. Något under placerade sig "ineffektivitet" och "statligt". Man kan alltså utifrån detta knappast tala om att det finns en allmän opinion gentemot de kooperativa företagen som går i ena eller andra riktningen.

### *Kooperationsbegreppet*

En motsvarande fråga ställdes om "ordet Kooperation". Där fick två av de angivna begreppen ett genomsnitt som närmade sig skalsteget "stämmer ganska bra", nämligen "medlemsbehov" och "ekonomiskt samarbete". "Frivillighet", "demokrati", "sambandsengagemang" och "hederlighet" hamnade något över mittpunkten på skalan. Något under mitten kom "vinstintresse". Det begrepp som de flesta ansåg inte stämmer med ordet Kooperation var "privat ägande". Det finns alltså bland allmänheten en svagt markerad uppfattning om vad ordet Kooperation står för som stämmer ganska väl med de kooperativa principerna.

### *Företagsformen*

Slutligen tillfrågades samtliga om vilken företagsform av privat, offentligt eller kooperativt som de ansåg passar bäst för olika typer av verksamheter. Här bör påpekas att det faktum att man tycker en viss företagsform passar bäst inte utesluter att man kan tänka sig andra företagsformer jämsides med denna. 32 procent ansåg att Kooperation var den lämpligaste företagsformen av de tre för livsmedelsbutiker. Samma sak ansåg 19 procent om daghem, 17 procent om jordbruk, 14 procent om idrottsplats, 10 procent om teater, 9 procent om bilverkstad, bilfabrik respektive restaurang, 6 procent om vårdcentral och 5 procent ansåg att den kooperativa företagsformen passar bättre för skola än vad offentlig eller privat form gör.

Detta återspeglar delvis den kännedom och erfarenhet som allmänheten då hade av faktiska kooperativa verksamheter. När undersökningen gjordes hade de föräldrakooperativa daghemmen fått ganska stor uppmärksamhet under några år. Vissa andra verksamheter som inte

hittills drivits som kooperativ i någon större utsträckning, ansågs av allmänheten som mer lämpade för kooperativ drift än för antingen privat eller offentlig. Det gäller idrottsplats, där privat drift ansågs som mindre lämplig, bilverkstad och restaurang, där Kooperation i båda fallen totalt sett ansågs passa bättre än offentlig drift. De två senare verksamheterna kan i någon mån förknippas med OK och Konsum.

### Åsiktsprofil

Utifrån svaren på en mängd olika värderingsfrågor grupperade SIFO befolkningen i tolv olika grupper med *likartade värderingar* som var och en utgör en tolfedel av befolkningen. Var och en av dessa grupper beskrivs efter hur de svarat på olika attityd- och opinionsfrågor och vad gäller variabler som ålder, kön och bostadsort, där svaren avviker statistiskt signifikant från genomsnittet för samtliga. På så sätt fås en åsikts- och egenskapsprofil för respektive grupp.

Det visade sig att tre av de tolv befolkningsgrupperna var mer positivt inställda till Kooperationen än övriga, på de frågor som ställdes. Nedan redovisas de egenskaper och attityder som gemensamt utmärker de tre grupperna jämfört med övriga. Därutöver finns utmärkande drag för var och en av grupperna som inte redovisas här. Detta visar alltså åsikter som i någon mån hänger samman med kooperativa värderingar och en positiv inställning till kooperativ verksamhet, enligt SIFO.

- o i medeltal ca 70% kvinnor, medelålder 44 år
- o positiv till svenska modellen, välfärdsstaten, samhällets ansvar, höga skatter
- o social rättvisa, socio-ekonomisk utjämning
- o samhällsengagemang, politik
- o negativ till privatisering
- o misstroende mot storföretag och företagsledare
- o Kooperation har god klang
- o miljöengagemang, tillväxt förstör miljön
- o vinster, jobb och standard sekundärt
- o negativ till privatbilism
- o andra värden före arbetet, mindre karriärintresse
- o kritik och krav på förändringar i arbete och arbetssituation

- o negativ till EG, mindre EG-intresse
- o öppenhet mot andra folk och invandrare
- o religiöst intresse
- o bekämpa ekonomiska brott och invandrarförföljelse

### FSI:s Kajsa-undersökningar 1995

Koopi inledde 1994 ett samarbete med Forskningsgruppen för Samhälls- och Informationsstudier, FSI, om mätningar av bland annat attityder, värderingar och kunskaper hos svenska folket. Mätningarna speglar opinionsläget hos befolkningen i stort och i olika delgrupper, bland mycket annat efter partival och kooperativt medlemskap.

#### *Attityden till kooperativ idé och verksamhet*

FSI har under 1995 mätt inställningen till Kooperation genom två begrepp - "kooperationen som idé" och "kooperativ verksamhet" - som de svarande tagit ställning till på en skala som går från "alltigenom dåligt" till "alltigenom bra". I nedanstående tabell har FSI satt värdena - 3 till +3 som beteckningar på skalstegen och fått fram följande resultat (tabellen läses kolumnvis). Procenttalen i tabellen och därefter ska läsas med tanke på den statistiska så kallade "felmarginalen", vilket betyder att siffrorna anger nivåer, inte exakta värden.

Vad tycker Du om.....

		Kooperationen som idé	Kooperativ verksamhet
Alltigenom dåligt	-3	5 %	3 %
	-2	5 %	5 %
	-1	7 %	8 %
Tveksam	0	27 %	27 %
	+1	19 %	22 %
	+2	15 %	16 %
Alltigenom bra	+3	8 %	6 %
Vet inget alls om detta		14 %	12 %
Antal svar:		1641	1526

Som framgår finns en allmän positiv attityd till Kooperationen. 42-44 procent är positiva medan endast 16-17 procent är negativa. Många, 39-41 procent, är dock varken positiva eller negativa.

Det är samtidigt värt att notera att endast 12-14 procent uppger att de "inte vet något alls om detta". Det betyder att nästan nio av tio svenskar anser att de *vet tillräckligt mycket om Kooperation* för att ta ställning till frågorna.

#### *Attityd och medlemskap*

Det finns tydliga tecken på att attityden till Kooperationen som företeelse är knuten till huruvida man är medlem i kooperativa organisationer. Hit räknas även försäkringstagare i Folksam. De organisationer som ingår i FSI:s frågor om kooperativt medlemskap är Konsum, OK, HSB, Riksbyggen, föräldrakooperativ, LRF, "annan kooperativ förening" samt Folksam.

Bland personer som varken är medlem i någon kooperativ organisation eller försäkringstagare i Folksam är 24 procent negativa vad gäller både Kooperation som idé och kooperativ verksamhet. Det är dock anmärkningsvärt att något fler är positiva även i denna grupp, som kan förväntas ha den mest negativa inställningen till Kooperation; 28 respektive 30 procent. Den positiva inställningen till de två begreppen ökar sedan mycket konsekvent med antalet organisationer som man är medlem/försäkringstagare i. Bland dem som har uppgett tre eller fler organisationer är 3-5 procent negativa, medan 65-69 procent är positiva.

#### *Attityd och partival*

Om vi delar in befolkningen efter partival finner vi att 35-38 procent av moderatväljarna är negativa till den kooperativa idén och kooperativ verksamhet. 26-29 procent är positiva. Alltså även i denna grupp som politiskt sett kan förväntas vara de starkaste motståndarna till Kooperation, finns en betydande del med en övervägande positiv inställning. När det gäller socialdemokratiska väljare är 7 procent negativa och 48-55 procent positiva. Här finns också en antydning till att en större andel av moderaterna är tveksamma eller negativa i fråga om kooperativ verksamhet än när det gäller den kooperativa idén. Bland socialdemokraterna finns det en tendens till att det omvända gäller.

#### *Attityden till kooperativa företag*

För att i någon mån belysa opinionen gentemot de stora kooperativa företagen, kan man använda en annan av FSI:s frågor; Vad tycker du om Konsum? med samma svarsskala som ovan. Konsum är den företeelse som hos allmänheten i störst utsträckning förknippas med Kooperation. Allmänhetens inställning till Konsum är positiv i samma

grad som när det gäller kooperativ idé och verksamhet, 42 procent, men de som är negativa till Konsum, 26 procent, är klart fler än de som är negativa till kooperativ idé och verksamhet. Som jämförelse kan nämnas att motsvarande siffror för Ica är 61 procent positiva och 9 procent negativa.

FSI har räknat fram att sambandet mellan den "kooperativa attityden" på de två tidigare frågorna och inställningen till Konsum är starkt positivt, medan sambandet mellan den kooperativa attityden och inställningen till Ica eller Vivo närmar sig noll. Det vill säga att den inställning man har till kooperativ idé och verksamhet i hög grad hänger samman med inställningen till Konsum. Däremot har allmänhetens inställning till Ica eller Vivo ingenting att göra med vad man tycker om Kooperation. Dessutom är sambandet mellan attityderna till Ica respektive Vivo tre gånger starkare än mellan attityderna till Konsum respektive Ica. Enligt FSI tyder detta på att Ica-Vivo i allmänhetens ögon är ett annat "idékoncept" än Konsum. Det går alltså knappast att förutsäga vad en person tycker om vare sig Konsum eller den kooperativa idén och formen utifrån hans eller hennes åsikt om Ica.

Till samma idékoncept som Konsum hör för övrigt enligt FSI:s resultat framför allt OK och i viss mån Folksam, om man ser till vad medlemmarna och försäkringstagarna tycker om den kooperativa idén och kooperativ verksamhet.

*Sammanfattningsvis* tyder dessa resultat på att om man tycker bra om Kooperation är sannolikheten stor att man också tycker bra om Konsum och vice versa. Det är emellertid fler som tycker illa om Konsum än som tycker illa om Kooperation som idé och form. Det ser alltså ut som om det finns något utöver Konsums kooperativa form och "image" som drar ned den allmänna inställningen. Samtidigt är det inget som säger att om man tycker bra om Ica och Vivo så tycker man illa om Konsum och Kooperation. FSI menar att med tanke på att attityden till Kooperationsidén är så övervägande positiv är det möjligt att den i sig kan vara ett argument i konkurrensen med de andra dagligvarukedjorna och attrahera deras kunder.



# Nykooperativa problem i sammandrag - en undersökning om attityder till etablering av nya kooperativa företag

*Elisabeth Mattsson*

*Mikael Wolde-Giorgis*

Föreningen Kooperativ Utveckling i Sverige

## Bakgrund

Föreningen Kooperativ Utveckling i Sverige har för Företagskooperativa utredningen (C 1994:05, Dir. 1994:149) undersökt vilka attityder som möter dem som vill starta nya kooperativa företag i Sverige. Föreningen är en sammanslutning av det tjugotal lokala kooperativa utvecklingscentra (LKU) som finns i landet och som har till uppgift att hjälpa till med råd och information kring kooperativ företagsetablering.

Undersökningen har genomförts genom telefonintervjuer, intervjuer och insamlat skriftligt underlag från landets samtliga LKUn. Det är de kooperativa rådgivarna som har deltagit i undersökningen och svarat på frågorna samt tillhandahållit det skriftliga materialet. Vi har försökt att ta reda på om de tycker att den kooperativa företagsformen missgynnas, i så fall på vilket sätt? Vilka är de största hindren för start av nya kooperativ? Vi har försökt att i sammanställning behålla så många av de konkreta fallen som möjligt. Svaren är i de flesta fall liktydiga. Det finns några undantag vad gäller andra aktörers attityd till verksamheten. Finns det en positiv inställning så finns det ett etablerat samarbete med ett LKU. Detta finner vi vad gäller LAN och ALMI.

De återgivna uttalandena i rapporten är sammandrag av intervjusvar och skriftliga uppgifter. Samtliga personuppgifter i rapporten är avidentifierade.

## Brist på kunskap

Politiker, beslutsfattare och tjänstemän känner inte till vad den

kooperativa företagsformen innebär.

Man tror att en ekonomisk förening bara är en förening bland alla andra.

Banker eller kommunala rådgivare ger ej rådet att "starta vårt" på grund av ren okunnighet.

### **Attityder och kunskapsbrist om den kooperativa företagsformen**

Vi har bara under 1995 mött minst fem grupper som blivit uppmanade att starta aktiebolag i stället för att det är en bättre form, grupper som går till andra företagsrådgivare ställs aldrig inför frågan "Hur vill ni att ert företag skall organiseras och varför utan det är självklart att ett företag är detsamma som aktiebolaget.

Vi har sedan flera år deltagit i nätverksarbete mellan aktörer på "nyföretagararenan" och börjar se resultat av det arbetet. Vi blir allt mer tagna på allvar och andra aktörer hänvisar grupper till oss. Fortfarande sker detta endast vid ett fåtal tillfällen. De största bristerna anses vara följande:

- Vid förfrågningar får vi svar som att kooperativ är inget riktigt företag, det är flummigt. Startar du/ni ett kooperativ så blir ni inte tagna på allvar. Det mesta informationsmaterialet som används vid starta eget utbildningar runt om i landet tar inte upp den ekonomiska föreningen.
- Den felaktiga uppfattningen att det i den ekonomiska föreningen finns ett personligt ekonomiskt ansvar. Vi har specialstuderat TV-program om ekonomi och näringsliv. När företagsformer presenteras talas det aldrig om ekonomisk förening.
- Motståndet mot nykooperation är inte organiserat, utan problemen ligger hos individer som på grund av ren okunskap eller av rädsla för att förlora det egna jobbet ställer till problem.

- Fortfarande, trots 10 års opinionsbildningsarbete uppfattas den kooperativa företagsformen av en del som en variant på kolchos, socialism, kommunism, kollektiv. Detta leder till att andra som i och för sig är positiva till tanken blir betydligt mer ljumma till idén p.g.a. att man inte vill bli förknippad med dessa värderingar.
- Inom skolans värld är det få lärare som tar upp den kooperativa företagsformen. Det främsta skälet torde vara brist på lämpligt undervisningsmaterial.
- Den omfattande litteratur som finns i den offentliga starta eget undervisningen innehåller ingen som helst information om nykooperation som alternativ organisationsform. Likaså upplever man att den litteratur som används inom gymnasiets företagsekonomiska gren inte innehåller någon information om annat än den gamla etablerade konsumentkooperationen.
- Traditionella företagsrådgivare har sällan kunskap om olika företagsformer och varför den ena eller den andra formen kan vara bra. Vård, omsorg, landsbygdsutveckling och andra liknande områden där den ekonomiska föreningen är vanlig har man oftast ingen kunskap alls om.

### LAN och arbetsförmedlingar

I AMS praxissamling för starta eget bidrag från 1994-06-28 sa man att AMS ännu inte har prövat frågan om ekonomisk förening. Det normala är dock att en ekonomisk förening är en sammanslutning av företag, exempelvis lantbrukare. Det innebär att en ekonomisk förening i sig knappast är att betrakta som ett företag. Innan AMS hunnit göra en reell prövning rekommenderas att avslag ges för denna företagsform, men sökanden uppmanas att överklaga så att en fullständig juridisk prövning kan göras utifrån några konkreta fall.

Denna uppfattning råder ännu vid många av landets arbetsförmedlingar och Länsarbetsnämnder trots att regelverket har ändrats. LAN har i stort sett ignorerat den kooperativa företagsformen tills helt nyligen i och med programarbetet för EUs strukturfonder.

### **Exempel på AFs behandling av ansökningar om starta eget bidrag för ekonomiska föreningar**

Grupper som har beslutat sig för att starta en ekonomisk förening blir uppmanade att i stället bilda bolag för att kunna få starta eget bidrag. Vid rådgivning på arbetsförmedling etc får människor som vill starta företag rådet att starta ett aktiebolag eller ett handelsbolag - "det är riktiga företagsformer".

Grupper som söker bidrag får sällan detta till hela gruppen. "Ni kan få till en eller två personer." "Det är bättre att ni startar ett bolag."

Man har på flera platser upplevt att AF inte godkänner starta eget bidrag till människor som vill starta ekonomiska föreningar. Flera arbetsförmedlingar säger att det inte går att få starta eget bidrag om man startar en ekonomisk förening. Vi tror att dessa svar beror på att AMS regelverk bygger på individuella lösningar.

På Arbetsförmedlingen har det hänt att om man efter ett tag berättar om att man tänkt sig den kooperativa företagsformen för sitt företag ändras plötsligt ersättningsnivåerna och ersättningsmöjligheterna i negativ riktning.

AF godkänner inte starta-eget bidrag till nya kooperativa företag med följande motivering: " Det heter starta eget , inte starta vårt." Man hävdar att detta är AMS egna rekommendationer. Även här menar man att problemet är att hänföra till okunnighet om den ekonomiska föreningen som organisationsform.

AF ger inte starta-eget bidrag till start av kooperativa företag, då man hävdar att det stöd som skall utgå från AF skall vara baserat på individuell prövning. Således kommer inte ansökan från grupper i fråga.

### **Aktivt motarbetande**

Man säger sig inte möta något aktiv motstånd mot den kooperativa idén, men att det finns ett utbrett passivt motstånd på alla nivåer i samhället baserat på ren okunnighet. Man uppgav sig ha ett flertal exempel på hur tjänstemän aktivt motarbetat nykooperation.

## Politisk majoritet

Ett par LKU:n framför att den politiska majoriteten har avgörande betydelse för inställningen till nya kooperativa företag. De största problemen finns i de socialdemokratiskt styrda kommunerna, där man upplever verksamhet som ett hot mot den offentliga sektorn. I borgerligt styrda kommuner finns i allmänhet en mera positiv syn på alternativa driftformer.

## A-kasseregler

Om man vid sidan av sitt ordinarie arbete har inkomster från en kooperativ verksamhet, och sedan blir av med sitt ordinarie arbete läggs inkomsten från kooperativet på toppen av den gamla inkomsten. Detta gör att den ordinarie A-kasse ersättningen fördröjs.

Om man är delaktig i och driver en ekonomisk förening och denna lägger ner verksamheten, uppstår frågan om man har varit arbetstagare eller har varit arbetsgivare. I fråga om utbetalningar från A-kassa är detta en viktig fråga.

En del specifika A-kasseproblem finns för arbetskooperativ inom rehabilitering och psykiatri beträffande det social trygghetssystemet.

Olika fack tillämpar olika regler. Det finns exempelvis flera människor som vill starta kooperativ inom skogsbruks- och byggsektorn. Här är de olika fackföreningarna inte överens om medlemskapet i ett "skogskooperativ" eller dylikt är förenligt med erhållandet av A-kassa även under perioder då kooperativet inte kan erbjuda sysselsättning. I en del fall har man lyckats gå runt problemet genom att få några mödrar till skogsarbetare att stå för ett kooperativ som sedan sin tur anställer sönerna så fort det finns arbete. Det stora önskemålet är att få till en enhetlig linje hos facken. Byggfacket försvårar bildandet av byggkooperativ genom att medlemmarna inte får A-kassa under tider av arbetslöshet. Skälet är att man som individ bedöms ha "ett väsentligt inflytande" över verksamheten och därför inte är berättigad till A-kasseersättning. På en del håll har man löst problemet genom att man tillsatt en extern firmatecknare, men detta förfarande godkänns inte i andra delar av landet. Byggfacket uppger beträffande båda tolkningarna att man fått denna information från AMS.

Tolkningen av regelverket i fråga om när en person blir att betrakta som företagare är mycket oklar. En del får svaret att i den ekonomiska föreningen blir samtliga medlemmar betraktade som företagare även då de inget arbete utförs för föreningen.

### Banker och lånemöjligheter

Banker och ekonomiska företagsrådgivare hänvisar alltid till ALMI och Nyföretagarcentrum.

Bankfolk tror att det inte krävs revisorer i en ekonomisk förening.

Banker har orimliga krav på säkerheter i ekonomiska föreningar. Det största problemet är att få lån till nystartade kooperativ. Ett exempel: I en avlägsen by ville man bygga en gymnastiklokal som samtidigt skulle fungera som samlingslokal. För detta synnerligen lovvärda ändamål har bildats en ekonomisk förening som emellertid förvägras lån av Boverket som menar att man inte lånar ut pengar till ekonomiska föreningar, utan endast till vad som benämns allmännyttiga föreningar. Det angivna skälet är att en ekonomisk förening inte kan ses som allmännyttig då inte alla människor kan vara med.

Det problem man upplever som störst, är brist på kunskap om ekonomiska föreningar och Kooperation hos banker. Man vill inte gärna låna ut pengar utan "att veta vem som egentligen är ansvarig". Att ansvaret skulle kunna tänkas vila på gemensam grund är en för avlägsen tanke för att den skall kunna tränga igenom på allvar. Man upplever att man i linje med detta ställer mycket högre krav på säkerheter och affärsidéer hos människor som vill starta ekonomiska föreningar.

Vissa låneformer som exempelvis nyföretagarlån riktas endast till aktiebolag även om det sägs att ekonomiska föreningar kan erhålla liknande lånevillkor via ALMI. Industri och nyföretagarlånet som inte går till ekonomiska föreningar anses visa omvärlden att ekonomiska föreningar inte är riktiga företag. Även om regeringen sagt att ALMI ska kunna ge likvärdiga lån så fungerar detta inte i praktiken.

## ALMI

ALMI som beviljar småföretagarlånet har vid ett flertal tillfällen uppmanat människor som velat starta ekonomisk förening att tänka om och välja en annan organisationsform, företrädesvis aktiebolag. Även på andra håll framhåller man att det inte är fråga om något organiserat motstånd mot den kooperativa formen, utan att motståndet ligger på det individuella planet, hos enskilda handläggare.

På några håll har ALMI tillsammans med Patent och registreringsverket (PRV) arrangerat informationsträffar. I den muntliga informationen behandlas inte ekonomisk förening likvärdigt med andra företagsformer. På OH-bilder över företagsformer fanns inte Ekonomisk förening med. Vid frågor om varför gavs inga svar.

Två grupper som hade för avsikt att starta kunskapsföretag blev nästan övertalade att starta aktiebolag fast de ville starta ett kooperativ.

På ALMI väljer man att hellre rekommendera människor att starta aktiebolag eller handelsbolag.

Några av ALMI:s tjänstemän ser inte det kooperativa företaget som ett riktigt företag, varför man istället väljer att rekommendera blivande företagare att starta ett bolag.

ALMI svarar ofta på direkta frågor där kursdeltagare vill få information om ekonomisk förening att detta är inte intressant, inget att starta företag i. Rekommenderar aktiebolag utan förklaring och hänvisar inte till LKU:n.

En annan svarar att "ekonomisk förening är så krångligt och rörigt. Jag har bestämt avrått från ekonomisk förening, det är aktiebolag som gäller".

## Kommun och landsting

Tjänstekooperativ inom verksamheter som traditionellt drivs av kommun/landsting. Där möter man problem dels bland vissa fackliga företrädare men framför allt hos chefer på mellannivå. Där finns ofta ett aktivt motstånd mot alternativa driftsformer (det finns naturligtvis strålände undantag) trots att det i den av Kommunfullmäktige fattade

budgeten finns uttalat att man vill stimulera brukarnas och personalens möjligheter att driva verksamhet i kooperativ form.

Inom kommunen är attityden att "man vet att privata alternativ fungerar". Med kooperativ säger man "Du vet hur det är, plötsligt är det så att någon flyttar och så går det åt pipan med hela kooperativet." Man uppfattar att Kooperation förknippas med socialism, kommunism osv. Den kooperativa organisationsformen har en ideologisk laddning hos människor, vilket gör att människor som "privat" är oerhört entusiastiska till den kooperativa idén blir betydligt ljummare i sin entusiasm när de befinner sig på sin arbetsplats och skall hjälpa någon att koma igång med ett kooperativ.

Kommunerna behandlar ibland kooperativ inom omsorgssektorn som om det vore en del av den kommunala verksamheten. Dessutom har många tjänstemän och politiker uppfattningen att ett kooperativ upphör med sin verksamhet när de första idealisterna lämnar verksamheten. Ett i sig märkligt påstående eftersom inget kooperativ avvecklats i det aktuella länet p.g.a. ett sådant skäl.

### **Förslag till åtgärder**

Kooperativa rådet bör arrangera "kooperativa arenor" ett diskussionsforum för den kooperativt sinnade människan. På den kooperativa debattarenan skall alla äga tillträde, både kooperativa rådgivare, små kooperativa företag samt människor med ett allmänt intresse av Kooperation.

Inrätta en debattsida på Internet.

Stöd till bildande av kooperativa nätverk.

LKUn i varje län, med minst två rådgivare.

Starta en kooperativ bank.

Information om att starta kooperativ både på Komvux och inom den företagsekonomiska utbildningen på gymnasiet.

# Kooperativ beskattning, konkurrenspolitik och lagstiftning i några EU-länder

*Jan Olsson*

Kooperativa institutet

## Kooperativ beskattning i några EU-länder

### Inledning

Skattelagstiftningen är komplex i alla länder. Dessutom ändras den ofta.

Det gör det relativt svårt att ge en fullständig bild av hur kooperativa bolag beskattas. Med utgångspunkt från data från 1994/95 kan dock några generella iakttagelser göras.

Historiskt har det nästan i alla EU-länder funnits vissa skillnader i beskattningen av kooperativa bolag och andra företagsformer.

Den aktuella tendensen är att i möjligaste mån undvika särbehandling av olika företagsformer. Det innebär att skatteförmåner som de kooperativa bolagen haft i förhållande till andra företag reduceras eller helt tas bort.

Skillnader motiveras av de kooperativa företagens särart i förhållande till andra företag. Kooperativa företag har exempelvis inte samma tillgång till riskkapitalmarknaden som andra företag. Deras medlemmar är fysiska personer eller småföretagare med relativt små

ekonomiska resurser.

Särskilt i Sydeuropa är skillnaderna tydliga och förklaras av Kooperationens samhälleliga roll i dessa länder. I syfte att uppfylla grundlagsåtagandet i Italien, Spanien och Portugal har staten använt sig av särskilda skatteregler för att främja kooperativ verksamhet. Spanien är helt unikt. I detta land finns en särskild skattelag för kooperativa företag.

Man kan också konstatera att det i första hand är jordbrukskooperativ som gynnas skattemässigt.

## Belgien<sup>5</sup>

För vissa kooperativa bolag inom bostadssektorn med allmännyttigt syfte reduceras bolagsskattesatsen med 5 procent (normalsats 39 procent)

I övriga fall åtnjuter kooperativa bolag vissa skattelättnader om de erkänts som sådana av det kooperativa rådet (Conseil National de Coopération). Kriteriet för erkännande är att det kooperativa bolaget uppfyller de kooperativa principerna.

Erkännandet innebär att medlemmen kan erhålla en skattefri utdelning på upp till 5.000 FB (ca 1 100 kronor).

Utdelning som beslutas före bokslutsårets utgång beskattas med utdelningsskatt hos medlemmen på 10 procent och inte som normalt 25 procent.

Återbäring och utdelning ingår i bolagets skattebas.

## Danmark

Skattebasen för vinstbeskattning i ett produktions- och försäljningskooperativ beräknas till 4 procent på bolagets totala förmögenhet. Den del av bolagets handel som sker med icke-medlemmar beskattas till 6 procent av motsvarande del av förmögenheten.

I det fall bolagets handel med icke-medlemmar överstiger 25 procent beskattas bolaget på samma sätt som normala bolag.

---

<sup>5</sup> Uppgifter från Fébecoop

På den framräknade skattebasen utgår en skatt på 14,3 procent (normal skattesats på bolagsvinst är 34 procent)<sup>6</sup>

Konsumentkooperationen beskattas efter 1991 som normala aktiebolag. Dock är utdelningen avdragsgill från inkomsten vid beskattning.

## Frankrike

Den franska skattelagstiftningen är komplex. Den består av en huvudregel som säger att kooperativa bolag omfattas av den allmänna skattelagstiftningen. Samtidigt finns emellertid ett antal regler om undantag.

Jordbruks- och bostadskooperativ är undantagna från vinstskatt liksom hantverks- och transportkooperativ.<sup>7</sup> Detta undantag medför i sin tur andra undantag till exempel i fråga om stämpel- och registreringsavgifter.

Avsättning till reservfond är skattefri.

Återbäring som hänför sig till handel med medlemmar i beskattas varken i bolaget eller hos medlemmen, i den mån återbäringen är proportionell med medlemmens handel med företaget.

## Holland

Kooperativa bolag omfattas av allmän bolags- skattelagstiftning<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Lovbekendtgørelse 1992-10-23 nr 873

<sup>7</sup> Code Général des Impôts, CGI art 207.1

<sup>8</sup> Lag av den 8 oktober 1969

Återbäring och ersättningar till medlemmar beskattas hos dessa.

Utdelning i alla slag av bolag är skattefria upp till 1.000 gulden (ca 3.000 kronor)

## Italien<sup>9</sup>

Italienska kooperativa bolag har delvis eller helt nedsatt statlig och kommunal vinstskatt. Förutsättningen är att bolagen är registrerade i det kooperativa bolagsregistret. Registrering förutsätter att bolaget uppfyller de kooperativa principer som lagen fastställer.

Nedsättningen uppgår till en fjärdedel i normalfallet.

För total nedsättning varierar beroende på företagets art. Exempelvis är ett arbetskooperativt företag undantaget i det fall lönekostnaderna överstiger 60 procent av de totala kostnaderna.

Avsättning till reservfonder är helt skattefria.

Utdelning beskattas med 10 procent (samma som normal skattesats) och räntor på medel i kooperativa företags sparkassor beskattas till 12,5 procent (normal kapitalskatt 30 procent)

---

<sup>9</sup> "La legislazione vigente nei paesi comunitari". Studie gjord av Luigi Luzzatti-institutet 1992 sid 140

## Irland

Kooperativa bolag omfattas av de allmänna bolagsskattereglerna.

Dock finns några undantag. Spar- och kreditkassorna (Credit Unions) är helt befriade från skatt.

Mejeriproduktion har nedsatt vinstskatt. Skattesatsen är procent, liksom vad avser nya kooperativa företag.<sup>10</sup>

Utdelning är avdragsgill i bolaget och beskattas därmed enbart hos medlemmen.

## Luxemburg

Jordbrukskooperativ är undantagna från normal statlig vinstskatt på bolag.<sup>11</sup>

Återbäring beskattas hos medlemmen.

---

<sup>10</sup> Studie från Cogeca, lantbrukskooperationens europeiska organisation. 1994.

<sup>11</sup> Se fotnot 6

## Spanien<sup>12</sup>

För spanska kooperativa bolag gäller en särskild skattelagstiftning.

Lagen tillkom som en följd av den spanska grundlagens krav på att kooperativa bolag ska främjas.

För att komma i åtnjutande av den särskilda skattelagen måste det kooperativa bolaget uppfylla vissa villkor som i första hand handlar om att det kooperativa bolaget ska följa de kooperativa grundsatserna och uppfylla de samhälleliga mål som särarten i varje bolag förutsätter.

En nödvändig förutsättning är bolaget gör lagenliga avsättningar till reservfond och utbildningsfond.

Det kooperativa bolaget ska huvudsakligen ha affärer med sina medlemmar. Om det kooperativa bolaget exempelvis har ägande i andra bolag som överstiger 10 procent förlorar de sina skatteprivilegier.

I korthet innebär skattelagen bland annat:

- \* Vinstskatten uppgår till hälften av den vinstskatt som utgår på andra bolag (för närvarande 18 procent i stället för 36 procent).
- \* Lagenlig avsättning till reserv- och utbildningsfond är avdragsgill
- \* Fri avskrivning på alla anläggningstillgångar som förvärvas inom 3 år efter det att det kooperativa bolaget bildats

---

<sup>12</sup> Ley 20/1990 19 december 1990. Lag om beskattning av kooperativa bolag.

- \* Det kooperativa bolaget har lägre kommunal bolagsskatt.
- \* Jordbrukskooperativ betalar ingen fastighetsskatt på fastigheter som används i produktionen
- \* Det kooperativa bolaget betalar inte de olika statliga skatter och avgifter som normalt utgår vid registrering, upptagande av lån mm

## Storbritannien

Kooperativa bolag beskattas som andra bolag.

I det fall det kooperativa bolaget är ett ömsesidigt bolag enligt stadgan är avsättning till reservfond avdragsgill, men tas upp till beskattning hos medlemmen om den upplöses.

Återbäring beskattas både i bolaget och hos medlemmen, dock ej i jordbrukskooperativ.

## Tyskland<sup>13</sup>

De kooperativa bolagen omfattas normalt av samma skattelagstiftning som andra bolag.

Avsättning till reserver beskattas med lägre skattesats.

Återbäringen är avdragsgill i det kooperativa bolaget och beskattas hos medlemmarna.

I vissa undantagsfall kan inköps- och produktionskooperativ inom jordbruket befrias från skatt.

---

<sup>13</sup> Se fotnot 6

## Kooperativa företag och EUs konkurrenspolitik

### Sammanfattning

I den här uppsatsen analyserar jag förhållandet mellan kooperativa företag och EUs konkurrenspolitik.

Mina källor finns i aktuella dokument och uttalanden från EU-kommissionen, rättsfall i EG-domstolen<sup>14</sup> samt den interna debatt som äger rum inom den europeiska kooperativa sektorn. Successivt har nya inslag tillförts och jag anser att de senaste rättsfallen i domstolen tyder på att en viss doktrin håller på att utarbetas.

Min analys tar sin utgångspunkt i den kooperativa särarten såsom den uttrycks i kooperativ lagstiftning och i de kooperativa företagens stadga.

Samtidigt tror jag att det är nödvändigt att vidga diskussionen från den kooperativa sfären till hela den sociala ekonomin, dvs också föreningar och ömsesidiga försäkringsbolag. Gränserna mellan kooperativa företag och föreningar som driver näringsverksamhet är inte alltid glasklara särskilt inte när det gäller kooperativ verksamhet med anknytning till den offentliga sektorn.

Därefter beskriver jag den aktuella konkurrenspolitiken inom EU. Det framgår klart att kommissionen starkt betonar konsumentintresset och nödvändigheten av att ingripa mot karteller som begränsar konkurrensen.

Konkurrenspolitiken är ett instrument för att

---

<sup>14</sup> Det senaste utslaget i EG-domstolen som prövade den kooperativa företagsformen handlade om holländska mejerier. Det kom i december 1995. (C/399/93 dom den 12/12 1995)

uppnå EUs övergripande mål. Dess tillämpning gentemot Kooperation och övrig social ekonomi är därför också beroende av vilken uppfattning man har om denna sektors roll i det framtida EU.

I den konkreta praktiken blir det en fråga om en bedömning från fall till fall. Det ekonomiska sammanhang i vilket kooperativet verkar dvs marknadens struktur är av avgörande betydelse liksom nödvändiga bestämmelser inom stadgan för att garantera kooperativets funktionsduglighet på marknaden. Det visar inte minst rättspraxis från EG-domstolen.

Konsumentkooperationens roll i förhållande till konkurrensrätten har hittills varit okontroversiell. I fokus står i stället de kooperativa företag, vars medlemmar är näringsidkare och småföretag.

Företrädare för den kooperativa sektorn inom EU kräver ett generellt undantag för denna kooperativa verksamhet.

En annan olöst fråga handlar om huruvida de verksamheter inom den sociala ekonomin - dvs också en del kooperativa företag - som bedriver verksamhet av "allmännyttig natur" faller under konkurrensreglerna. Det finns ingen entydig tolkning.

Jag har även gjort en kort utblick mot konkurrensrätten i förhållande till den kooperativa rätten inom EU-länderna. Debatt och domstolspraxis koncentrerar sig två länder, Tyskland och Frankrike, där småföretagens och detaljhandlarnas kooperativa verksamhet spelar en viktig roll. Men frågan är också aktuell i Holland och Danmark inte minst på grund av att det är domstolarna i dessa två länder som låtit frågan prövas i EG-domstolen. I övriga länder synes frågan om den kooperativa rättens förhållande till konkurrensrätten vara av mindre betydelse.

## DET KOOPERATIVA FÖRETAGETS SÄRART

Det kooperativa företaget är en särskild företagsform, som baseras på allmängiltiga och internationellt erkända kooperativa principer.

Principerna återspeglas i den särskilda lagstiftning, som reglerar den kooperativa företagsformen i många länder. I det enskilda kooperativa företagets stadga får principerna sin praktiska tillämpning.

Tillsammans utgör principer, lagstiftning och stadgebestämmelser den kooperativa särarten.

### De kooperativa principerna

ILO, Internationella arbetsorganisationen,<sup>15</sup> har definierat det kooperativa företaget såsom "en förening av personer som slutit sig samman frivilligt för att uppnå ett gemensamt mål genom att bilda ett företag som styrs demokratiskt och till vilket medlemmen inbetalar nödvändigt andelskapital och accepterar en rättvis fördelning av företagets risker och vinster samt deltar aktivt i dess skötsel."

ILOs definition baserar sig på de principer som den internationella Kooperationen själv fastställt.<sup>16</sup>

I korthet kan principerna uttryckas som öppet och frivilligt medlemskap, demokratisk kon-

---

<sup>15</sup> ILO är ett världsomspännande trepartsorgan bestående av regeringar, arbetsgivare och arbetstagare. ILO har också kooperativ utveckling som ett av sina verksamhetsområden.

<sup>16</sup> Senast antagna vid Internationella Kooperativa Alliansens, IKA, kongress i Manchester 1995

troll, medlemsnytta, begränsad utdelning på kapital, kooperativ samverkan, personlig utveckling samt deltagande i det lokalsamhället.

Den kooperativa företagsformen erkändes från början av den europeiska ekonomiska gemenskapen, EEC.<sup>17</sup>

Kooperationen har också fått stöd i den praktiska EU-politiken. Som exempel kan nämnas särskilda regler för att främja jordbrukskooperativ<sup>18</sup> och kooperativa banker<sup>19</sup>, representation i EU-organ<sup>20</sup> och delaktighet i olika program<sup>21</sup>. Förslag har lagts fram som avser att främja bildandet av europeiska kooperativa bolag<sup>22</sup>. Inom EU-kommissionen finns en särskild avdelning för Kooperation, ömsesidiga försäkringskassor, föreningar och stiftelser (social ekonomi)<sup>23</sup>.

---

<sup>17</sup> Artikel 58, andra stycket i Romfördraget.

<sup>18</sup> Ministerrådets beslut 62/26

<sup>19</sup> EG:s bankdirektiv innehåller flera bestämmelser bl a om beräkning av egenkapital som beslutades för att tillgodose de kooperativa bankernas intressen.

<sup>20</sup> Exempelvis i ett antal rådgivande EU-kommittéer avseende jordbruks- bank- och konsumentpolitik.

<sup>21</sup> Se bland annat kommissionens meddelande SEC 89/2187 som fastslår att de kooperativa företagen ska delta på samma villkor som andra företag i EUs olika program. Huvudsakligen betraktas de kooperativa företagen av EUs instanser som småföretag och de åtgärder som vidtas är knutna till situationen för denna kategori av företag. Ett särskilt program för kooperativa företag, ömsesidiga försäkringskassor samt föreningar och stiftelser har också föreslagits. COM(93) 650. Enligt uppgift från generaldirektör Heinrich von Moltke i DG XXIII förbereds ett nytt fyraårsprogram under 1996.

<sup>22</sup> COM(93) 252

<sup>23</sup> DG XXIII

## Den kooperativa lagstiftningen

Även om samma principer är vägledande finns det relativt stora skillnader i kooperativ lagstiftning mellan de europeiska länderna. I Sydeuropa framhävs Kooperationens samhällsroll vid sidan om dess ekonomiska roll. Lagstiftningen är ofta mera omfattande och detaljerad än i Nordeuropa, där medlemmens ekonomiska intressen står i centrum.

Många företag som baserar sig på de kooperativa principerna använder sig av annan bolagslagstiftning än den kooperativa och registrerar sig som aktiebolag eller ideella föreningar.

Valet är en lämplighetsfråga som beror på den kooperativa lagstiftningens utseende och medlemmarnas intresse att utnyttja de mest gynnsamma reglerna.

EU-kommissionens förslag till en förordning om europeiska kooperativa bolag baserar sig på de internationella kooperativa principerna kombinerad med de senaste ändringarna i nationell lagstiftning.

## Det kooperativa företagets stadga

I det enskilda kooperativa företagets stadga återspeglas de kooperativa principerna och lagens krav.

Stadgans huvuduppgift är att reglera förhållandet mellan medlemmar och företag.

I stadgan preciseras de ömsesidiga skyldigheter som kooperativet och dess medlemmar har gentemot varandra. Detta uttrycks som "kooperativ solidaritet" eller som "kooperativ trohet".

Företagets skyldighet är att åstadkomma nytta för medlemmen.

Medlemmens skyldighet består i att bidra med andelskapital och annan finansiering till kooperativet samt att göra sina inköp från detta, alternativt att leverera varor, tjänster eller arbetskraft till kooperativet.

Stadgans krav på medlemsengagemang varierar med den kategori som kooperativet tillhör. Kravet på en medlem i en konsumentförening är oftast mindre än på en medlem i kooperativ som baseras på medarbetare eller näringsidkare. I det senare fallet kan kooperativet ses som en förlängning av verksamheten i det enskilda medlemsföretaget.

De ömsesidiga åtaganden och bindningar mellan medlemmar och kooperativ som uttrycks i stadgan är nödvändiga för att säkra företagets funktionsduglighet och därmed överlevnad.

## EU:s KONKURRENSPOLITIK

### En integrerad del av EU-politiken

EU:s konkurrenspolitik är ett av de instrument, som EU har till förfogande för att uppnå sina grundläggande mål. Den ska till exempel bidra till "harmonisk och väl avvägd utveckling av näringslivet inom gemenskapen", "tillväxt som tar hänsyn till miljön" samt "hög nivå i fråga om sysselsättning och socialt skydd, en höjning av levnadsstandarden och livskvaliteten samt ekonomisk och social sammanhållning".<sup>24</sup>

Inte minst ska konkurrenspolitiken bidra till att upprätta en gemensam marknad baserad på "en öppen marknadsekonomi och fri konkurrens".<sup>25</sup>

En ökad konkurrens ses som en förutsättning för att den inre marknadens potential ska kunna utnyttjas fullt ut, när handelshinder och administrativa regler för det fria flödet av varor, tjänster, kapital och personer mellan medlemsstaterna avskaffas.<sup>26</sup>

Konkurrenspolitiken kan inte ses som skild från EU:s politik på övriga områden. Dess tillämpning påverkas av den ekonomiska och politiska utvecklingen inom EU. Den är intimt förknippad med de politiska prioriteter som medlemsstaterna kommit överens om.

Kopplingen mellan olika politikområden och konkurrensreglerna är tydlig inom jordbruket. I artikel 42 i Romfördraget sägs att rådet

---

<sup>24</sup> Artikel 2 i Romfördraget

<sup>25</sup> Artikel 3a punkt 1 i Romfördraget

<sup>26</sup> Punkt 4. i XIIIrd Report on Competition Policy 1993 utgiven av EU-kommissionen.

bestämmer i vilken grad de ska tillämpas för att uppfylla målen med jordbrukspolitiken. Genom ministerrådets förordning 26/62 förtydligades undantaget i syfte att tillåta samverkan i kooperativa former.<sup>27</sup>

Konkurrenspolitikens dynamiska karaktär framgår tydligt av EU-kommissionens två senaste rapporter om konkurrenspolitiken samt uttalanden från den nuvarande kommissionären för konkurrensfrågor Karel van Miert.<sup>28</sup>

Samtidigt som konkurrenspolitiken påverkas av de mål som EU fastställer har den till uppgift att främja dessa mål till exempel samsättning, regional balans, social utjämning och konsumentskydd.<sup>29</sup>

Den växelverkan som finns mellan EUs mål och utveckling och EUs konkurrenspolitik ger givetvis upphov till skilda tolkningar av reglerna. Varje enskilt fall som prövas kräver en egen noggrann analys där helheten vägs in. De slutsatser, man drar, kommer därför också att bero på de skilda uppfattningar som om EUs mål och om den praktiska politiken för att uppnå dessa mål.

---

<sup>27</sup> Artikel 2 i rådsbeslut 26/62 säger bland annat: "Artikel 85 punkt 1 i fördraget tillämpas inte på avtal, beslut och praxis som avses i föregående artikel (dvs jordbruksreglerade produkter enligt bilaga II i fördraget) som är en integrerad del av en nationell marknadsorganisation eller som är nödvändiga för att målen (ökad produktivitet, rättvis inkomst, stabil marknad, rimliga konsumentpriser och trygg livsmedelsförsörjning) i fördragets artikel 39 ska uppnås. Den tillämpas särskilt inte vad avser avtal, beslut och praxis inom jordbruksföretag, föreningar av jordbruksföretag eller sammanslutningar av sådana föreningar i en medlemsstat".

<sup>28</sup> Se "Europeiska gemenskapens konkurrenspolitik" samt XXIIIrd och XXIVth Report on Competition Policy alla utgivna av EU-kommissionen.

<sup>29</sup> Punkt 2 och 5 i XXIIIrd Report on Competition Policy

## EU:s 24:e rapport om konkurrenspolitiken (1994)

För att göra en generell tolkning av konkurrenspolitikens syfte och innehåll utgör EU-kommissionens årliga rapporter om konkurrenspolitiken en viktig källa.

I den senast publicerade rapporten som avser år 1994 utgår man från tre prioriteter inom EU-politiken: den gemensamma marknaden, sysselsättningen och företagets konkurrenssituation.<sup>30</sup>

För det första ska konkurrenspolitiken se till att den gemensamma marknaden verkligen fungerar.

För det andra ska den bidra till att skapa tillväxt och sysselsättning enligt de olika åtgärder som föreslås i kommissionens vitbok om "Tillväxt, konkurrenskraft och sysselsättning".<sup>31</sup>

För det tredje ska den bidra till att den europeiska industrin kan klara den stora utmaning som Uruguayrundan och globaliseringen av marknaden innebär.

Rapporten tydliggör konkurrenspolitikens inneboende motsättning mellan "konkurrens" och "konkurrenskraft". Å ena sidan syftar konkurrenspolitiken till att hindra samarbete mellan företag som snedvrider konkurrensen och till att ingripa mot missbruk av en dominerande ställning på marknaden. Å andra sidan ska konkurrenspolitiken bidra till att stärka företagets konkurrenskraft.

Det är helt normalt att företag samarbetar, omstrukturerar, fusionerar och bildar strategiska allianser för att stärka sin konkur-

---

<sup>30</sup> Avsnittet bygger på punkt 1-39 i rapporten.

<sup>31</sup> Bulletin of the European Communities. Supplement 6/93.

renskraft och överleva i konkurrensen, menar kommissionen. Målet för konkurrenspolitiken är inte att förbjuda den koncentration som inblandade parter önskar utan att se till att denna kan förenas med kommissionens "allmännyttiga uppgift, vilken är att skydda konkurrensen och att genom denna skydda konsumenterna".<sup>32</sup>

I den citerade vitboken om "tillväxt, konkurrenskraft och sysselsättning" framhävs de mindre och medelstora företagens roll för att skapa nya sysselsättningstillfällen och nödvändigheten av att dessa företag samarbetar. Samarbetet mellan småföretagen understryks ytterligare i ministerrådets beslut hösten 1994.<sup>33</sup> Därför avser kommissionen att studera mindre och medelstora företags möjligheter att samarbeta till exempel "i inköpsnätverk och gemensam försäljning".<sup>34</sup>

Motsättningarna i konkurrenspolitiken speglas också i den avreglering som sker av sådana tjänster som antingen levereras av ett offentligt monopol eller av ett privat företag, som erhållit exklusiva rättigheter av det offentliga att utföra dessa tjänster. De tjänster man i första hand talar om gäller post, tele, el, gas och järnväg.

Inom dessa områden är det nödvändigt att avreglera för att sänka kostnaderna för brukarna, menar kommissionen. Samtidigt har emellertid alla medborgare rätt att komma i åtnjutande av grundläggande service till skäligena villkor.<sup>35</sup>

Däremot diskuterar kommissionen inte andra tjänster, som har knytning till den offent-

---

<sup>32</sup> Se punkt 11 och 17 i rapporten

<sup>33</sup> Official Journal of the EC C 294/6

<sup>34</sup> Punkt 14 i rapporten

<sup>35</sup> Punkt 10 i rapporten

liga sektorn, till exempel social omsorg och hälsovård.

## Karel van Miert, EU-kommissionär för konkurrens- politiken

I en skrift som EU-kommissionen publicerat, sammanfattar Karel van Miert kommissionens aktuella syn på konkurrenspolitiken.<sup>36</sup>

”Under 1994 fastställde kommissionen två viktiga mål för en kraftfullare konkurrenspolitik: konsumentskydd samt sysselsättning och konkurrenskraft.”

Det slutgiltiga målet på alla områden av gemenskapens konkurrenspolitik är att skydda EU-medborgarna. Medborgarna som konsumenter, som anställda och arbetsgivare och som aktieinnehavare”.

van Miert konstaterar att fler ingripande än tidigare gjorts gentemot samarbetsavtal och karteller som begränsat konkurrensen. Sålunda utdömdes rekordböter till företag inom cement-, stångståls- och kartongsektorn”.

Men samtidigt understryker van Miert att syfte är inte att förbjuda alla avtal mellan konkurrenter. ”En klar linje dras mellan dem som skadar medborgarnas intressen och dem som är allmänt fördelaktiga. Detta kräver att vi aktivt måste sträva efter att få bort de förra och att effektivt godkänna de senare. Målen för tillväxt, konkurrenskraft och sysselsättning har verkligen gjort kommissionen positivt inställd till många avtal mellan företag under 1994, de som hjälper dem att öka deras konkurrenskraft genom ett nära samarbete med sina konkurrenter, distributörer eller licensinnehavare.”

Om den liberalisering av teletjänster som

---

<sup>36</sup> Den europeiska kommissionens konkurrenspolitik. Utgiven av den Europeiska kommissionen 1995.

beslutats och som håller på att få efterföljd på flera andra områden, som reglerats av det offentliga säger van Miert att grundvillkoret är "en fortsatt allomfattande service (universal service) - alla gemenskapens medborgare ska fortsättningsvis kunna få en utmärkt telefonservice till skälig kostnad".

## De aktuella tendenserna - en sammanfattning

Mot bakgrund av ovanstående kan de aktuella tendenserna i EUs konkurrenspolitik sammanfattas. Konkurrensreglerna och deras tillämpning är en integrerad del av EU-politiken i stort och ett instrument för att nå de övergripande målen.

Konsumentintresset står i främsta rummet. Främsta måltavla för EUs sanktioner är karteller och stora företag som utnyttjar en dominerande ställning på marknaden. Samarbeta som ökar konkurrenskraften i näringslivet uppmuntras däremot.

Synen på konkurrenspolitiken handlar i grunden om det europeiska samarbetets framtid. Det ena alternativet är att EU begränsas till att bli ett stort frihandelsområde. Detta leder inte till den "harmoniska utveckling", som är EUs mål. Då räcker det med att konkurrenspolitiken inriktas på att ingripa mot allt som kan hindra konkurrensen mellan företag. Det andra alternativet är att EU vill förverkliga sina ambitioner att uppnå "ekonomisk och social sammanhållning".<sup>37</sup> I detta alternativ har konkurrenspolitiken en

---

<sup>37</sup> Begreppet "ekonomisk och social sammanhållning" i Romfördraget och andra EU-texter är ett uttryck för EUs fördelningspolitiska ambitioner och skulle i det svenska politiska språkbruket kunna översättas med "regional balans och social utjämning".

stödjande och kompletterande uppgift.

## Konkurrenspolitiken och den sociala ekonomin

Den sociala ekonomin är ett samlingsnamn för demokratiskt styrda organisationer som bedriver ekonomisk verksamhet.<sup>38</sup>

Organisationerna och företagen inom den sociala ekonomin (kooperativa företag, ömsidiga försäkringskassor, föreningar och stiftelser) har uppstått ur behovet att samverka när marknad eller det offentliga inte förmår att tillgodose människornas behov.

Därför måste den sociala ekonomin kunna delta på marknaden på samma villkor som andra företag. Men det innebär att man måste ta hänsyn till den sociala ekonomins särart. Detta är en grundläggande uppgift för konkurrenspolitiken och förutsätter en reell likabehandling.<sup>39</sup>

För den sociala ekonomins företrädare kan konkurrenspolitiken emellertid inte reduceras till en fråga om ökad konkurrens. Den ska ses i ett helhetsperspektiv.

Å ena sidan ifrågasätts inte konkurrensen för att åstadkomma innovationer och lägre priser.

---

<sup>38</sup> Den sociala ekonomin utgör mellan 5 och 7 procent av EUs ekonomi. Det finns stora variationer inte bara mellan sektorer utan också mellan länder och regioner. Se vidare "Den sociala ekonomin" av Jan Olsson. Carlssons förlag.

<sup>39</sup> Se exempelvis "Workshop G - The European Internal Market, Competition Policy and Co-operatives, Mutual Societies and Associations" sid 139 ff i "Proceedings" från fjärde konferensen om social ekonomi. Ciriec 1994.

Å andra sidan är samarbete och solidaritet en viktig del av den sociala ekonomins särart. Det är begrepp som står i motsättning till konkurrens och individuellt agerande.

Den sociala ekonomin för fram ett etiskt budskap där människan i stället för kapitalet står i centrum. Den värnar om de svaga grupperna i samhället och på marknaden. Ett samhälle baserat på konkurrens riskerar däremot att leda till ökad utslagning och ökade klyftor.

## Konkurrenspolitiken och det privata näringslivet

Även det privata näringslivet ser konkurrensen som ett medel för att lösa den europeiska ekonomins problem.

Det framgår tydligt av den rapport som den europeiska industriförbundet/arbetsgivarorganisationen gav ut i slutet av 1995.<sup>40</sup>

Man stöder en effektiv konkurrenspolitik som främjar dynamiken i det europeiska näringslivet och stärker dess konkurrenskraft på världsmarknaden.

Därför är det viktigt att företagen ska kunna samarbeta för att bli mera effektiva utan onödiga hinder.

Ingripande från konkurrensmyndigheterna ska enbart ske där konkurrensen inskränks på ett väsentligt sätt och där marknaden inte fungerar.

Samarbetsavtal ska i princip vara tillåtna. Därför kräver det europeiska näringslivet att EU reformerar sin konkurrensrätt, inte minst tolkningen av artikel 85 i Romfördraget.

---

<sup>40</sup> Modernising EU Competition Policy. UNICE september 1995.

## EUs KONKURRENSRÄTT

EUs konkurrensrätt återfinns i artiklarna 85-94 och omfattar fyra delar.

- Kontroll av samarbete mellan företag: principer för förbud, sanktionsbestämmelser och undantag.
- Missbruk av dominerande ställning
- Offentligt ägda och/eller reglerade företag
- Dumpingbestämmelser och statsstöd

Därutöver finns som nämnts ovan vissa konkurrensrättsliga bestämmelser avseende jordbruket i artikel 42.

I syfte att förtydliga konkurrensrätten har rådet och kommissionen beslutat om ett antal kompletterande bestämmelser.

### Artikel 85 och samarbete i kooperativa företag

Första delen i artikel 85 utgår från att samarbete mellan företag snedvrider konkurrensen.

I samma artikels tredje stycke finns undantagsreglerna. Dessa omfattar dels vissa kategorier av avtal och företagsgrupperingar (gruppundantag), dels kan kommissionen bevilja undantag i vissa enskilda fall.

Samverkan anses tillåten om den "bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja ekonomiskt och tekniskt framåtskridande samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig del av den vinst som därigenom uppnås".

Samarbete inom koncerner är tillåten.<sup>41</sup> Detta motiveras av domstolen så här: "avtal eller samordnat förfarande mellan företag som tillhör samma grupp...omfattas inte av artikel 85 om företagen utgör en ekonomisk enhet inom vilken filialen inte har en reell självständighet i beslut om sitt agerande på marknaden och om avtal och praxis har till syfte att upprätta en fördelning av uppgifter mellan de olika företagen".

Däremot finns det inget direkt undantag för samarbete i den kooperativa företagsformen i Romfördragets konkurrensregler.

I stället kan sådant samarbete ifrågasättas med utgångspunkt från artikel 85.

Ett kooperativt företag kan inte betraktas som en koncern så länge som medlemmarna är självständiga juridiska eller fysiska personer. Samtidigt innebär den kooperativa särarten ett samarbete av annan karaktär än samarbetet mellan självständiga företag.

Även den federativa samverkan mellan primärkooperativ kan ifrågasättas eftersom primärkooperativet är ett "företag".

## Utgångspunkter för en tolkning

Konkurrensrättens konsekvenser för den kooperativa sektorn måste göras från fall till fall.

En generell tolkning har tre utgångspunkter.

Den första utgångspunkten är traktaten, de kompletterande bestämmelser som kommissionen och rådet utgivit samt EG-domstolens rättspraxis.

---

<sup>41</sup> C 15/74 om Centrafarm m fl

Den andra utgångspunkten är den roll som det kooperativa företaget har både på marknaden och gentemot sina medlemmar, såsom den uttrycks i verksamhet och stadgar.

Mot denna bakgrund kan man göra en indelning av de kooperativa företagen i följande kategorier

- Konsumentkooperativ
- Kooperativa företag bestående av näringsidkare/företag
- Federationer av kooperativa företag
- Kooperativa företag med anknytning till offentlig sektor (kooperativ inom offentlig omsorg m fl)

Den kategori som är mest utsatt är de kooperativa företag vars medlemmar är näringsidkare inom jordbruk och fiske, småföretag i allmänhet, åkeri- och andra transportföretag samt detaljhandelsföretag och banker.

Den tredje utgångspunkten för en bedömning är en analys av effekterna av det kooperativa samarbetet på marknaden.

### Romfördragets artikel 85.3

I den svenska lydelsen av artikel 85.3 står det att "konsumenterna" ska ha en skälig del av vinsten. Det är en översättning av det franska "utilisateurs", som egentligen betyder "nyttjare", ett vidare begrepp än det svenska "konsumenter".

Det är inte bara slutkonsumenten som ska få del av vinsten utan det gäller också andra led i produktions- och distributionskedjan. Dock ska inte detta ge berörda företag "möjlighet att sätta konkurrensen ur spel" (artikel 85.3 b)

Eftersom huvudmålet för alla kooperativa företag är "medlemsnyttan", dvs "nyttjarna" innefattar traktatens regler alla kooperativ, konsumentkooperativ såväl som kooperativa mellan näringsidkare (producenter i vid mening).

Att de kooperativa företagen tjänar medlemsnyttan är dock inte varit en tillräcklig förutsättning för ett generellt undantag.

## **EUs bestämmelser om undantag för vissa kategorier av avtal**

### **1. Tillåtna samarbetsavtal<sup>42</sup>**

Detta generella undantag handlar till exempel om marknadsundersökningar, lokalutnyttjande, service och reparationer.

Ett kooperativt företags samarbete kan inskränka sig till nämnda verksamheter, men normalt sett är det mera omfattande.

Undantaget är därför av marginell betydelse för den kooperativa företagssektorn.

---

<sup>42</sup> Meddelande från kommissionen. Official Journal C 84 28 aug 1968

## 2. Bagatellavtal<sup>43</sup>

Reglerna om bagatellavtal undantar samverkan mellan företag som har högst 300 miljoner écus i total omsättning och en marknadsandel som inte överstiger 5 procent.

Åtskilliga kooperativa företag hamnar under detta tak. Detta konstaterande ger emellertid inget svar på frågan om den kooperativa rättens förhållande till konkurrensrätten.

## 3. Gemensamma företag av kooperativ karaktär (joint ventures)<sup>44</sup>

EU-kommissionens meddelande om "gemensamma företag av kooperativ karaktär" verkar av namnet att döma handla om kooperativa företag.

Detta är emellertid en språklig förvillelse, eftersom ordet för "kooperation" och "samarbete" är det samma i flera språk.

I sitt meddelande drar kommissionen en klar gräns mellan den samverkan som sker mellan icke-konkurrerande och konkurrerande företag. I det fall som företagen inte konkurrerar med varandra omfattas de inte av artikel 85. Motsatt är fallet om de konkurrerar.

Mot bakgrund av denna distinktion skulle man kunna hävda att normalt sett konkurrerar inte medlemmarna i det kooperativa företaget med varandra. Dels verkar vart och ett av dem på en begränsad geografisk marknad, dels samverkar de i första hand för att lösa gemensamma icke-konkurrerande uppgifter (inköp,

---

<sup>43</sup> Meddelande 86/231

<sup>44</sup> Meddelande från kommissionen Official Journal C 203 14 aug 1990

gemensam produktion, transporter, ekonomisk förvaltning mm).

Men inte heller detta konstaterande ger något svar för den kooperativa sektorn som helhet. Ty som kommissionen säger i sitt meddelande är det "omöjligt att definiera en generell ståndpunkt vad gäller tillåtligheten av gemensamma företag enligt konkurrensrätten".

#### **4. Fusionskontroll<sup>45</sup>**

EUs regler om fusionskontroll har till syfte att överbrygga företagens strävan att öka sin konkurrenskraft genom fusioner med konsumenternas intresse av att hindra missbruk av en dominerande ställning på marknaden.

Reglerna om fusionskontroll innebär indirekt ett erkännande av stora företag (oberoende av ägarform) eller med höga marknadsandelar förutsatt att de inte missbrukar sin eventuella marknadsstyrka.

---

<sup>45</sup> 4064/89

## 5. Gruppundantag - franchising<sup>46</sup>

Det är enbart gruppundantaget för franchising som har en principiell betydelse för en bedömning av den kooperativa företagsformens tillåtlighet.

I EUs förordning understryks de positiva resultaten av ett samarbete. Franchisetagaren ges möjlighet att med ett lågt investeringskapital verka inom ramen för en enhetlig kedja. Detta gynnar nyetableringar på marknaden.

Genom den totala samordning som franchising innebär, kan det enskilda småföretaget konkurrera på ett effektivt sätt med de stora affärskedjorna.

Franchising ger inte bara "nyttjarna" utan också "konsumenterna" del av resultatet, menar kommissionen.

Samma skäl som kommissionen använt för att godkänna franchisingavtal är också giltiga för kooperativa företag i vilka medlemmarna är näringsidkare.<sup>47</sup>

Enligt UGAL, den europeiska samorganisationen för inköpskooperation inom detaljhandeln, skulle reglerna för Franchising kunna tillämpas på inköpskooperation inom detaljhandeln.

För Bernard Piot har franchisingreglerna ännu större betydelse. Samma argument kan användas för att undanta alla de kooperativa företag som bildats av enskilda näringsidkare och småföretag. Argumentet förstärks av att detta är en kategori av företagare som EU särskilt

---

<sup>46</sup> Förordning 4087/88

<sup>47</sup> Bernard Piot: "Droit Coopératif et Droit Européen de la Concurrence." Anförande vid fjärde konferensen för social ekonomi. Bryssel 1993.

månar om. Inte minst är det kooperativa samarbetet nödvändigt för att stärka de mindre företagens konkurrenskraft gentemot de stora internationella företagen.

## RÄTTSPRAXIS I DOMSTOLEN OCH DEN KOO- PERATIVA FÖRETAGSFORMEN

### Kalvlöpetillverkning

Det holländska kooperativa företaget, Stremsel, var det första principiellt viktiga fall, där domstolen vägde den kooperativa rätten gentemot konkurrensrätten.<sup>48</sup>

Medlemmarna - ostmejerierna - tvingades att köpa allt sitt kalvlöpe från Stremsel.

Den kooperativa företagsformen ifrågasattes inte i domen. Den ansågs ha effektiviserat den holländska produktionen av kalvlöpe. Därför utdömde domstolen inte heller några böter.<sup>49</sup>

Emellertid ansåg domstolen att de åtaganden som medlemmarna gjort i stadgan alltför långtgående. De innebar "mot bakgrund av det ekonomiska sammanhanget en nationell inlåsnings som hindrar den ekonomiska sammanflätning som traktaten syftar till". Eller med andra ord: Mot bakgrund av att kooperativet hade en dominerande ställning på marknaden ansågs stadgan inskränka konkurrensen genom att hindra medlemmarna att söka annan leverantör.

---

<sup>48</sup> C 61/80

<sup>49</sup> Enligt professor Giorgio Bernini i ett anförande "Le regole di concorrenza e la cooperazione". Bologna 1992.

## Pälsdjurskooperativet

Domen avseende det danska pälsdjurskooperativet är motsägelsefull.<sup>50</sup>

Den kooperativa företagsformen ifrågasattes inte av domstolen.

Däremot ifrågasattes den kooperativa särarten.

Domen säger nämligen att det kooperativa organisationssättet kan, "mot bakgrund av det sammanhang i vilket kooperativet verkar, inte desto mindre utgöra ett medel som utövar inflytande på medlemsföretagens kommersiella förhållningssätt så att konkurrensen begränsas eller sätts ur spel på den marknad där dessa företag utövar sin verksamhet."

Domen ifrågasatte således de regler i det kooperativa företags stadga som reglerar relationerna mellan medlemmarna och företaget. Slutsatsen är att stadgebestämmelser betraktas som ett avtal som kan komma i konflikt med Romfördragets förbud mot samverkan.

Domstolen menade att "villkoren för tillämpningen av EUs konkurrensregler för den kooperativa sektorn inte skiljer sig från dem som hänförs till andra ekonomiska organisationsformer".

Detta är oroande, menar Bernard Piot, eftersom en bedömning efter samma kriterier egentligen innebär att man inte erkänner det kooperativa företags särart såsom den beslutats av medlemmarna.<sup>51</sup>

Domen ska emellertid också läsas mot bakgrund

---

<sup>50</sup> T 61/89 2 juli 1992

<sup>51</sup> Se fotnot 34

av pälsdjurs-kooperativets ekonomiska betydelse. Detta hade hela 90 procent av marknaden.

## DLG - Dansk Landbrugs Grovvarereselskab

DLG är ett inköpskooperativ som försörjer sina medlemmar med råvaror till jordbruket.

DLG ändrade sina stadgar för att kunna utesluta medlemmar som också var medlemmar i ett konkurrerande kooperativ inom samma område. Ändringen blev en fråga för EG-domstolen, eftersom den behöriga danska domstolen vände sig dit.

Domstolen blev ytterligare ett steg på vägen för att överbrygga motsättningen mellan den kooperativa bolagsrätten och EUs konkurrensrätt.<sup>52</sup>

I utslaget erkänns den kooperativa särarten, såsom den uttrycks i DLGs stadga.

Domstolen anser inte att stadgeklausulen strider mot artikel 85. DLG har rätt att utesluta medlemmar som är med i konkurrerande kooperativ inom samma område, eftersom "nämnda stadgebestämmelse begränsas till vad som är nödvändigt för att trygga kooperativets tillfredsställande drift och upprätthålla dess förhandlingsstyrka gentemot tillverkarna".

Domstolens bedömning gjordes både mot bakgrund av det berörda kooperativets stadgebestämmelser och de ekonomiska förutsättningarna på dess marknader.

"Ett inköpskooperativ kan vara en viktig motvikt till de stora tillverkarnas förhand-

---

<sup>52</sup> C 250/92 15 december 1994

lingsstyrka och möjliggör en effektivare konkurrens".

"Det dubbla medlemskapet sätter till och med kooperativet i fara, menade domstolen.

Domstolen ansåg inte heller att DLGs stora marknadsandel förändrade läget: "Att skapa eller stärka en dominerande ställning strider i sig inte mot artikel 86."

Tvärtom, menade domstolen. DLGs storlek är viktig för att kunna möta de stora tillverkarna. Hade inte DLG funnits skulle priserna ha varit högre och konkurrensen mindre. Domstolen tillägger att vinsterna av DLGs verksamhet på ett eller annat sätt tillfaller medlemmarna.

## De holländska mejerierna

I december 1995 kom ett fjärde domslut av stor betydelse för den kooperativa sektorn.<sup>53</sup>

Twisten gällde stadgebestämmelser om medlemsutträde i tre stora holländska mejerikooperativ, Campina, Coberco och Friesland. Prövningen i domstolen föranleddes av en förfrågan från berörda holländska domstolar. I första hand skulle stadgekraven prövas i förhållande till rådets förordning 26/62, dvs undantaget för jordbrukskooperativ.

EG-domstolen bekräftar på nytt att den kooperativa företagsformen inte i sig själv utgör en konkurrensbegränsning. Man hänvisar till generaladvokatens argument om att Kooperationen stöds både i medlemsländernas och EUs egen lagstiftning eftersom den medverkar

---

<sup>53</sup> C 319/93, 399/93, 40/94 och 224/94 (12 december 1995)

till effektivitet och konkurrens.<sup>54</sup>

Däremot kan stadgebestämmelser begränsa konkurrensen om de överskrider vad som är normalt för att det kooperativa företaget ska kunna fungera. Det är rimligt att kooperativa företag kräver både leveransplikt och utträdesavgifter för att upprätthålla driften.

Man hänvisar till DLG-domen och säger att de begränsningar som ska säkra medlemmarnas trohet ska begränsas till "vad som är nödvändigt för en tillfredsställande drift i det kooperativa företaget och särskilt att säkra ett tillräckligt brett ekonomiskt grundlag och en viss stabilitet i medlemskretsen."

I det konkreta fallet ansåg domstolen emellertid att utträdesavgiften på 10 procent av den årliga omsättningen var i strid med konkurrensreglerna. Däremot var 4 procent - den siffra som kommissionen tidigare föreslagit - rimligt.

## Sammanfattande kommentarer

Domstolens hittills avkunnade domar har berört kooperativa företag med anknytning till jordbrukssektorn. De har trots detta en generell betydelse.

Utslagen i domstolen ger vid handen att det håller på att utarbetas en doktrin som klargör förhållandet mellan den kooperativa rätten och EUs konkurrensrätt.

Att den kooperativa företagsformen accepteras är okontroversiellt.

Kontroverserna gäller huruvida den kooperativa särarten såsom den uttrycks i stadgans

---

<sup>54</sup> Punkt 29 och 30 i generaladvokatens yttrande 8 augusti 1995

ömsesidiga bindningar mellan medlemmar och det kooperativa företaget kan accepteras ur konkurrensrättslig synvinkel.

Å ena sidan har domstolen successivt anlagt en helhetssyn och erkänner det nödvändiga i den särart som är knuten till den kooperativa företagsformen.

Å andra sidan gör man en bedömning från fall till fall. Det måste finnas en viss "proportionalitet" mellan bindningarna och dess effekter för både medlemmar och företag. Medlemmarnas oberoende får inte drabba företagets normala funktion.

DLG- domen ser ut att bli en förebild. Bedömningen baserade sig på tre kriterier: målet med stadgebestämmelsen, dennas konsekvenser samt bestämmelserna i förhållande till företagets mål.

DLG- domen understryker emellertid också att bedömningen i första hand går ut från det "ekonomiska sammanhang", som företaget verkar i, dvs den relevanta marknadens utseende och konkurrensens struktur på denna marknad.

## NÅGRA YTTERLIGARE ASPEKTER PÅ KONKURRENSRÄTTEN OCH DEN SOCIALA EKONOMIN

### Konsumentkooperationen

Konsumentkooperationen har hittills inte berörts av diskussionen om artiklarna 85 och 86.

Den enkla förklaringen ligger i att konsumentkooperationens uppgift är att företräda

konsumenternas intressen. Detta är som vi sett helt i överensstämmelse både med EUs mål och med EU-kommissionens uttolkning av konkurrenspolitiken.<sup>55</sup>

Den tilltagande konkurrensen tvingar konsumentkooperationen att bli ännu effektivare för att bibehålla konsumenternas förtroende. De lokala konsumentföreningarna sluter sig därför samman i federationer. Koncentrationsprocessen fortgår och allt fler funktioner flyttas från den lokala nivån.

Sammanslutningar mellan lokala konsumentföreningar - "företag" - är av samma karaktär som kooperativa företag som bildats av näringsidkare och småföretag. Stadgebestämmelser och avtal binder samman de enskilda föreningarna inte minst när det gäller viktiga inköpsfunktioner.

Konsumentkooperationen kan använda sig av samma argument som domstolen gör i DLG-domen. Genom att samverka på inköpsidan kan de enskilda föreningarna främja konkurrensen och bli starka på marknaden gentemot leverantörerna.

Att samverka för att åstadkomma effektivitet ifrågasätts inte. I fallet *Chaufournier*<sup>56</sup> ansåg domstolen att det var tillåtet för en grupp av företag att skapa en gemensam enhet som var tillräckligt stark för att rivalisera med utomstående företag även om detta innebar att man begränsade konkurrensen mellan deltagarna i gruppen.

Att skapa effektivitet på marknaden är dess-

---

<sup>55</sup> Se exv. sid 8. Vid den fjärde konferensen för social ekonomi exemplifierade Anne Houtmann från EU-kommissionen konsumentkooperationens stora betydelse med de kooperativa bankerna och de ömsesidiga försäkringsbolagen.

<sup>56</sup> C 69/152

utom också motivet bakom förordningen om fusionskontroll.<sup>57</sup> Enligt denna är en hög marknadsandel i sig inte regelvidrig. Det är missbruket som fördöms.

Att konsumentkooperationen skulle missbruka sin ställning är orimligt eftersom den ska tjäna konsumenternas intressen.

Att medlemmarna eventuellt erhåller särskilda förmåner i förhållande till icke-medlemmar snedvrider inte konkurrensen. Förmånerna är en följd av att konsumentkooperationen effektiviserar och tjänar "nyttjarna". De kan dessutom vara nödvändiga för att säkra konsumentkooperativets "tillfredsställande drift".

## Föreningarna och konkurrensrätten - en generell tolkning

Konkurrensreglerna är tillämpliga på "företag". Någon definition på "företag" finns emellertid inte i traktaten. Därför inställer sig genast frågan om alla verksamheter inom den sociala ekonomin kan anses som "företag".

Att kooperativa företag omfattas av konkurrensrätten kan utläsas av Romfördragets artikel 58, andra stycket, som fastställer etableringsfriheten för det kooperativa företaget.

Samma artikel undantar emellertid "privaträttsliga personer, som inte drivs i vinstsyfte". Detta skulle innebära att stora delar av den sociala ekonomin skulle falla utanför etableringsfriheten.

---

<sup>57</sup> EUs förordning 4064/89

Dessutom finns i artikel 60 en definition på "tjänster" som inte automatiskt omfattar alla verksamheter inom den sociala ekonomin. "med tjänster förstås prestationer som normalt utförs mot ersättning". Listan över citerade tjänster är också begränsad.

I sitt utslag om "Elsner och Höfner"<sup>58</sup> ger domstolen en generell tolkning av begreppet "företag": All näringsverksamhet oberoende av juridisk form och oberoende av hur den finansieras omfattas av konkurrensreglerna.

Denna tolkning bekräftas i domen angående Dansk Pelsdyrsavlforening<sup>59</sup>, som säger att såväl kooperativa företag som andra företagsformer ska omfattas av konkurrensreglerna. Om man skulle undanta vissa företagsformer skulle dessa kunna erhålla orättmätiga fördelar på marknaden.

F.d. generaldirektören för EU-kommissionens generaldirektorat för konkurrensfrågor C.D. Ehlermann har analyserat frågan. Han menar att alla verksamheter inom den sociala ekonomin omfattas av konkurrensreglerna, även om de inte drivs i vinstsyfte.<sup>60</sup> Uppräkningen i artikel 60 ska enbart ses som en exemplifiering. Det viktiga kriteriet är om tjänsten utförs mot ersättning. Vem som står för ersättningen - det offentliga, den slutliga konsumenten eller andra privata källor - är oväsentligt.

Etableringsfriheten understryks enligt Ehlermann av kommissionens tre förslag om "europeiskt kooperativt bolag", "europeiskt ömsesidigt försäkringsbolag" och "europeisk

---

<sup>58</sup> C 41/90 23 april 1991

<sup>59</sup> T 61/89 2 juli 1992

<sup>60</sup> C.D. Ehlermann: La politique de concurrence des Communautés Européennes et les entreprises publiques et d'Economie Sociale. Anförande vid Ciriecs kongress i Valencia 1992.

förening"<sup>61</sup>, som bekräftar att den sociala ekonomin kan verka obehindrat inom hela EU.

I flera fall har domstolen respektive kommissionen också uttalat att föreningsverksamhet som bedrivs utan vinstsyfte faller under konkurrensreglerna. Utslagen i domstolen gäller emellertid i första hand yrkes- eller branschföreningar som tvingat medlemmarna till att följa vissa fastställda priser eller ett visst förhållningssätt.<sup>62</sup>

Rättspraxis löser emellertid inte den grundläggande frågan om föreningsrätten som sådan står i strid med konkurrensrätten.<sup>63</sup>

Föreningarna är av dubbel natur. Å ena sidan är de idéburna och står för ett etiskt budskap som medlemmarna vill främja.

Idéer och värderingar påverkar inte samhandeln mellan EU-länderna, ett viktigt kriterium för att tillämpa konkurrensreglerna.

Å andra sidan utför föreningarna tjänster åt sina medlemmar och bedriver därigenom ekonomisk verksamhet. Denna ekonomiska verksamhet kan vara direkt knuten till målet men också åtskilt från detta.

Om verksamheten sker på marknadens villkor omfattas den av givetvis av konkurrensreglerna.

---

<sup>61</sup> COM(91) 273

<sup>62</sup> C 209-215 och 218 den 29 oktober 1980 avseende Febetab, en tobakshandlarförening i Belgien samt EU-kommissionens beslut den 30 juni 1993 (OJEC L 203/27) avseende en tullförening i Italien.

<sup>63</sup> Se bland annat Proceedings from the 4th Conference of the Social Economy. Ciriec. Workshop G och rapport från seminarium ordnat av Cedag avseende "Activités associatives et Droit de la Concurrence et de la Fiscalité 13-14 september 1994

I det fall som föreningarna ger sina medlemmar annorlunda och bättre villkor än utomstående blir det mera tveksamt eftersom det återigen handlar om en bedömning av en sociala ekonomins särart dvs dess roll på marknaden och i samhället, relationerna mellan medlemmarna och föreningen samt nödvändigheten av vissa bestämmelser för att föreningens mål ska kunna uppfyllas.

## Tjänster av allmännyttig karaktär

Frågan om "allmännytta" och "konkurrens" har blivit ett allt viktigare tema inom konkurrensrätten, allteftersom privatiseringen av traditionella offentliga tjänster fortgår. Kraven på att hävda medborgarnas möjligheter att erhålla tjänster till skäliga villkor har ökat. Inte minst visar uttalandena från Karel van Miert detta.<sup>64</sup>

Artikel 90 i Romfördraget omfattar offentlig och offentligt reglerad verksamhet. I artikelns andra stycke finns undantagsreglerna. Konkurrensreglerna får inte hindra berörda företag att fullgöra en allmännyttig uppgift. Men allmännyttan har inte definierats.

Frågan är om "social solidaritet" kan anses som en tjänst av "allmännyttig natur" enligt andra stycket i artikel 90.

Domstolen har gjort en begränsad tolkning av möjligheterna att erhålla undantag enligt detta stycke. De bör ha fått uppgiften "genom

---

<sup>64</sup> Se sidan 8

en akt av det offentliga"<sup>65</sup>. Det räcker inte med att den offentliga myndigheten givit ett uppdrag eller kontrollerar. Uppdraget ska fastställas i lag och förordning.

Enligt domstolen undantas "organisationer som utför en allmännyttig uppgift inom ett socialförsäkringssystem och vars verksamhet enbart har ett socialt syfte baserad på nationell solidaritet och utan vinstintressen". Sådan verksamhet anses inte vara av ekonomisk natur (dvs näringsverksamhet) eftersom "utbetalade förmåner regleras i lag och är oberoende av avgiftens storlek."<sup>66</sup>

Anne Houtmann från EUs konkurrensdirektorat drog två slutsatser av denna dom.<sup>67</sup> För det första gäller konkurrensreglerna enbart för ekonomisk verksamhet, där priset bestäms av utbud och efterfrågan på marknaden. För det andra utgår konkurrensreglerna från verksamhetens karaktär.

Följande tre villkor ska gälla för att ett socialförsäkringssystem ska anses uppfylla kraven för undantag<sup>68</sup>.

- Systemet ska vara solidariskt.
- Obligatorisk anslutning
- Avgiften ska utgå med ett enhetligt procenttal och förmånerna vara lika för alla

---

<sup>65</sup> C 127/73 den 21 mars 1974 (BRT-II) och C 7/82 den 2 mars 1983 (GVL)

<sup>66</sup> C 159-160/59 avseende Cancava/AGF (Poucet et Pistre) 17 februari 1993

<sup>67</sup> Anförande vid den fjärde konferensen om den sociala ekonomin i Bryssel 1993.

<sup>68</sup> Enligt M. Tatayasa, tjänsteman vid EUs konkurrensdirektorat, vid ett anförande i Paris den 4 maj 1995 citerad i Icosis nyhetsbrev.

En dom med denna motivering ifrågasatte därför det monopol, som de franska lantbrukarnas ömsesidiga försäkringskassa, MSA, hade erhållit av franska staten att svara för den frivilliga kompletterande pensionsförsäkringen.<sup>69</sup>

Två ytterligare domar kan tolkas som att vissa tjänster inom hälsovårdsområdet omfattas av konkurrensreglerna.<sup>70</sup>

Vissa medlemsstater ifrågasätter den fria etableringsrätten för föreningar och därmed också EU-rättens räckvidd genom att åberopa subsidiariteten. Särskilt gäller det några av de länder där föreningssektorn svarar för en stor del av social omsorg och hälsovård, exempelvis Tyskland. I detta land fastställs de så kallade "välfärdsföreningarnas" (Wohlfahrtsverbände) ansvar i tysk grundlag och sociallagstiftning.

Den tyska inställningen avspeglas i en förklaring som är bifogad till Maastrichtfördraget.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup> C 244/94 16 november 1995 (Franska försäkringsbolag vs franska staten och Cnavma)

<sup>70</sup> Luisi och Carbone (18.01.1984) samt Grogan (C 159-90). Det senare fallet gjorde det möjligt för en irländsk flicka att åka till Storbritannien för att få abort.

<sup>71</sup> Förklaring om samarbete med frivilliga organisationer.(nummer 23). I denna talas det om "vikten av samarbete mellan gemenskapen och frivilliga organisationer och stiftelser" när det gäller att "förbättra arbetstagarnas arbetsvillkor och levnadsstandard".

Den europeiska föreningssektorn ifrågasätter att sådana "allmännyttiga tjänster" som utförs på grundval av solidaritet och som stöds av det offentliga ska falla under konkurrensreglerna. Om så sker är den nödvändiga förutsättningen att konkurrensen sker på sådana villkor som tar hänsyn till den sociala ekonomins särart.<sup>72</sup>

En utgångspunkt skulle kunna vara att alla momsbefriade tjänster enligt momsdirektivets artikel 13 skulle betraktas som allmännyttiga.<sup>73</sup>

## Statsstöd<sup>74</sup>

Enligt Romfördragets artikel 92 får statsstöd inte snedvrida konkurrensen.

Den sociala ekonomin erhåller stora belopp i offentliga bidrag, ersättningar för utförda tjänster och skattereduktioner.

Offentlig upphandling kan också betraktas som otillåtet statsstöd under vissa förutsättningar. Undantagsreglerna i artikel 92 innebär att generellt stöd tillåts exempelvis allmänna näringspolitiska åtgärder för att stödja den sociala ekonomin. Spanien har erhållit ett sådant godkännande från EU-kommissionen.

I Italien ger man vid offentlig upphandling förtur till företag som använder sig av svårplacerade arbetslösa. Åtgärden är generell men riktas i första hand till de så

---

<sup>72</sup> Se fotnot 50.

<sup>73</sup> Enligt Clanmca, den franska sociala ekonomins samorganisation

<sup>74</sup> Se bland annat Perry Six "European Competition Law and the Non-Profit Sector." Voluntas.

kallade sociala kooperativen.

"Stöd av social karaktär som ges till konsumenter" är också tillåtet enligt artikel 92, andra stycket.

Ett statsstöd ger möjligheter för verksamheterna inom den sociala ekonomin att ha en helt annan prissättning än ett privat företag som inte erhåller subventioner. På nytt ställs frågan om verksamheten äger rum på marknadens villkor eller om den är att betrakta som "allmännyttig".

Ett statsstöd kan också vara nödvändigt för att uppnå likabehandling med andra företagsformer och bevara den sociala ekonomins särart. Den särskilda kooperativa beskattning som finns i vissa länder är ett sådant exempel.

## KONKURRENSRÄTT OCH KOOPERATION I NÅGRA EU- LÄNDER

### Inledande kommentarer

Vid en utblick över EUs länder kan man konstatera att diskussionen om kooperationens förhållande till konkurrensrätten är mest omfattande i Tyskland och Frankrike. Även i Danmark och Holland har den inneboende konflikt, som finns, kommit upp till ytan bland annat genom att ett par fall hänskjutits till EG-domstolen. Dessa fall har redovisats i ett tidigare avsnitt. I Danmark och Holland handlar frågan i första hand om företag knutna till lantbruket.<sup>75</sup>

Diskussionen i Frankrike och Tyskland kan däremot förklaras av att det finns en omfattande kooperativ sektor i dessa länder, som baseras på småföretagare, hantverkare och detaljhandlare. I andra länder är problemet av marginell betydelse. Dels är de för konkurrensreglerna mest känsliga kooperativa sektorerna mindre, dels har kooperationen i södra Europa en grundlagsfäst särställning som gör att den inte ifrågasätts i första taget.

Rättssituationen i de enskilda medlemsländerna är en parallell till situationen på EU-nivå. Som framgått tidigare ifrågasätter EUs konkurrensrätt först och främst det kooperativa samarbete som baseras på enskilda näringsidkare och småföretag.

Samverkan i konsumentkooperativa företag är okontroversiell. Däremot ifrågasätts de

---

<sup>75</sup> Konkurrensrätten och jordbruket har behandlats i en särskild utredning.

ömsesidiga försäkringskassorna allt mer av de privata försäkringsbolagen i och med att EUs försäkringsmarknad avregleras och de grundläggande socialförsäkringssystemen urholkas. Någon nationell rättspraxis verkar inte finnas, däremot har EG-domstolen tagit ställning i några fall (se tidigare avsnitt om konkurrensrätt och allmännyttiga tjänster).

EUs konkurrensrätt är överordnad den nationella konkurrensrätten. Därför kommer de nationella bedömningarna avseende förhållandet mellan Kooperation och konkurrensrätt att alltmer överensstämma med dem som görs på EU-nivå. Samtidigt kommer det att finnas en ömsesidig växelverkan mellan nationell och europeisk rättspraxis. Den kooperativa företagsformen ifrågasätts inte. Men kooperativ marknadsdominans som missbrukas och stadgebestämmelser som inte anses nödvändiga för att säkra det kooperativa företagets överlevnad kommer att brännmärkas.

## Frankrike

Den franska konkurrenslagen<sup>76</sup> baserar sig på artikel 85 i Romfördraget. En precisering har gjorts vad gäller undantag för samverkan mellan småföretag: "Vissa kategorier av avtal, som uppfyller dessa villkor (att bidra till ekonomiska framsteg under förutsättning att nyttjarna får del) kan godkännas genom en regeringsförordning efter hörande av konkurrensdomstolen, särskilt om dessa avtal har som mål att förbättra driften i mindre och medelstora företag".

En uppmärksamrad dom i konkurrensdomstolen år 1993 medförde relativt höga böter till ett antal kooperativa försäljningskedjor verksam-

---

<sup>76</sup> Ordonnance 86-1243 bl a artikel 10

ma inom TV- och hushållsapparatsektorn.<sup>77</sup>

Företagens stadgar ansågs begränsa konkurrensen och inskränka medlemmarnas självständighet. Särskilt slog domstolen ned på centralt fastställda priser, vägran att uppta nya medlemmar på vissa orter, förbud mot medlemmars direktinköp hos leverantörer och förbud för medlem att öppna nya försäljningsställen.

Den kooperativa företagsformen som sådan ifrågasattes inte, utan ansågs som legitim inte minst på grund av att den regleras i särskild lagstiftning.<sup>78</sup> Domen slår fast att kooperativ samverkan har till syfte att modernisera den traditionella distributionen och till att stärka småföretagens ställning gentemot de stora företagen på marknaden.

För att precisera lagens undantagsregler för småföretag förbereder franska ekonoministeriet en förordning avseende detaljhandelns inköpskooperation.

Förordningen ställer upp ett antal förutsättningar för kooperativ samverkan: högst 80 procents inköp från kooperativet, möjligheter till geografisk avgränsning och fastställande av rekommenderade priser. Kooperativets marknadsandel får högst uppgå till 15 procent. I varje län (département) får den inte överstiga 0,3 procent av den totala nationella marknaden.

---

<sup>77</sup> Dom den 3 juni 1993 i Conseil de la Concurrence (92/15251)

<sup>78</sup> Lag om småföretagskooperativ 83-657 (Coopératifs artisanales)

Livsmedelsförsäljning täcks inte av förslaget. Det beror på att regeringen delvis stöder småhandlarnas starka kritik mot de stora kedjorna, vars starka expansion anses vara orsaken till butiksdöden.

## Tyskland

I likhet med vad Romfördraget stadgar är konkurrensbegränsande avtal förbjudna i den tyska konkurrenslagen. Det finns dock ett antal möjligheter till undantag.<sup>79</sup>

I den tyska konkurrenslagen finns uttryckligen undantag för samverkan mellan småföretagare och enskilda detaljhandlare. Förutsättningen är att konkurrensen inte begränsas på ett väsentligt sätt. Syftet med undantagen är att främja rationalisering och konkurrenskraft i småföretagen.<sup>80</sup>

Avtalen ska anmälas till konkurrensmyndigheterna, som ska komma med eventuella invändningar inom 3 månader.

Gränserna för kooperativ samverkan i fråga om marknadsandelar och stadgebestämmelser har inte stakats ut mera precist, men en viss doktrin kan utläsas i förarbeten och rättspraxis.<sup>81</sup>

I förarbetena till undantaget för inköpskooperation nämns en marknadsandel på 10-15 procent som tillåtlig. Om man kan konstatera att konkurrensen inte begränsas är en högre marknadsandel fullt möjlig.<sup>82</sup>

---

<sup>79</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen GWB. Huvudregeln återfinns i paragraf 1, undantagen i paragraferna 2-8.

<sup>80</sup> Paragraf 5b om "småföretagskarteller" och 5b om "inköpskarteller".

<sup>81</sup> Se bland annat Veelken

<sup>82</sup> Günther Schulte: "5 c GWB - Die Freistellung der Kooperation" i Wettbewerb in Recht und Praxis. Mars 1990.

I tysk rättsteori har kooperativ samverkan haft en stark ställning och ansågs länge falla utanför konkurrenslagen. Rättspraxis innebar emellertid att både sektorn själv och lagstiftaren ville trygga rättssäkerheten genom att föra in särskilda regler om undantag i konkurrenslagen.

I rättspraxis är inte den kooperativa företagsformen som sådan undantagen, eftersom denna kan föra med sig både avtal och beslut som snedvrider konkurrensen.

Det kooperativa företaget har emellertid rätt att under vissa förutsättningar inskränka konkurrensen om inskränkningarna om syftet är att säkra företagets mål och dess funktionsenliga drift. Man betonar nödvändigheten av att stadgans bestämmelser och inte minst deras tillämpning i praktiken är förenliga med målet, nämligen att främja småföretagens/medlemmarnas rationalisering och konkurrenskraft.<sup>83</sup>

Vid bedömningen har domstolarna ofta åberopat proportionalitetsprincipen dvs hur nödvändig är inskränkningarna för att uppnå målet.

---

<sup>83</sup> Rättsfall "Stromversorgungsgenossenschaft", "Autorufgenossenschaft" och "Taxigenossenschaft" citerade i bland annat Winfried Veelken "Taxigenossenschaften und Wettbewerbsverträge" (Zeitschrift für Genossenschaften Band 43 Heft 2 och Band 44 Heft 4). Veelken betonar att rättspraxis alltför lutar sig mot läran om kooperativens inneboende väsen (Immanenzlehre)

## Kooperativ lagstiftning i några EU-länder

### Sammanfattande kommentarer

I början av 90-talet ändrades den kooperativa lagstiftningen i ett antal europeiska länder såsom Belgien, Frankrike, Italien och Spanien.

I andra länder står sannolikt ändringar för dörren, som i Storbritannien. Till och med i Danmark - som inte har någon egentlig kooperativ lagstiftning alls - dyker det då och då upp tankar på en kooperativ lag.

Bakgrunden till reformerna finns i de nya konkurrensvillkor, som gäller på marknaden.

Lagändringarna ska underlätta för de kooperativa företagen - som traditionellt har en nationell bas - att delta i en alltmer tilltagande internationell konkurrens.

Inte minst har de kooperativa företagen själva varit pådrivande för att få till stånd förändringar.

En central punkt i de senaste reformerna har varit de kooperativa företagens försörjning med riskkapital. På detta problem har lagstiftaren sökt flera lösningar.

Nya former för eget kapital införs vid sidan om det normala andelskapitalet, såsom förlagsinsatser, certifikat, och preferensaktier.

Fysiska och juridiska personer, som inte är direkt engagerade i kooperativets verksamhet, kan bli medlemmar i kooperativet genom att tillskjuta riskkapital.

Nya rösträttsregler införs för att locka

medlemmar och investerare att satsa kapital. Den kooperativa principen om "en medlem - en röst" naggas i kanten.

Möjligheterna att lämna utdelning förbättras.

De internationella kooperativa grundsatserna har traditionellt varit vägledande för lagstiftaren i de flesta länder. I den spanska lagstiftningen hänvisar man direkt till dem.

Genom de senaste lagändringarna avviker lagstiftaren från grundsatserna. Det finns emellertid en ömsesidig växelverkan mellan lagstiftning och de internationella kooperativa principerna. Dessa anpassas successivt till den verklighet som de kooperativa företagen möter.

I EUs förslag om europeiska kooperativa bolag som lades 1991 har man fångat upp de senaste tendenserna i lagstiftningen. Det är exempelvis möjligt för det europeiska kooperativa bolaget att anta utomstående medlemmar som tillskjuter kapital och ge dem rösträtt.

Att registrera sig som ett europeiskt kooperativt bolag ska emellertid vara frivilligt. Dessutom är det i stadgan som medlemmarna bestämmer om man vill skaffa utomstående riskkapital och ändra sina röstregler.

I all europeisk lagstiftning är stadgan av avgörande betydelse, eftersom den ger stort utrymme för att fastställa företagets mål, organisation och relationer till medlemmarna. Det är genom stadgan som man i det kooperativa bolaget kan upprätthålla eller tumma på de kooperativa principerna.

Ett nytt fenomen är särskild lagstiftning för nykooperativa lösningar inom det arbetsmarknadspolitiska och sociala området. Italien är i detta fall ett föregångsland, men viss liknande lagstiftning har införts i Belgien

och delvis i Spanien.

Den nya italienska lagen om "sociala kooperativ" baserar sig på en blandkooperativ form. Blandkooperation (multi stake holder co-operatives) främjas också i spansk och fransk lagstiftning.

Slutligen bör det påpekas att ett företag som drivs efter kooperativa principer inte med nödvändighet registrerar sig som ett kooperativt bolag. Det kan välja någon annan företagsform, något som är vanligt i Storbritannien och Danmark. I södra Europa utnyttjar man ofta den "ideella föreningen" som form. Detta är vanligt inte minst när det handlar om brukarstyrda verksamheter inom det sociala tjänsteområdet.

## Belgien

Den belgiska kooperativa lagstiftningen återfinns i en särskild del av den allmänna bolagslagstiftningen.<sup>84</sup>

Det kooperativa bolaget definieras enbart med utgångspunkt från det öppna medlemskapet: "ett bolag som består av ett variabelt antal medlemmar och med variabelt kapital".

Både fysiska och juridiska personer inklusive offentlig-rättsliga subjekt kan vara medlemmar.

I övrigt regleras medlemskapet i stadgar och stiftelseurkund. Bindningen mellan medlemmen och kooperativet finns framför allt i uppsägningstiden för utträde som uppgår till 6 månader. Uppsägning får enbart ske under verksamhetsårets sex första månader.

---

<sup>84</sup> Lag 20 juli 1991 artiklarna 141-164 i handelslagen

Vad beträffar krav på eget kapital och personligt ägaransvar skiljer sig det kooperativa företaget inte från andra bolagsformer.

Till och rösträttsbestämmelserna som baserar sig på principen "en andel - en röst" kan användas i det kooperativa företaget, om inte stadgan föreskriver annorlunda.

Minsta andelskapital i ett kooperativt företag med begränsat ägaransvar är BEF 750.000, ca 170.000 kronor.

I ett kooperativt bolag där delägarna har solidariskt ansvar för bolagets skulder finns inget krav på minimikapital.

5 procent av vinsten ska avsättas till en odelbar reservfond.

Kravet på revision beror också på bolagsformen. I kooperativa företag med obegränsat ägaransvar behövs ingen utomstående revisor.

I övrigt överlåter lagen till de kooperativa företagen att genom stadgan fastställa bolagets mål och organisation.

Lagstiftningen skärptes 1991 bland annat för att rensa bort "oäkta" kooperativa bolag. 30 000 kooperativa företag har bildats utan att efterleva de kooperativa principerna.

För att bli erkänt som ett "äkta kooperativ" kan företaget få sin stadga prövad av CNC (Conseil National de Coopération), ett "kooperativt råd", som lyder under ekonomiministeriet. Kriterierna för erkännande finns i en regeringsförordning från år 1962 och följer i stort sett de kooperativa principerna. En avvikelse är att man kan tillåta en medlem att ha upp till 10 procent av röstetalet.

Ett erkännande av CNC har betydelse för bolagets beskattning, eftersom "äkta" kooperativ åtnjuter vissa skattelättnader.

1995 kompletterades bolagslagen med en ny företagsform "bolag med socialt ändamål" (entreprise à finalité sociale).

Denna nya företagsform infördes som ett arbetsmarknadspolitiskt instrument. Dess syfte är att skapa arbetsplatser för svårplacerade arbetslösa. Det "sociala" företaget ska uppfylla kooperativa principer om rösträtt, vinstdisposition och utdelning. I övrigt kan det välja företagsform - privat eller kooperativt, med eller utan begränsat ägaransvar - efter lämplighet. Inga skatteförmåner är knutna till företaget.

De relativt stränga kraven på eget kapital eller ägaransvar i den belgiska lagstiftningen innebär att det kooperativa företaget ofta i stället använder sig av den "ideella föreningen" (association sans but lucratif). Föreningslagen är mera flexibel och de ekonomiska kraven mindre.

## Danmark

Det finns ingen egentlig kooperativ lagstiftning i Danmark. De kooperativa företagen använder sig av förekommande danska bolagsformer såsom andelsbolag, aktiebolag, intressebolag osv.

En ny bolagslag från 1995 som syftade till att strama upp företagets revisions- och informationsplikt omfattar också de kooperativa företagen (andelsselskab, andelsforening).<sup>85</sup>

I artikel 4 definieras det kooperativa företagets syfte: "att verka för att främja deltagarnas gemensamma intressen genom deras deltagande i verksamheten som kunder, leve-

---

<sup>85</sup> Lov om Erhvervsdrivende virksomheder (Lov 123 18 februari 1994)

rantörer eller på liknande sätt och där verksamhetens avkastning, bortsett från normal förräntning på insatt kapital, antingen fördelas bland medlemmarna i förhållande till deras andel i omsättningen eller kvarstår i företaget".

I stiftelseakt och bolagsordning preciseras det kooperativa företags organisation. Att följa de kooperativa principerna är viktigt från skattesynpunkt, eftersom i första hand jordbrukskooperativ omfattas av särskilda skatteregler som direkt hänvisar till dessa principer.

## Frankrike

De kooperativa företagen omfattas av den allmänna bolagsrätten<sup>86</sup>. Denna omfattar också bolag med "variabelt kapital". Därför måste det kooperativa företaget anta en av de bolagsformer som erkänns i denna rätt, såsom aktiebolaget eller handelsbolaget och uppfylla motsvarande kapitalkrav (250.000 FF i aktiebolag och 50.000 FF i handelsbolag).

Lagen ställer krav på obligatorisk avsättning till reservfond (10 procent) som är odelbar och till en utvecklingsfond (25 procent).

Bolagsrätten kompletteras dels med en ramlagstiftning<sup>87</sup> för kooperativa bolag dels med ett antal speciallagar för olika kategorier av kooperativ (jordbruk, fiske, transport, konsument, hantverk/småföretag, detaljhandel, bostäder, arbetskooperativ och banker).

I ramlagstiftningen definieras det kooperativa företaget i enlighet med de kooperativa

---

<sup>86</sup> Senaste bolagslag är från 1986

<sup>87</sup> Lag 47-1775 från år 1947 ändrad 1992 (lag 92-643)

principerna.

Lagen reviderades senast 1992. Ändringarna har främst syftat till att göra det kooperativa företaget mera flexibelt avseende finansiering, rösträttsregler och transaktioner gentemot tredje man.

Förutom att taket för utdelningar har höjts, kan de kooperativa företagen använda sig av flera nya finansieringsinstrument (förlagsbevis, preferensaktier, investeringscertifikat, medlemscertifikat) upp till högst 50 procent av det totala andelskapitalet. De nya instrumenten kan erbjudas både till medlemmar och allmänhet.

Fondemissioner och uppvärdering av andelar tillåts numera också.

Förändringarna har kompletterats med möjligheter för det kooperativa företaget att utvidga sin medlemskrets till sådana medlemmar, som enbart tillskjuter kapital. Dessa medlemmar får högst svara för 35 procent av röstetalet, i sekundärkooperativ 49 procent.

Sekundärkooperativa företag kan både bestå av kooperativa företag inom en och samma bransch (Union Coopératif) och av blandföretag där olika verksamheter inom den sociala ekonomin liksom fysiska personer kan vara medlemmar (Union d'Economie Sociale). I de sekundärkooperativa företagen måste juridiska medlemmar ha röstmajoritet.

I sekundärkooperativet kan rösträtten vara proportionell i förhållande till medlemmarnas ekonomiska relationer till kooperativet eller i förhållande till medlemsantalet hos medlemsföretagen.

Speciallagarna för de olika kooperativa branscherna komplicerar bilden.

Exempelvis kan stadgan i ett jordbrukskooperativ ge utrymme för ett särskilt slags medlemmar med anknytning till jordbruk och landsbygd såsom anställda i de kooperativa

företagen, jordbrukarnas fackliga organisation, den lokala kooperativa jordbrukarbanken och försäkringsbolaget, hushållningssällskapet och andra intresseorganisationer med anknytning till jordbruket. Dessa medlemmar får dock ha högst 20 procent av röstetalet.

I den franska praktiken bedriver kooperativa företag sällan verksamhet inom social omsorg, hälsovård, kultur, idrott och utbildning. Detta är av tradition förbehållet föreningssektorn, som i Frankrike är mycket omfattande. Föreningarna lyder under den allmänna föreningslagstiftningen. Exempelvis använder sig föräldrar som driver daghem av föreningsformen.

I det fall som föreningen anses bedriva "allmännyttig" verksamhet åtnjuter den vissa skatteförmåner.

## Holland

Den kooperativa lagstiftningen - som också täcker ömsesidiga försäkringsbolag - är en del av den allmänna föreningslagen från år 1976, senast ändrad år 1989.<sup>88</sup>

Lagen definierar det kooperativa företaget (Cooperatieve Vereniging) helt utifrån dess ekonomiska roll: "att tillgodose medlemmarnas konkreta materiella behov i enlighet med de avtal som slutits mellan dessa inom ramen för den verksamhet de utövar i detta syfte".

Den kooperativa lagen bekräftar den demokratiska beslutsordningen och det öppna medlemskapet.

Men lagen ger stor valfrihet genom att hänvisa till stadgan. I denna kan graderad rösträtt ersätta principen om "en medlem - en röst". Dessutom kan stämman fastställa stränga villkor för såväl inträde som utträde.

Det kooperativa företaget kan därför egentligen inte skiljas från bolag som har vinsten som mål.

I praktiken har ett holländskt kooperativt företag möjligheter att välja mellan "aktiebolaget", den vanliga "föreningen" och den "kooperativa föreningen".

Däremot har de stora holländska kooperativa företagen inom jordbruks- och banksektorn - Hollands största bank, Rabobank, är kooperativ - kunnat använda sig av den kooperativa bolagsformen för att på ett billigt och effektivt sätt skaffa sig ett stort eget kapital genom att omvandla återbäringen till andelar.

---

<sup>88</sup> Reviderad lag 16 juni 1988.

## Italien

Kooperationens viktiga roll erkänns i den italienska grundlagen: "Republiken erkänner Kooperationens samhälleliga funktion och ömsesidiga karaktär och att den inte drivs av privata spekulativa intressen. Den ska genom lämpligaste lagstiftning främja Kooperationen samtidigt som den försäkras om dess karaktär och mål genom lämpliga instrument."<sup>89</sup>

Detta stadgande innebär å ena sidan att staten ska stödja kooperativ utveckling, å andra sidan att staten kontrollerar Kooperationens verksamhet.

Grunden för den italienska kooperativa lagstiftningen finns i regler från 1940-talet, som successivt ändrats och kompletterats med olika lagar och dekret.<sup>90</sup>

Det finns vissa branschspecifika särregler. Som exempel kan nämnas att huvudregeln för att bilda ett kooperativt företag är 9 medlemmar. Ett konsumentkooperativ ska dock ha minst 50 medlemmar, en bank 30 och ett arbetskooperativ som lämnar anbud i en offentlig upphandling minst 15 medlemmar.

Den på senare tid mest uppmärksammade kategorilagstiftningen har till syfte att främja bildandet av så kallade "sociala kooperativ". Den reglerar kooperativa företag som har som mål att skapa sysselsättning för svårplacerade grupper eller som utför social omsorg.<sup>91</sup>

De sociala kooperativa företagen är bland kooperativ och har brukare (klienter), medarbetare och utomstående som medlemmar. Proportionerna mellan de olika grupperna fastställs i lagen.

Sedan tidigare finns en särskild lagstiftning om ungdomskooperativ som har till syfte att

---

<sup>89</sup> Artikel 45 i den italienska konstitutionen från år 1947

<sup>90</sup> Civillagen dekret 1577/47 art 2511-45

<sup>91</sup> Lag 381/91

skapa sysselsättning åt ungdomar. I lagen föreskrivs att mellan 40 och 70 procent av medlemmarna ska vara mellan 20 och 29 år.

De senaste ändringarna i den italienska lagstiftningen fokuserar sig starkt på de kooperativa företagens riskkapital.<sup>92</sup>

Lagens krav på lägsta medlemskapital är dock fortfarande minimalt. Däremot har det skett andra radikala förändringar.

Medlemskapet i det kooperativa företaget har utvidgats till så kallade "stödmedlemmar" (soci-soventori), som i första hand ska tillskjuta riskkapital. Stödmedlemmarna har rätt till 2 procents högre ersättning än ordinarie andelskapital.

Stödmedlemmarna kan ha upp till en tredjedel av rösterna.

Den nya lagen tillåter också fondemissioner till medlemmarna.

Det kooperativa företaget har också möjlighet att ge ut ett särskilt slags aktier, "kooperativa aktier". Medlemmar och anställda har förköpsrätt.

Utdelning på andelskapitalet får högst vara 14,5 procent. Avsättning till reservfond är obligatorisk och ska uppgå till 20 procent av nettovinsten. Reservfonden är odelbar.

Genom den senaste lagändringen tillkom också kravet på att 3 procent av det kooperativa företagens vinst skulle tillföras särskilda fonder för att främja nytt kooperativt företagande. Förvaltningen av fonderna sker genom de kooperativa huvudorganisationerna (Lega, Confcooperative, Anci).

En av de viktigare källorna för det kooperativa företagens kapitalbas - inte minst i

---

<sup>92</sup> lag 59/92

konsument- och bostadskooperationen - är medlemsinlåningen (prestito sociale)<sup>93</sup>. Denna är maximerad till 20 miljoner lire (ca 90.000 kronor) i de konsumentkooperativa företagen och till 40 miljoner lire (180.000 kronor) per medlem i de producentkooperativa företagen.

Fördelen med att spara i det egna företaget är större tillgänglighet än i bank och lägre ränteskatt.

I lagen upprätthålls de kooperativa grundsatserna, men som nämnts ovan accepteras avvikelser i det kooperativa företagens stadga. Juridiska personer som är medlemmar i ett primärkooperativ kan erhålla upp till fem röster.

I den italienska lagstiftningen finns ingen klar markering av det öppna medlemskapet. Stadga och praxis spelar därför en stor roll för antagande av nya medlemmar.

Inte minst inom den arbetskooperativa sektorn ställs stora krav på medlemmarna. I många företag måste medarbetaren först visa sitt engagemang under lång tid innan han eller hon antas som medlem. Det finns åtskilliga italienska arbetskooperativa företag, där endast en minoritet av medarbetarna är medlemmar.

Det kooperativa företagens organ är styrelse, stämma och revisorer. Representantskap kan inrättas i större kooperativa (med mer än 500 medlemmar). Styrelsen har ansvaret för ledningen av kooperativet. Det är vanligt att ordföranden spelar en huvudroll genom att han också är verkställande direktör.

Den externa kontrollen utövas av arbetsministeriet som är ansvarig myndighet för Kooperationen. De kooperativa företagen betalar en särskild revisionsavgift för att

---

<sup>93</sup> Medlemsinlåningen kan betraktas som en slags inbyggd kooperativ sparkassa

finansiera den externa revisionen.

Den italienska Kooperationen har olika samarbetsformer. De samverkar i sekundärkooperativ och federationer precis som i andra länder. Skillnaden är att sekundärkooperativen bedriver ekonomisk verksamhet, medan federationerna är intresseorganisationer.

I Italien finns dessutom en tredje viktig form för samarbete, nämligen konsortiet. Denna särskilda kooperativa företagsform är reglerad i den kooperativa lagstiftningen.

Ett konsortium är ett gemensamt företag med minst tre ägare. Dess syfte är att genom ett formaliserat samarbete mellan kooperativa företag inom olika områden stärka det enskilda kooperativa företagets konkurrenskraft.

## Spanien

I den spanska grundlagen från 1978 sägs att "det offentliga ska på ett effektivt sätt främja olika former av medbestämmande i företagen och genom lämplig lagstiftning stödja kooperativa företag".<sup>94</sup>

Stödet till Kooperationen konkretiserades år 1987 genom en allmän kooperativ lag,<sup>95</sup> men fick också sitt uttryck i skattelagstiftning och andra ekonomiska stödordningar.

Parallellt med den nationella spanska kooperativa lagen finns fem regionala lagar (Baskien, Katalonien, Valencia, Andalusien, Navarra). De är ett uttryck för regionernas självständighet i Spanien.

---

<sup>94</sup> Artikel 129

<sup>95</sup> Lag 3/1987

Den nationella lagen har exklusiv kompetens när det gäller tvistefrågor, handelsrätt och bolagsregister. I övrigt griper den nationella lagen in enbart när det inte finns några bestämmelser i den regionala lagen.

I den spanska lagstiftningen hänvisar man explicit till de internationella kooperativa grundsatserna som tydliggörs i definitionen av det kooperativa företaget:

”Kooperativa bolag karakteriseras av ett variabelt kapital och en demokratisk struktur och förvaltning, som inom ramen för ett fritt inträde och utträde, ansluter personer som har gemensamma sociala och ekonomiska intressen och behov och som bedriver ekonomisk verksamhet för att tillgodose dessa behov samt samhällsnytta och där de ekonomiska resultaten av denna verksamhet tillfaller medlemmarna i förhållande till deras transaktioner med bolaget.”

Varje regional lagstiftning har sin egen definition av det kooperativa bolaget. Denna avviker emellertid i grunden inte från den nationella.

Däremot förekommer ett antal grundläggande avvikelser i de allmänna bestämmelserna.

För att grunda ett kooperativt bolag krävs 5 medlemmar enligt den nationella lagstiftningen. I den katalanska lagen är det 4 medlemmar.

I Katalonien kräver man dessutom minst 600 medlemmar i konsumentkooperativ som bildas i huvudstaden Barcelona. I de minsta kommunerna krävs enbart 75 medlemmar.

Medlemmarna i primärkooperativet kan normalt sett vara både juridiska och fysiska personer. Sekundärkooperativet är enbart öppet för juridiska personer.

Den nyaste av de kooperativa lagarna är den baskiska.<sup>96</sup> Denna har påverkats starkt av den baskiska kooperativa koncernens, Mondragon, intressen.<sup>97</sup>

Provanställningstiden för en blivande medlem är 18 månader, i övriga Spanien är den 6 månader. Det underlättar för Mondragon att anpassa sin arbetsstyrka till konjunkturen.

Den baskiska lagstiftningen är den enda spanska, som fastställer ett minimikapital (1 miljon pesetas ca 60.000 kronor). I Baskien finns också möjlighet att införa en graderad rösträtt. En juridisk person (t ex Mondragón), som är medlem i ett primärkooperativ, kan erhålla ett högre röstetal.

I den spanska lagstiftningen kan både juridiska och fysiska personer vara medlemmar. Det högsta andelskapital som en medlem får inneha är 25 procent.

I den allmänna kooperativa lagstiftningen finns genomgående särbestämmelser som reglerar olika kooperativa branscher. Den nationella lagen räknar upp 13 branscher, förutom de traditionella som jordbruks- och konsumentkooperation också ett antal mindre vanliga typer såsom sambruk av jordegendom samt utbildnings- och hälsovårdskooperativ. I den valencienska lagen återfinns handikappkooperativ och "kooperativ inom samhällsservice". Medan det förra både kan vara ett arbets- och ett brukarkooperativ kan det senare enbart vara ett brukarkooperativ. I båda typerna kan den berörda offentliga myndigheten vara medlem.

Den blandkooperativa formen är stadfäst på flera håll i den spanska lagstiftningen. Det

---

<sup>96</sup> Lag 4/1993

<sup>97</sup> Mondragón är ett kooperativt konglomerat bestående av huvudsakligen arbetskooperativa företag inom industrisektorn. Mondragón har ca 25 000 medlemmar som alla är medarbetare.

beror i första hand på att det gemensamt utförda arbetet står i centrum i den spanska kooperativa traditionen, inte då bara medlemmarnas eget arbete utan även medarbetarnas. Lagen öppnar för medarbetarna, att om stadgan så medger, bli medlemmar i företaget. Detta gäller även i sekundärkooperativ. Medarbetarna ska garanteras ett "rättvist" deltagande i styrelsen.

Den spanska lagstiftningen förutser också ett "associerat medlemskap". Denna status tillfaller dem som enbart investerar i företaget.

Den associerade medlemmen får tillskjuta högst 33 procent av andelskapitalet. I stadgan kan man tillåta att de associerade medlemmarna har en plats i styrelsen utan rösträtt. De associerade medlemmarna får inneha högst 20 procent av de totala rösterna i bolaget.

Unikt i den spanska lagstiftningen är den långa uppsägningstiden, 5 år.

Förutom obligatorisk stämma, styrelse och revision kan det spanska kooperativa bolaget inrätta en "tvistekommitté", som ska lösa tvister mellan styrelse och medlem. Kommitténs beslut anses uttrycka "medlemsviljan". Så kan till exempel en person som inte får sin medlemsansökan beviljad vända sig till tvistekommittén.

Minst 30 procent av vinsten ska avsättas till de två obligatoriska reservfonderna, dels den allmänna, dels utbildningsfonden.

## Storbritannien

Brittiska kooperativa företag väljer bolagsform efter lämplighet. Det är i stadgan som de kooperativa principerna får genomslag.

De stora kooperativa företagen - inom konsu-

ment- och jordbrukskooperation - använder sig företrädesvis av en särskild kooperativ lagstiftning, Industrial and Provident Societies Act (IPSA) från 1965 med senare tillägg.<sup>98</sup>

Kreditkassor, ömsesidiga bostadslånekassor och bostadskooperativ regleras av särskilda lagar<sup>99</sup>

Många kooperativ - särskilt arbetskooperativ med få medlemmar - registrerar sig som "company limited by guarantee" eller "partnership". Båda dessa bolagsformer är handelsbolag utan insatskapital. I det förra är ägaransvaret för bolagets skulder begränsat, i det senare har medlemmarna solidariskt ansvar för bolagets skulder.

Antalet ägare i dessa bolagsformer är begränsat till 50 respektive 20.

IPSA har sitt ursprung i en lag från 1862 som avsåg att ge de kooperativa och ömsesidiga företag som bildades i Storbritannien i mitten av 1800-talet en laglig grund.

Även andra juridiska personer, såsom föreningar, med samhälleligt syfte kan använda sig av IPSA.

Minsta antal medlemmar för att bilda ett kooperativt företag sju. Medlemskapet är öppet. Både fysiska och juridiska personer kan vara medlemmar.

Två eller fler kooperativa företag kan grunda ett sekundärkooperativ.

Någon bestämmelse om minimikapital finns inte utan överlåts på stadgan. Däremot får varje medlem satsa högst 10.000 pund. En reservfond ska inrättas.

---

<sup>98</sup> Industrial and Provident Societies Act 1965

<sup>99</sup> Credit Unions Act 1979, Housing Act 1974

Registreringsmyndigheten - the Registrar of Friendly Societies - spelar en viktig roll. Det är myndigheten som avgör om bolaget ska få status som "bona fide - kooperativ" enligt lagen. Beslutet har sin utgångspunkt i hur stadgan uppfyller de kooperativa grundsatserna.

Kooperativet ska "bedriva verksamhet till nytta för sina medlemmar i förhållande till medlemmarnas deltagande i företaget". Det ska inte ge utdelning på insatt kapital men däremot återbäring i relation till medlemmens ekonomiska transaktioner med kooperativet. Det ska kontrolleras demokratiskt och medlemskapet ska vara öppet.

Om kooperativet avviker från principerna t ex genom att införa graderad rösträtt, förlorar det statusen som "bona fide co-operative".

Registreringsmyndigheten utövar också vissa kontrollfunktioner gentemot det kooperativa företaget.

## Tyskland

Den tyska kooperativa lagen<sup>100</sup> har sitt ursprung i den preussiska lag som år 1867 fick namn efter den kooperativa pionjären Schultze-Delitzsch.

De senaste ändringarna av stor principiell betydelse gjordes 1974.

De syftade till att stärka de kooperativa företagens konkurrenskraft. Det skedde genom att den kooperativa lagen anpassades till annan bolagslagstiftning. Genom ändringarna

---

<sup>100</sup> Lag 1 maj 1889 med ändringar

skulle kooperativa och privata företag behandlas lika.

Möjligheterna att skaffa riskkapital i de kooperativa företagen underlättades. Det solidariska medlemsansvaret för det kooperativa bolagets skulder avskaffades, vilket blev ett incitament för medlemmen att höja sitt andelskapital.

Dessutom blev det möjligt för företaget att i sin stadga införa regler om garantikapital, dvs medlemmen kan avkrävas nytt andelskapital om behov föreligger.

För att ytterligare stärka kapitalbasen blev det också möjligt för det kooperativa företaget att införa graderad rösträtt. En medlem kan ha upp till tre röster.

I den tyska praktiken använder sig företagen i hög utsträckning av innehållen utdelning och återbäring för att tillföra nytt andelskapital från medlemmarna. Dessa nya andelar (Genusschein) ger utdelning, men inget inflytande.

En reservfond ska inrättas. Den är odelbar och vid kooperativets upplösning tillfaller den kommunen eller något allmännyttigt ändamål.

Den tyska lagen reglerar kooperativt företagande inom alla näringsgrenar. Kooperativa lantbruksföretag, banker och bostäder är dessutom underställda den speciallagstiftning som gäller dessa områden.

Den tyska lagens definition fokuserar medlemmarna ekonomiska nytta. Det kooperativa företaget ska "främja medlemmarnas produktion och konsumtion genom gemensam ekonomisk verksamhet".

Minsta antalet medlemmar är 7. Inte bara fysiska personer utan även privaträttsliga och offentlighetsrättsliga subjekt som verkar för kooperativets mål kan ansöka om medlemskap.

I samband med ansökan ska medlemmen enligt

lagen göra vissa skriftliga åtaganden. Det viktigaste är att tillskjuta nytt andelskapital (garantikapital) ifall så erfordras.

Kraven på medlemskap kan skärpas utöver vad lagen säger. Ett exempel är uppsägningstiden som får utsträckas till fem år.

Styrelsens beslut över medlemskapet ska översändas till den domstol vid vilken de kooperativa företagen ska registreras.

I den tyska traditionen är samverkan mellan kooperativa företag viktig. Primärkooperativ kan grunda såväl bolag som federationer. Även om bolagsbildning är mest förekommande spelar de tyska federationerna en stor roll för att hålla samman de tyska kooperativa företagen inom olika branscher.

Förutom banker är bonde- och hantverks/detaljhandelskooperation stark i Tyskland. Av en ursprungligen stor konsumentkooperativ rörelse återstår dock bara några rester.

I sekundärkooperativen begränsas rösträtten endast av stadgan. Den enskilde medlemmens röstetal kan fastställas efter andelskapitalets storlek, men också andra kriterier kan gälla.

Lagen ger stadgan en nyckelroll. I stadgan preciseras bland annat kooperativets mål, regler om andelskapital, reservfond och garantikapital, kriterier för utdelning och återbäring, regler för medlemmars inträde och utträde.

Det tyska kooperativa företagens bolagsorgan är desamma som aktiebolagets och därmed unik i Europa. Det finns stämma, styrelse (Aufsichtsrat) och direktion (Vorstand).

Direktionen, består av minst två stämmevalda medlemmar och är ett slags verkställande utskott med stor makt och ansvar för kooperativets dagliga verksamhet.

I kooperativa företag med över 3 000 medlemmar måste ett representatskap inrättas.

De tyska reglerna om utomstående revision är också unika och har bara sin motsvarighet i Österrike. Varje kooperativt företag är skyldig att vara medlem i en revisionsförening, som genom sina revisorer kontrollerar det kooperativa företaget.

Revisionen består inte bara av siffergranskning utan är också en förvaltningsrevision. Revisorerna publicerar en rapport som utvärderar om det kooperativa företaget har skötts på ett effektivt sätt inom lagens ram och med medlemmarnas intressen för ögonen.

# Rättsutlåtande rörande kooperativs rättsliga ställning inom EG:s konkurrensrätt

*Docent Nils Wahl*  
Juridiska institutionen  
Stockholms universitet

## 1. Uppdraget

På uppdrag av Civildepartementet, Företagskooperativa utredningen, dir 1994:149, får jag härmed överlämna mitt rättsutlåtande över kooperativs rättsliga ställning inom EGs konkurrensrätt.

Utlåtandet är baserat på de frågeställningar som anges i PM 95-05-10 "Riktlinjer för utredningsuppdrag i företagskooperativa utredningen". Till grund för analysen ligger dels en genomgång av kommissionens avgöranden, EG-domstolens domar samt litteratur inom området, dels en genomgång av relevant sekundärlagstiftning.

Utlåtandet är disponerat på så sätt att först (avsnitt 2) anges vissa för utlåtandet allmänna utgångspunkter inbegripet definitioner av grundläggande begrepp. I avsnitt 3 analyseras flera för framställningen allmängiltiga frågor, närmast den mer allmänna tolkningen av företags- och konkurrensbegränsningskriterierna i art 85 samt undantagsmöjligheterna i art 85.3. Nästföljande avsnitt, 4, behandlar så mer specifikt kooperationsrättsliga frågeställningar i förhållande till EGs konkurrensrätt. Avslutningsvis (avsnitt 5) görs en kortare sammanfattning.

## 2. Utgångspunkter

### 2.1 Problemformulering

Syftet med föreliggande rättsutlåtande är att analysera kooperativs rättsliga ställning inom ramen för EGs konkurrensregler. Analysen tar således sikte på att undersöka i vilken utsträckning som företagsformen kooperativ särbehandlas på något sätt vid tillämpningen av EGs

konkurrensregler. Vid denna analys måste först definieras vad som avses med ett kooperativ samt vad som avses med särbehandling. Mot bakgrund av dessa definitioner analyseras sedan företags- och konkurrensbegränsningskriterierna i art 85.1 samt, i viss mindre utsträckning, företagskriteriet i art 86. Övriga kriterier för tillämpningen av de båda reglerna faller utanför analysen, eftersom de uppenbarligen saknar särskild relevans i förhållande till just kooperativ. Kriterierna är i vart fall i detta avseende fullständigt neutrala till olika företags- och/eller associationsformer.

Efter denna mer allmänna analys beaktas så mer specifikt kooperationsrättsliga frågeställningar rörande ägande, stadgemässiga och/eller avtalsmässiga bindningar mellan kooperativet och medlem, ekonomiska ansvarsåtaganden mellan medlem och kooperativ, in- och utträden ur kooperativ, medlems inflytande över kooperativet, samt medlems finansiering av kooperativet.

Redan på detta stadium av framställningen bör dock påpekas att analysen av de olika kooperationsrättsliga frågorna med nödvändighet utgör en abstrakt analys. Som framgår nedan är det nämligen så att varje konkurrensbegränsning måste bedömas i sitt specifika sammanhang, varför det inte alltid är möjligt att dra några mer principiella slutsatser.

## 2.2 Definitioner

### 2.2.1 Kooperativ

Företagsformen kooperativ förutsätter inte någon särskild associationsform. Likväl som en ekonomisk förening kan vara kooperativ till sin karaktär kan även ett aktiebolag utgöra ett kooperativ. Det utmärkande för ett kooperativ är istället samverkan mellan aktörer i en association med ekonomisk verksamhet till främjandet av aktörernas gemensamma ekonomiska intressen.

Med detta sagt har även angivits en mer principiell utgångspunkt, nämligen den att ett kooperativs eventuella särbehandling inte kan kopplas till associationsformen ekonomisk förening. Med undantag för den särbehandling som följer av särskilda regler rörande jordbruk i Rfo

26/62<sup>101</sup> respektive konkurrenslagen § 18a- 18c, är det nämligen helt klart att olika associationsformer inte betraktas på något särskilt sätt av vare sig EGs konkurrensrätt eller svensk konkurrensrätt. Vad som är av betydelse är tvärtom vilken grad av samordningen, och denna samordnings effekter på en viss marknad, som ett samarbete ger upphov till. Huruvida samordningen sker mer formaliserat genom samarbete i en ekonomisk förening eller ett aktiebolag, eller å den andra sidan genom oförbindande kontakter företagen emellan, saknar i allt väsentligt betydelse. Det är därför av litet eller intet värde vid en analys av kooperativs rättsliga ställning enligt EGs konkurrensrätt att försöka koppla en eventuell särbehandling av kooperativ (jämfört med investmentbolag) till frågan om detta inkräktar på eventuella föreningsfriheter.<sup>102</sup>

En annan sak är att föreningsrättsliga principer på ett helt annat sätt än rena kontraktsbindningar kan komma i konflikt med EGs konkurrensregler, eftersom de förra ju regelmässigt ges i lagform. Istället för att det blir fråga om att enbart tillämpa EGs konkurrensregler på privaträttsliga avtal, kan det i sådana sammanhang bli fråga om en konflikt mellan nationell rätt och EGs konkurrensrätt. Från en konkurrensrättslig utgångspunkt saknar emellertid distinktionen betydelse.

### 2.2.2 Särbehandling

Definitionen av särbehandling kan utgå från en formell eller materiell utgångspunkt. I båda fallen är det dock fråga om i och för sig värdenutrala begrepp, dvs särbehandlingen kan vara såväl positiv som negativ från kooperativets utgångspunkt. Om en formell utgångspunkt väljs innebär detta att särbehandling föreligger i de fall ett kooperativ - vid i övrigt lika omständigheter - behandlas annorlunda än andra företagsformer vid tillämpningen av EGs konkurrensregler. Om ett materiellt särbehandlingskriterium väljs innebär detta att inte varje form av annorlunda behandling medför att det föreligger särbehandling, utan denna särbehandling måste samtidigt innebära olikheter i behandling som inte är hänförliga till det specifika kooperationssyftet. En formell

<sup>101</sup> Se härom mål C-399/93 Coberco, dom 12 december 1995, samt de förenade målen C-313/93, C-40/94 och C-224/94 Dijkstra, dom 12 december 1995.

<sup>102</sup> Jfr diskussionen i Ds 1994:42 Konkurrensrättens tillämpning på ekonomiska föreningar - några principiella frågeställningar, s. 24 f.

särbehandling kan således syfta till en materiell likabehandling.

Nedan har valts att utgå från ett materiellt likabehandlingskriterium. Detta innebär i och för sig inte att formella skillnader inte kommer att uppmärksammas, utan endast att det vid bedömningen av huruvida det faktiskt föreligger en särbehandling det är den materiella bedömningen som blir avgörande. Med den materiella bedömningen avses huruvida kooperativ behandlas annorlunda än andra företag från en konkurrensrättslig utgångspunkt.

### 3. Analys

#### 3.1 Inledning

Som anmärkts ovan innehåller inte kooperationsbegreppet något egentligt krav på en viss associationsform utan det är i och för sig tänkbart att även andra associationsformer än ekonomiska föreningar kan utgöra kooperativ. En första fråga är därför på vilket sätt som företagskriteriet i art 85 och 86 tolkas. I förhållande till art 85 är frågan av betydelse av två skäl.

För att art 85.1 skall vara tillämplig krävs ett avtal eller samordnat förfarande mellan två eller flera företag. Rent intern arbetsfördelning inom ett företag omfattas således inte av art 85.1. Av detta följer att verksamhet inom en bolagskoncern inte omfattas av art 85.1 i den mån det är ett bolag som styr de andra. Frågan blir därför i vilken utsträckning som ett kooperativ utgör ett eller flera företag, samt i vilken utsträckning som sk federativ samverkan anses utgöra en koncern med avseende på den konkurrensrättsliga bedömningen.

Med avseende på tillämpningen av art 86 är frågan närmast omvänd, dvs om det är så att medlemmarna i ett kooperativ utgör enskilda företag, kan då själva kooperativet inneha en dominerande ställning eller är det istället medlemmarna som möjligen har en kollektivt dominerande ställning?

Vad sedan gäller konkurrensbegränsningskriteriet är frågan om själva det förhållandet att ett kooperativ definitionsmässigt förutsätter samverkan, innebär en mer eller mindre automatisk konflikt med konkurrensbegränsningskriteriet i art 85.1. Det är här således fråga om att försöka utröna gränserna för konkurrensbegränsningskriteriet i art

85.1 i förhållande till kooperativ samverkan.

Redovisningen av undantagsmöjligheterna i art 85.3 syftar till att belysa vilka kriteriet som skall vara uppfyllda för ett visst avtal eller förfarande som strider mot art 85.1 skall kunna ges undantag med hänvisning till dess trots allt positiva effekter på konkurrensen.

### 3.2 Tolkningen av företagskriteriet i art 85.1 och 86

För att art 85 eller 86 skall vara tillämpliga krävs att ett företag (eng. undertaking, fr. enterprise) ingått ett konkurrensbegränsande avtal (eller agerar samordnat), respektive att ett företag missbrukat en dominerande ställning. Härvid är att märka att det inte finns några krav på att företaget skall vara en juridisk person,<sup>103</sup> utan det räcker med att subjektet i fråga bedriver någon form av ekonomisk verksamhet. Verksamheten behöver dock inte bedrivas i vinstsyfte,<sup>104</sup> eller i någon särskild associationsform. Sålunda uttalade EG-domstolen i Höfner,<sup>105</sup> att "in the context of competition law ... the concept of an undertaking encompasses every entity engaged in an economic activity, regardless of the legal status of the entity". På motsvarande sätt uttalade förstainstansrätten i Dansk Pelsdyravlerforening att det förhållandet att ett kooperativ var bildat i enlighet med nationell (dansk) rätt saknade betydelse för frågan huruvida det var fråga om ekonomisk verksamhet.<sup>106</sup> Kooperativet var således ett företag i art 85.1:s mening. I detta sammanhang bör dock noteras att det måste vara fråga om en viss aktivitet för att det skall vara fråga om ekonomisk verksamhet. Rent passiva investeringar torde därför inte räknas som ekonomisk verksamhet, försåvitt inte investeringarna i sig innebär en ekonomisk verksamhet.

Vid en bedömning av om företagskriteriet är uppfyllt skall beaktas att flera företag, eller juridiska personer, kan räknas som ett företag. Detta innebär att flera juridiska personer som står under en gemensam kontroll, bedöms som en ekonomisk enhet. Avtal mellan moder- och

<sup>103</sup> Mål 170/83 Hydrotherm Gerätebau GmbH v Compact [1984] ECR 2999, grund 11.

<sup>104</sup> Mål C-244/94 CNAVMA [1995] ECR I-äer, dom 16/11 1995.

<sup>105</sup> Mål C-41/90 Höfner [1991] ECR I-1979, grund 21.

<sup>106</sup> Mål T-61/89 Dansk Pelsdyravlerforening [1992] ECR II-1931, grund 50.

osjälvständiga dotterföretag, eller mellan ett företag och dess (osjälvständiga) agent(er) som inte bedriver någon egen verksamhet, strider därför inte mot art 85.<sup>107</sup> Det avgörande är således huruvida kontroll utövas av ett företag i förhållande till ett annat företag. Om så är fallet kan konkurrensen inte begränsas, eftersom det inte föreligger några faktiska möjligheter till konkurrens. Av detta följer även att en juridisk person kan tillräknas ett konkurrensbegränsande förfarande vidtaget av en annan juridisk person.<sup>108</sup> Även om ett företag upplösts och dess tillgångar och rättigheter övertagits av ett annat företag, kan den senare juridiska personen befinnas skyldig till den förras överträdelser av konkurrensreglerna.<sup>109</sup>

Företagskriteriet i art 86 har samma innebörd som motsvarande kriterium i art 85.1. Särskilt är här att märka att även grupper av företag kan anses utgöra ett företag i art 86:s mening. Förvisso framgår detta explicit av fördragstexten, och det är även tydligt i praxis,<sup>110</sup> men det skall noteras att artikeln torde vara tillämplig inte endast i de fall de olika företagen tillhör samma företagsgrupp, utan även i de fall det är fråga om helt fristående företag, sk kollektiv dominans.

I Flat Glass uttalade förstainstansrätten att några principiella hinder inte fanns för att anse två eller flera företag kollektivt dominanta på en marknad. Enligt förstainstansrätten kunde två eller flera företag på en marknad vara förenade genom "economic links that, by virtue of that fact, together they hold a dominant position".<sup>111</sup> Det avgörande var således de ekonomiska band som fanns mellan (de fristående) företagen, inte som kommissionen gjort gällande i sitt beslut,<sup>112</sup> att de involverade företagen sammanlagt hade en dominerande ställning. Förvisso hade kommissionen även påstått att företagen "present themselves on the market as a single economic entity and not as individuals" men detta

<sup>107</sup> Mål 15/74 Centrafarm v Sterling Drug [1974] ECR 1147, grund 41, samt mål T-102/92 Viho [1995] ECR II-17.

<sup>108</sup> Mål 48/69 ICI v Commission [1972] ECR 619, grund 135.

<sup>109</sup> Mål 40-48, 50, 54-56, 111, 113, 114/73 Suiker Unie v Commission [1975] ECR 1663, grund 87.

<sup>110</sup> Mål 66/86 Ahmed Saeed [1989] ECR 803, grund 35.

<sup>111</sup> Mål T-66 and 77-78/89 Italian Flat Glass [1992] ECR II-1403, grund 358.

<sup>112</sup> Kbesl 89/93/EEG Flat Glass [1989] EGT L 33/44, se särskilt grunderna 78 ff.

hade kommissionen inte styrkt inför förstainstansrätten.<sup>113</sup> Enligt förstainstansrätten är avgörande vid analysen av huruvida två eller flera fristående företag tillsammans innehar en dominerande ställning, att situationen skall skiljas från förfaranden som omfattas av art 85.1.

EG-domstolen har varit sparsam med uttalanden om vad som egentligen ligger i begreppet kollektiv dominans. I ett fall från 1994, Gemeente Almelo,<sup>114</sup> uttalas att företagen måste vara "linked in such a way that they adopt the same conduct on the market" för att det skall föreligga en kollektiv dominans. I sammanhanget refererar EG-domstolen till sitt tidigare avgörande i Bodson,<sup>115</sup> i vilket fall flera företag hade koncession på utförandet av begravnings tjänster varvid domstolen uttalade att dessa företag kollektivt kunde inneha en dominerande ställning. I Bodson var det emellertid förhållandevis klart att företagen inte var fristående, utan istället kopplade till varandra i ett koncernförhållande.<sup>116</sup> Inte heller i Gemeente Almelo var företagen i fråga helt fristående eftersom de samverkade i ett joint venture. Några egentliga uttalanden om när två eller flera i övrigt fristående företag gemensamt kan inneha en dominant ställning, innehåller därför varken Bodson eller Gemeente Almelo.

### 3.2.1 Utvärdering av företagskriteriet

Den tolkning som företagsbegreppet i art 85.1 erhållit genom EG-domstolens praxis innebär i allt väsentligt att kooperativ genom själva den kooperativa utformningen - samverkan mellan flera självständiga företag - omfattas av företagskriteriet, dvs det sker en samverkan mellan flera olika företag. Medlemsföretagen och kooperativet är således inte en ekonomisk enhet även om kooperativet som sådant kan utgöra ett företag i art 85.1:s mening.

Formellt skulle detta kunna betraktas som en särbehandling av kooperativ i förhållande till andra företagsformer där ägarna gör en rent passiv investering. Å andra sidan säger inte denna formella särbehandling något annat än just att företagskriteriet är uppfyllt, vilket i sig

<sup>113</sup> Mål T-66 and 77-78/89 Italian Flat Glass [1992] II-1403, grund 365.

<sup>114</sup> Mål C-393/92 Gemeente Almelo [1994] ECR I-1477, grund 42.

<sup>115</sup> Mål 30/87 Bodson [1988] ECR 2479.

<sup>116</sup> Mål 30/87 Bodson [1988] ECR 2479, grund 2.

endast är en del i den totala bedömningen av huruvida förfarandet eller avtalet är förbjudet enligt art 85.1. Kooperativet är således inte förbjudet enbart på den grunden att de ingående företagen uppfyller företagskriteriet. Det är följaktligen inte fråga om någon materiell särbehandling.

Även om företagsformen kooperativ på ovan anført vis särbehandlas sker ingen särbehandling mellan olika associationsformer. Huruvida kooperativet bedrivs i föreningsform eller aktiebolagsform saknar relevans, utan det avgörande är istället den samverkan mellan i övrigt fristående företag som sker inom ramen för ett kooperativ.

Vad avser relevansen av företagskriteriet vid tillämpningen av art 86 kan noteras att det knappast spelar någon större roll huruvida man vill se kooperativet som ensamt dominerande (naturligtvis under förutsättning att det har en sådan marknadsställningen), eller om man istället väljer att betrakta de ingående företagen som kollektivt dominerande. Oavsett vilket träffas ju medlemsföretagen och kooperativet direkt eller indirekt av ett eventuellt förbud.

### 3.3 Konkurrensbegränsningskriteriet i art 85.1

#### 3.3.1 Inledning

Förbudet mot konkurrensbegränsande avtal i art 85.1 kan uppdelas i två olika kategorier, nämligen dels sådana avtal vars syfte är att begränsa konkurrensen, dels sådana som inte har ett sådant syfte men som kan få en konkurrensbegränsande effekt. Föreligger ett klart uttalat syfte att begränsa konkurrensen behöver inte undersökas huruvida begränsningen också har den effekten, utan avtalet i fråga är förbjudet utan vidare prövning under förutsättning att konkurrensen påverkas märkbart (se vidare nedan).<sup>117</sup> Ett konkurrensbegränsande syfte kan framgå av avtalet som sådant eller i det sammanhang som avtalet är slutet. Det är inte fråga om att avgöra parternas subjektiva syfte med avtalet utan istället avtalets eller förfarandets objektiva innehåll.

I fråga om avtal som saknar det klart uttalade syftet att begränsa konkurrensen måste undersökas huruvida de kan ha den effekten.<sup>118</sup> Effekten kan här vara antingen faktisk eller potentiell varför även

<sup>117</sup> Mål 56 and 58/64 Consten & Grundig [1966] ECR 299, på s. 342.

<sup>118</sup> Mål C-234/89 Delimitis [1991] ECR I-935, grund 13.

sådana avtal kan bedömas på förhand, utan att man behöver avvakta den konkreta effekten. Även dessa avtal skall bedömas i förhållande inte enbart till avtalet som sådant, utan även i förhållande till andra liknande avtal.<sup>119</sup> Vid prövningen av huruvida avtalet har en konkurrensbegränsande effekt skall ett flertal faktorer vägas in.<sup>120</sup>

För föreliggande undersökning förefaller det onödigt att närmare penetrera avtal vars syfte är konkurrensbegränsande. Förvisso är det väl så att ett kooperativ kan ha det uttalade eller implicita syftet att begränsa konkurrensen, men väsentligt vanligare torde istället vara det omvända nämligen att kooperativet syftar till att främja konkurrensen genom att balansera marknaden. Såväl förstainstansrätten<sup>121</sup> som EG-domstolen<sup>122</sup> har också uttalat att kooperativ inte har till syfte att begränsa konkurrensen, varvid istället måste undersökas huruvida de kan få den effekten genom en analys av kooperativet som sådant och den marknad på vilket det agerar. Väsentligt mer intressant torde därför vara att istället undersöka innebörden av att ett avtal kan ha till resultat (eller effekt) att påverka konkurrensen.

<sup>119</sup> Mål 23/67 Brasserie de Haecht I [1967] ECR 407, samt Delimitis grund 14.

<sup>120</sup> Se mål C-234/89 Delimitis [1991] ECR I-935, grunderna 16-27.

<sup>121</sup> Mål T-61/89 Dansk Pelsdyravlerforening [1992] ECR II-1931, grund 51.

<sup>122</sup> Mål C-250/92 Gottrup-Klim [1994] ECR I-5641, grund 31, samt C-313/93 Coberco, dom 12 december 1995, grund 12.

Mot ovanstående bakgrund behandlas nedan under vilka förutsättningar som avtal inte kan anses ha en påverkan på konkurrensen, antingen på kvantitativa eller kvalitativa grunder.

### 3.3.2 Kvantitativ påverkan på konkurrensen

För såvitt gäller den kvantitativa påverkan har EG-domstolen i sin praxis angett att det krävs att påverkan är märkbar för att avtalet skall vara förbjudet. I målet Völk v Vervaecke<sup>123</sup> gällde frågan huruvida ett exklusivt återförsäljaravtal med absolut områdesskydd kunde strida mot art 85.1. Avtalet omfattade mellan 0,6 och 0,8% av den relevanta marknaden. Just exklusiva återförsäljaravtal med absoluta områdesskydd anses i övrigt ligga nära ett per se-förbud. Trots detta uttalade EG-domstolen att ett sådant avtal faller utanför förbudet i art 85.1 i den mån avtalet "has only an insignificant effect on the markets, taking into account the weak position which the persons concerned have on the market of the product in question".<sup>124</sup> I en serie rättsfall har EG-domstolen sedan konfirmerat att påverkan på konkurrensen måste vara märkbar.<sup>125</sup>

Kravet på märkbarhet såsom det kommit att utvecklas av EG-domstolen innebär huvudsakligen en referens till den effekt ett visst avtal eller förfarande kan få på den relevanta marknaden. Kriteriet säger inte något om själva karaktären av begränsningen, utan syftar mer till att fastställa parternas ställning på marknaden. Är parterna små och endast har små marknadsandelar saknar de möjligheter att påverka konkurrensen på ett märkbart sätt, varför art 85.1 inte heller är tillämplig. Det är här således inte fråga om ett kvalitativt kriterium utan ett kvantitativt.

På basis av EG-domstolens avgöranden samt egen praxis har kommissionen utfärdat ett sk tillkännagivande rörande dess tolkning av kravet på märkbarhet. Tillkännagivandet, som allmänt går under beteckningen "Bagatellkartellundantaget", gäller för både påverkan på konkurrensen

<sup>123</sup> Mål 5/69 Völk v Vervaecke [1969] ECR 295.

<sup>124</sup> Ibid. grund 5/7. Se även mål 1/71 Cadillon v Höss [1971] ECR 351, grund 9, där samma uttalande upprepas i förhållande till ett exklusivt återförsäljaravtal utan absolut områdesskydd.

<sup>125</sup> Se fallen 85/76 Hoffman La Roche [1979] ECR 461, grunderna 122-123, 30/78 Distillers [1980] ECR 2229, grund 28, samt 260/82 NSO v Commission [1985] ECR 3801, grunderna 44-49.

och samhandeln. Starkt förenklat innebär kommissionens bagatellkartellundantag att avtal mellan företag som har en sammanlagd marknadsandel understigande 5% av den relevanta marknaden och inte heller har en sammanlagt årsomsättning överstigande 300 miljoner ECU, enligt kommissionens uppfattning inte kan påverka konkurrensen på ett märkbart sätt.

### 3.3.3 Kvalitativ påverkan på konkurrensen

Vad gäller mer kvalitativa begränsningar som inte omfattas av konkurrensbegränsningskriteriet i art 85.1 finns det ett antal mål i vilka EG-domstolen funnit att en viss konkurrensbegränsning inte påverkat konkurrensen i erforderlig utsträckning utifrån kvalitativa utgångspunkter. Praxis förefaller därvid följa två huvudlinjer, nämligen antingen huruvida förfarandet över huvud taget inte anses konkurrensbegränsande, alternativt om förfarandets positiva effekter uppväger dess nackdelar. I den första kategorien är det således endast fråga om en bedömning av förfarandets negativa effekter, medan den senare kategorien beaktar förfarandets (eller avtalets) totala effekter. Från rent praktiska utgångspunkter spelar det naturligtvis ingen roll huruvida man väljer att kategorisera något som nödvändigt för en viss typ av avtal eller om man istället väljer att anse en viss begränsning som proportionell. EG-domstolen är heller inte alldeles klar i sina uttalanden om vad som konstituerar det ena och vad som utgör det andra. Vad som är väsentligt i nedan redovisade praxis är dock att EG-domstolen under vissa förutsättningar begränsar räckvidden av förbudet i art 85.1.

Till den första kategorien hör de fall då begränsningen som sådan anses vara intimt sammankopplad med ett i övrigt legitimt förfarande. Även om begränsningen sedd isolerad skulle ansetts förbjuden är så inte fallet då den är kopplad till ett större förfarande. I det grundläggande fallet LTM v MBU uttalade domstolen att det mycket väl kunde vara så att en exklusiv försäljningsrätt i ett distributionsavtal kunde vara "necessary for the penetration of a new area by an undertaking".<sup>126</sup> För att avgöra huruvida så var fallet krävdes en analys av avtalet och de produkter som omfattades. Även parternas ställning på marknaden skulle analyseras.

Ett annat fall där en begränsning befanns nödvändig var Remia. Fallet rörde frågan om tillåtligheten av en konkurrensklausul vid en före-

<sup>126</sup> Mål 56/65 LTM v MBU [1966] ECR 235, på s. 250.

tagsöverlåtelse. Enligt EG-domstolen var det i och för sig inte givet att en konkurrensklausul var nödvändig för genomförandet av en företagsöverlåtelse. Huruvida så var fallet skulle istället avgöras med referens till om parterna var konkurrenter även efter förvärvet och klausulens omfattning.<sup>127</sup> Om parterna var konkurrenter och klausulens omfattning begränsad till vad som var nödvändigt för att ge effekt åt förvärvet, föll klausulen utanför förbudet i art 85.1. Också i Pronuptia ansågs vissa klausuler som syftade till en kontroll av franchisetagaren från franchisegivarens sida - klausuler som motiverades av franchisegivarens intresse av att skydda själva franchiseobjektet - falla utanför förbudet i art 85.1.<sup>128</sup>

I de ovan anförda fallen var fråga om begränsningar som till sin karaktär är förknippade med vissa typer av avtal. Trots att de på angivet sätt har nära kopplingar till vissa typer av avtal har dock domstolen alltid uttalat att de inte automatiskt faller utanför förbudet i art 85.1, utan huruvida så är fallet skall istället avgöras genom en analys av avtalet som sådant. Endast i de fall avtalet kan sägas kräva dessa begränsningar för att över huvud taget fungera, faller begränsningarna utanför förbudet i art 85.1. Något annorlunda förhåller sig det med de fall då analysen inte inriktas på avtalet som sådant utan mer på den marknad inom vilket avtalet skall fungera.

Fallet Brasserie de Haecht I rörde ett exklusivt inköpsavtal avseende öl och andra drycker och frågan var om avtalets förenlighet med art 85.1 skulle bedömas enskilt, eller med beaktande av alla avtal av motsvarande typ på den relevanta marknaden. Här uttalade EG-domstolen att effekterna av ett avtal inte kan analyseras isolerade från avtalets faktiska och rättsliga omgivning. Andra avtal av motsvarande karaktär skall beaktas i avsikt att kontrollera huruvida det ifrågavarande avtalet kan påverka konkurrensen. Därmed inte sagt att förekomsten av andra avtal av motsvarande typ med nödvändighet innebär att det ifrågavarande avtalet omfattas av art 85.1.<sup>129</sup>

I fallet Delimitis<sup>130</sup> utvecklade EG-domstolen principen om att ett avtals

<sup>127</sup> Mål 42/84 Remia [1985] ECR 2545, grunderna 18-19.

<sup>128</sup> Mål 161/84 Pronuptia [1986] ECR 353, grunderna 15-22.

<sup>129</sup> Se även mål 75/84 Metro v Commission II [1986] ECR 3021, särskilt grunderna 40-41.

<sup>130</sup> Mål C-234/89 Delimitis [1991] ECR II-935.

effekter måste analyseras noggrant innan det kan konstateras att avtalet faller inom art 85.1. I likhet med Brasserie de Haecht I rörde även Delimitis frågan huruvida ett exklusivt inköpsavtal avseende öl och andra drycker stred mot art 85.1. Efter hänvisningar till Brasserie de Haecht I uttalade EG-domstolen att existensen av andra liknande avtal bara var en faktor att beakta. Enligt domstolen skulle även möjligheterna för konkurrenter att etablera sig på marknaden samt konkurrensförutsättningarna på marknaden i övrigt tas i beaktande. Även om resultatet av denna analys var att konkurrensen på marknaden var begränsad, skulle vidare beaktas om det ifrågavarande avtalet verksamt bidrog till denna effekt. Endast om så var fallet var avtalet förbjudet enligt art 85.1.

I målet Göttrup-Klim uttalade EG-domstolen att ett förbud i ett kooperativs stadgar, mot medlemskap i ett annat kooperativ, var nödvändigt för att säkerställa kooperativets funktion varför förbudet inte stred mot art 85.1.<sup>131</sup> Uttalandet om att begränsningen var nödvändigt relaterades därvid till vilken ställning på marknaden som kooperativet hade, samt över huvud taget vilka andra restriktioner som fanns. I allt väsentligt innebar domstolens uttalande en helhetsbedömning av vissa särskilda klausuler i förhållande till såväl marknaden som kooperativets stadgar. Att en helhetsbedömning alltid måste ske vad gäller bindningar mellan kooperativet och dess medlemmar, bekräftades i det nyligen avgjorde målet Coberco.<sup>132</sup>

Utfallet i Göttrup-Klim bör dock sättas i relation till det tidigare avgjorda målet Stremsel v Commission, där en exklusiv inköpsförpliktelse för medlemmarna i ett kooperativ till förmån för just kooperativet, ansågs innebära en överträdelse av konkurrensbegränsningskriteriet i art 85.1.<sup>133</sup> Enligt EG-domstolen hade kooperativets stadgar rörande inköpsförpliktelserna inte endast till resultat att begränsa konkurrensen, utan detta var även stadgarnas uttalade syfte. Skillnaden mellan detta fall och Göttrup-Klim torde därvid kunna förklaras dels av kooperativens olika marknadsandelar, dels skillnader avseende själva förpliktelserna. Medan kooperativet i Göttrup-Klim endast hade en 30-35% marknadsandel, var kooperativets marknadsandel i Stremsel v Commis-

<sup>131</sup> Mål C-250/92 Göttrup-Klim [1994] ECR I-5641, grund 40.

<sup>132</sup> Mål C-313/93 Coberco, dom 12 december 1995.

<sup>133</sup> Mål 61/80 Stremsel v Commission [1981] ECR 851.

sion 100%. Vidare var det i Stremsel v Commission fråga om en total inköpsförpliktelse, dvs medlemmarna var tvugna att köpa hela sitt behov från kooperativet, medan så inte var fallet i Gottrup-Klim där stadgarna tillät vissa inköp vid sidan av kooperativet.

I de ovan refererade fallen är det påtagligt att flertalet restriktioner inte ansetts ha ett konkurrensbegränsande syfte, utan istället har deras effekter bedömts. I de först nämnda fallen har bedömningen skett huvudsakligen med hänvisning till de avtal vilka restriktionerna utgjort en del utav, medan i de senare fallen bedömningen gjorts företrädesvis i förhållande till marknaden i fråga.

I vissa andra avgöranden har såväl kommissionen som EG-domstolen uttalat att begränsningar i ett avtal har uppvägts av avtalets totalt sett positiva effekter. Även om det i dessa fall således är fråga om en viss vägning av intressen - vilket normalt sker enligt art 85.3 - anses förfarandet som sådant inte omfattas av art 85.1.

I fallet Metro I hade EG-domstolen att bedöma tillåtligheten av ett selektivt återförsäljarsystem. Eftersom ett selektivt återförsäljarsystem enligt EG-domstolen i grunden var konkurrensfrämjande föll flertalet begränsningar utanför förbudet i art 85.1, och om de trots allt omfattades av förbudet, var det ofta motiverat med undantag enligt art 85.3.<sup>134</sup> Särskilt anfördes att förfaranden kunde falla utanför förbudet i den utsträckning som de förbättrade konkurrensen avseende andra faktorer än pris. Påverkan på konkurrensen var således uppenbar men eftersom de negativa effekterna uppvägdes av de positiva, föll begränsningarna utanför förbudet. Än tydligare uttalades detta i Nungesser,<sup>135</sup> i vilket fall EG-domstolen ansåg att en sk öppen exklusiv licens (avseende växtförädlarrättigheter) utgjorde en nödvändig förutsättning för avtalet som sådant. När licensavtalet som sådant var viktigt för spridandet av ny teknologi och konkurrensen mellan ny och gammal teknologi, föll den öppna exklusiva licensen utanför förbudet.<sup>136</sup> Både i Metro I och Nungesser ansågs således vissa begränsningar vara proportionella i förhållande till de positiva effekterna av avtalen.

<sup>134</sup> Mål 26/76 Metro v Commission I [1977] ECR 1875, grund 21 samt 27 ff.

<sup>135</sup> Mål 258/78 Nungesser [1982] ECR 2015.

<sup>136</sup> Mål 258/78 Nungesser [1982] ECR 2015, grund 57.

Även kommissionen har i sin praxis funnit att vissa begränsningar är så intimt kopplade till det legitima förfarandet att de inte omfattas av förbudet i art 85.1. Vägledande i detta avseende är kommissionens negativttest avseende ett joint venture i Elopak/Metal Box - Odin.<sup>137</sup> Efter en utförlig analys uttalade nämligen kommissionen att flera olika restriktioner som i övrigt omfattades av art 85.1, i detta fall inte gjorde så, eftersom de utgjorde en integrerad del av samarbetet. Över huvud taget innehåller kommissionens beslut en noga avvägning mellan de olika begränsningarna och dessas betydelse för samarbetsavtalet som sådant, dvs huruvida begränsningarna var proportionella. Kommissionens inställning till kooperativa joint ventures har också formaliserats i ett tillkännagivande.<sup>138</sup>

De ovan anförda fallen och beslutet visar att både EG-domstolen och kommissionen i vissa fall ansett att ny teknologi eller skilda former av distributionssystem i sig motiverar vissa konkurrensbegränsningar. Begränsningarna är som sådana nödvändiga för avtalen. Med den uppdelning i skilda kategorier som gjorts ovan skulle då kunna argumenteras för att fallen passar lika väl in under kategorien "nödvändiga restriktioner", som under kategorien "proportionella begränsningar". Å andra sidan är det i dessa fall fråga om att sätta begränsningarna i relation till vikten av avtalet som helhet, inte endast i vilken utsträckning som avtalet kunnat genomföras. Gränsen mellan de två kategorierna kan därför sägas gå mellan vilka begränsningar som är nödvändiga för att avtalet skall komma till stånd över huvud taget, samt de begränsningar som är proportionella i förhållande till fördelarna med avtalet.

### 3.3.4 Utvärdering av konkurrensbegränsningskriteriet

Som angivits ovan är det inte alldeles givet att det går att göra en uppdelning i skilda kategorier av avtal som faller utanför förbudet i art 85.1. Det enda som med säkerhet kan sägas är att i vart fall vissa konkurrensbegränsningar inte omfattas av förbudet. I en del fall är detta

<sup>137</sup> Kbesl 90/410/EEG Elopak/Metal Box - Odin [1990] EGT L 209/15.

<sup>138</sup> Kommissionens tillkännagivande rörande kooperativa joint ventures [1993] EGT C 43/2. Härom XXII Report on Competition Policy (1992) punkt 294 ff.

att hänföra till att restriktionen som sådan inte anses konkurrensbegränsande och i andra fall p g a att den inte anses konkurrensbegränsande i det konkreta fallet.

Det står vidare klart att själva etablerandet av ett kooperativ inte i sig innebär en överträdelse av konkurrensbegränsningskriteriet.<sup>139</sup> Avgörande för huruvida ett kooperativ påverkar konkurrensen är istället själva utformningen av stadgarna (eller i förekommande fall avtalet) samt kooperativets ställning på marknaden.<sup>140</sup> Som EG-domstolen anmärkte i Coberco innebär nämligen inte det faktum att etablerandet av ett kooperativ inte strider mot art 85, att kooperativets stadgar avseende förhållandet mellan kooperativet och dess medlemmar automatiskt faller utanför förbudet i art 85.1.<sup>141</sup> Mot denna bakgrund finns det anledning att närmare penetrera de ovan (avsnitt 2.1) angivna mer specifik kooperationsrättsliga frågeställningarna. Först genom denna genomgång är det möjligt att närmare diskutera i vilken utsträckning som kooperativ särbehandlas i förhållande till andra företagsformer. Innan så sker bör dock undantagsmöjligheterna i 85.3 beröras.

### 3.4 Undantagsmöjligheterna i art 85.3

Medan art 85.1 fastslår vad som är förbjudet och art 85.2 att det förbjudna även är ogiltigt, ger art 85.3 möjligheter till undantag från såväl förbudet som ogiltigheten. Undantagsmöjligheterna blir naturligtvis intressanta i den utsträckning som det skulle visa sig att kooperativ verksamhet har eller kan ha konkurrensbegränsande effekter.

För att ett avtal skall kunna erhålla undantag krävs att avtalet (i) bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor, eller främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, (ii) samtidigt som konsumenterna erhåller en skälig andel av den uppkomna vinsten, (iii) inte ålägger de berörda företagen begränsningar som inte är nödvändiga för att uppnå dessa mål, eller (iv) ge dessa företag möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av de ifrågavarande varorna.

<sup>139</sup> Mål T-61/89 Dansk Pelsdyravlerforening [1992] ECR II-1931, grund 50-51, mål C-313/93 Coberco, dom 12 december 1995, grund 12.

<sup>140</sup> Jfr diskussionen ovan (s. 13) rörande EG-domstolens uttalanden i Stremsel v Commission respektive Göttrup-Klim.

<sup>141</sup> Mål C-313/93 Coberco, dom 12 december 1995, grund 13.

Från en kooperationsrättslig utgångspunkt förefaller de två sistnämnda kriterierna vara de mest intressanta. Om syftet med ett kooperativ inte är konkurrensbegränsande förefaller det nämligen närmast självklart att samarbetet kan ha positiva effekter på t ex produktionen samt - under förutsättning att det föreligger konkurrens på marknaden - att konsumenterna kommer att erhålla sin skäligen andel av den uppkomna vinsten. Mot denna bakgrund behandlas nedan endast dessa två kriterier.

Det första av dessa två sista kriterier är kravet på proportionalitet, dvs att avtalet eller förfarandet inte innehåller begränsningar som inte är nödvändiga för att de positiva effekterna skall uppkomma. Det är här således fråga om att balansera fördelarna av avtalet mot dess negativa effekter. Om fördelarna av samarbetet kan uppnås med mindre långtgående restriktioner, är restriktionerna inte oundgängliga varför avtalet inte kan erhålla undantag. Det skall således föreligga proportionalitet mellan restriktionerna och de positiva effekterna.

I EGs konkurrensrätt innebär kravet på proportionalitet att kommissionen undersöker om fördelarna med samarbetet kan uppnås med mindre långtgående restriktioner, eller på något annat sätt. Om så är fallet beviljas inte undantag. Ett praktiskt exempel på denna proportionalitetsbedömning återfinns i Optical Fibres, där kommissionen undersökte huruvida ett joint venture mellan två konkurrenter var nödvändigt för att uppnå fördelarna med ett samarbete, eller om licensiering var tillräckligt. Eftersom kommissionen inte ansåg att enbart licensiering var tillräcklig, erhöles ett undantag efter det att joint-ventureavtalet modifierats på visst sätt.<sup>142</sup> På likartat sätt utfördes proportionalitetsbedömningen i Net Book Agreements. Frågan i detta fall var huruvida ett bruttoprissystem för böcker var nödvändigt för att uppnå vissa positiva effekter, närmast en kulturell mångfald och låga priser på böcker. Efter en genomgång av effekterna av systemet fann kommissionen att detta inte var nödvändigt, varför undantag vägrades.<sup>143</sup>

Vad så gäller det sista kriteriet, att konkurrensen inte får sättas ur spel, måste först den relevanta marknaden på vilken avtalet får sina effekter bestämmas. Vid bestämningen av den relevanta marknaden enligt art 85.3 tas samma faktorer i beaktande som vid bestämningen av den

<sup>142</sup> Kbesl 86/405/EEG Optical Fibres [1986] EGT L 236/30, para 62-63.

<sup>143</sup> Kbesl 89/44/EEG Net Book Agreements [1989] EGT L 22/12.

relevanta marknaden i art 86.<sup>144</sup> Det är här således fråga om att identifiera såväl en produktmarknad som den geografiska marknaden, vilka tillsammans utgör den relevanta marknaden.

Efter bestämningen av den relevanta marknaden kontrolleras så huruvida konkurrensen elimineras på den marknaden. I detta sammanhang görs skillnad avseende konkurrens mellan avtalsparterna och konkurrens i förhållande till, eller från, tredje man. I vissa fall kan nämligen en bristande konkurrens i det ena avseendet ersättas med konkurrens i det andra. Sålunda kan även företag med förhållandevis stora marknadsandelar ingå konkurrensbegränsande avtal med varandra under förutsättning att det fortfarande föreligger konkurrens mellan parterna. Mindre företag kan ingå avtal där konkurrensen mellan parterna i det närmaste helt elimineras under förutsättning att det förekommer konkurrens från tredje man.

Ett exempel på vad som kan innebära att ett eliminerande av konkurrensen förelåg i fallet Ancides v Commission. En organisatör av mässor, Unidi, hade erhållit ett undantag för sina mässarrangemang. Undantaget överklagades av Ancides, en konkurrerande mässorganisatör. Inför EG-domstolen argumenterade Ancides att Unidi hade en dominerande ställning varför ett undantag inte skulle ha meddelats. Domstolen fann nu inte att Unidi hade en sådan ställning, men den uttalade i alla fall att "the increasing degree of concentration on the market is a factor to be taken into account" vid meddelandet av undantag.<sup>145</sup> EG-domstolens uppfattning synes vara att ett undantag är exkluderat inte bara i de fall företaget har en dominerande ställning, utan även vid lägre koncentrationsgrader. Var gränsen går diskuteras emellertid inte i fallet. Däremot i FEDETAB diskuteras var dessa gränser går. I fallet var det fråga om ett samarbete mellan flera olika tillverkare och importörer av tobak. Dessa tillverkare och importörer representerade nära 95% av den totala cigarettförsäljningen i Belgien. EG-domstolen fann mot bakgrund av dessa marknadsandelar att det ifrågavarande samarbetet skulle gett medlemmarna i FEDETAB möjlighet att eliminera konkurrensen.<sup>146</sup> Det kan förmodas att även lägre grader av koncentration än den i FEDE-

<sup>144</sup> Allmänt om begreppet relevant marknad Fishwick, F., Definition of the Relevant Market in Community Competition Policy, Luxembourg 1986, passim.

<sup>145</sup> Mål 43/85 Ancides v Commission [1987] 3131, grund 13.

<sup>146</sup> Mål 209-215 and 218/78 FEDETAB [1980] 3125, grunderna 187-189.

TAB, innebär att konkurrensen elimineras. I sitt beslut rörande ett samarbete mellan Iveco och Ford var kommissionen av uppfattningen att parternas marknadsandel om ca 24% inte var tillräckligt för att eliminera konkurrensen.<sup>147</sup> Däremot ansåg kommissionen i PRB/Shell<sup>148</sup> att en 45% marknadsandel skulle gett de involverade parterna en dominerande ställning vilket skulle eliminerat konkurrensen.

### 3.4.1 Utvärdering av undantagsmöjligheterna i art 85.3

I likhet med konkurrensbegränsningskriteriet i art 85.1 torde kravet på att respektive begränsning är nödvändig, vara det kriterium som innebär störst problem vad gäller undantag för kooperativ verksamhet.<sup>149</sup> Problemet är i och för sig inte unikt för just kooperativ verksamhet utan det gäller för alla former av undantag, men det intressanta torde vara att eftersom nödvändigheten relateras till den relevanta marknaden och vilken ställning som kooperativet har på denna marknad, samtidigt som kooperativet syftar till just en balansering av andra marknadskrafter, kommer "nödvändigheten" av olika begränsningar att skifta över tiden.

## 4. Specifikt kooperationsrättsliga frågeställningar

### 4.1 Inledning

Analysen ovan påvisar inte att det skulle föreligga någon egentlig särbehandling - formell eller materiell - av kooperativ som sådana. Förvisso innebär företagskriteriet i art 85.1 att kooperativ genom själva konstruktionen uppfyller kravet på att två eller flera självständiga företag faktiskt samverkar, men å andra sidan förefaller det tämligen långtgående att tillmäta detta förhållande någon särskild betydelse. Det materiellt sett viktigaste kriteriet i art 85.1 är ju konkurrensbegränsningskriteriet som inte, i vart fall initialt, ställer upp några särskilda krav eller hinder för kooperativ. I likhet med andra företagsformer är det avgörande huruvida konkurrensen påverkas, vilket i avsaknad av ett konkurrensbegränsande syfte endast kan avgöras efter en analys av de

<sup>147</sup> Kbesl 88/469/EEG Iveco/Ford [1988] EGT L 230/39, grunderna 37-38.

<sup>148</sup> PRB/Shell Seventeenth Report on Competition 1988, punkt 74. Det ifrågavarande joint venturet involverade till att börja med även företaget Solvay vilket innebar att det fick en marknadsandel av 45%.

<sup>149</sup> Se härom t ex mål 61/80 Stremmel v Commission [1981] ECR 851, grund 18.

aktuella restriktionerna samt strukturen på marknaden.

Vid en analys av kooperativs ställning i förhållande till konkurrensbegränsningskriteriet kan väljas två skilda infallsvinklar. Antingen tas till utgångspunkt mer specifika begränsningar i ett kooperativs stadgar och/eller avtal varvid dessa bedöms i förhållande till huruvida de har ansetts begränsa konkurrensen. Fördelen med en sådan ansats är naturligtvis att analysen blir förhållandevis konkret. Å andra sidan innebär en sådan utgångspunkt att analysens giltighet är direkt kopplad till en viss situation. Varieras situationen aldrig så lite, mister analysen sin relevans. En annan möjlighet är att ta en mer strukturell ansats där respektive begränsning bedöms i förhållande sina effekter, varvid effekterna relateras till på vilken marknad som kooperativet agerar. Nedan har valts denna senare ansats eftersom den har bedömts ge en mer rättvisande bild av kooperativs ställning inom EGs konkurrensrätt.

Med dessa utgångspunkter har framställningen nedan indelats i fyra huvudavdelningar, nämligen en del där den ägarmässiga kontrollen över ett kooperativ behandlas, en annan del som fokuserar på vanligt förekommande bindningar mellan ett kooperativ och dess medlemmar, en tredje del där federativ samverkan behandlas, samt avslutningsvis en del rörande undantagsmöjligheter.

#### 4.2 Ägarmässig kontroll

Vem eller vilka som äger ett visst företag saknar principiellt konkurrensrättslig relevans. Denna principiella utgångspunkt kan självfallet förändras beroende på vad som faktiskt försiggår inom företaget. Sålunda innebär inte ett rent passivt ägande av ett investmentföretag att konkurrensbegränsningskriteriet i art 85.1 uppfylls, medan så kan bli fallet för den händelse ägarna till ett företag är konkurrenter samtidigt som företaget i sig samordnar ägarnas agerande i förhållande till tredje man eller till företaget.

Förvisso kan väl sägas att ägarna till ett kooperativ regelmässigt utgörs av konkurrenter, varvid själva ägarbilden skulle innebära en särbehandling, men vid en sådan ansats förbigås att det är samordningen mellan ägarna (eller i förhållande till kooperativet) som är relevant - inte vilka som faktiskt är ägare. För en bedömning av huruvida art 85.1 har överträtts saknar således ägarsammansättningen materiell relevans.

På motsvarande sätt förhåller det sig vid en bedömning i förhållande till art 86. För att ett företag skall kunna överträda art 86 krävs det att företaget innehar en dominerande ställning på marknaden och att denna ställning missbrukas på ett sådant sätt att konkurrensen och samhandeln påverkas. Själva det förhållandet att ägarna eventuellt kan anses inneha en kollektivt dominerande ställning påverkar därför inte frågan huruvida denna ställning missbrukats.

#### 4.3 Bindningar mellan kooperativ och medlem

##### 4.3.1 Allmänt

Bindningar mellan ett kooperativ och en medlem kan vara av två slag, avtals- och/eller stadgemässiga. Båda typerna behandlas på samma sätt från ett konkurrensrättsligt perspektiv. Inom ramen för bindningar mellan kooperativet och medlemmen faller även frågor om ekonomiska ansvarsåtaganden mellan medlem och kooperativet, in- och utträden ur kooperativet, medlems inflytande över kooperativet, samt medlems finansiering av kooperativet. I samtliga fall är det ju fråga om förpliktelser som - för att de skall vara fråga om förpliktelser - kräver avtals- eller stadgemässig form. Även om såväl stadge- som avtalsmässiga bindningar behandlas på samma sätt måste noteras en avgörande skillnad mellan olika kategorier av bindningar.

Å ena sidan finns det bindningar av trohets- eller lojalitetskaraktär, t ex leverans- eller inköpsförpliktelser samt regler rörande in- och utträde ur ett kooperativ. Sådana förpliktelser innebär till sin karaktär inte bara en bindning i förhållande till kooperativet som sådan, utan de kan samtidigt innebära en påverkan på konkurrenters marknadsmöjligheter genom att de knyter medlemmen till kooperativet. Å den andra sidan finns det också en typ av bindningar som mer är av betydelse för kooperativets rätta skötsel och medlemmens ägaransvar. Medan olika skötselfrågor tämligen klart kan separeras från de ovan diskuterade bindningarna är samma förhållande kanske inte lika uppenbart med avseende på t ex medlems finansiering av kooperativet, vilken ju rimligen kan ske antingen genom olika former av kapitaltillskott eller genom leverans eller inköp av varor, låt vara att inköps- eller leveransförpliktelser inte ensamma kan innebära någon finansiering utan att de därvid måste kopplas till vilket pris som erbjuds medlemmarna. Emellertid är olika former av leverans- och inköpsförpliktelser en del av Kooperationens särdrag genom att de utgör själva skyldigheten att samarbeta genom egna insatser, medan olika finansieringsbestämmelser istället har en

tydligare koppling till associationsformen ekonomisk förening. Jag är i och för sig medveten om att även in- och utträdesregler kan uppfattas som relaterade till associationsformen ekonomisk förening, men enligt min uppfattning är de primärt att uppfatta som en lojalitetsförpliktelse gentemot kooperativet.

Från en konkurrensrättslig utgångspunkt ligger skillnaden mellan de olika kategorierna av förpliktelser på två plan. För det första torde endast de förpliktelser som är direkt kopplade till företagsformen kooperativ vara att betrakta som i vart fall potentiellt nödvändiga för kooperativet, medan de förpliktelser som är direkt kopplade till associationsformen ekonomisk förening inte på samma sätt kan anses vara nödvändiga för kooperativet. Detta har betydelse för bedömningen av huruvida begränsningen kan anses falla utanför förbudet i art 85.1 eller inte. Å andra sidan bör noteras att de förpliktelser som primärt rör etablerandet och skötseln av den ekonomiska föreningen, möjligen inte ens anses konkurrensbegränsande, eftersom de knappast medför några inläsningseffekter av vare sig medlemmarna sinsemellan eller i förhållande till tredje man. Sålunda innebär exempelvis knappast olika rösträtsregler inom en förening några konkurrensrättsliga implikationer.

#### 4.3.2 Praxis

Som påpekats redan inledningsvis är det inte möjligt att rent abstrakt uttala vad som anses konkurrensbegränsande. Utmärkande för EGs konkurrensrätt är istället själva det faktum att varje begränsning bedöms för sig i sitt specifika sammanhang. Huruvida ett avtal eller ett kooperativs stadgar påverkar konkurrensen kan endast avgöras efter en analys av såväl begränsningen som sådan som på vilken marknad begränsningen får sina effekter. Vad som under vissa förutsättningar förefaller helt acceptabelt kan vid andra marknadsbetingelser framstå som en total eliminering av konkurrensen.

Från en mer allmän utgångspunkt där de specifika marknadsbetingelserna inte beaktas kan det dock vara möjligt att uttala något om tillåtligheten av olika former av bindningar. Uttalandena blir i och för sig villkorade av att det råder en tillfredsställande konkurrens på marknaden i fråga, vilket - som sagt - endast kan avgöras efter en analys i det konkreta fallet, men likväl kan de möjligen bilda underlag för en diskussion rörande huruvida kooperativ särbehandlas i EGs konkurrensrätt.

I det ovan berörda målet Stremsel v Commission<sup>150</sup> var frågan huruvida en förpliktelse för medlemmarna av ett produktionskooperativ att köpa hela sitt behov av insatsvaror stred mot art 85.1. För den händelse en medlem bröt mot inköpsförpliktelsen kunde medlemmen åläggas böter samt även uteslutas ur kooperativet. Vid uteslutning eller frivilligt utträde ur kooperativet föreskrev stadgarna att medlemmen till kooperativet skulle betala en viss summa baserad på medlemmens genomsnittliga inköp under de senaste fem åren. I domslutet uttalar EG-domstolen att de nu nämnda begränsningarna hade till syfte att begränsa konkurrensen. I kombination med kooperativets höga marknadsandel (100%) samt att kooperativets medlemmar svarade för 90% av all produktion, förelåg det enligt EG-domstolen därför ingen tvekan om att förfarandet var förbjudet enligt art 85.1. Enligt EG-domstolen hade reglerna t o m till syfte att begränsa konkurrensen.<sup>151</sup>

Stremsel v Commission indikerar en förhållandevis negativ inställning till exklusiva inköpsförpliktelser. Motsvarande negativa inställning går igen även i förhållande till exklusiva leveransförpliktelser. I Dansk Pelsdyravlerforening<sup>152</sup> ansåg nämligen förstainstansrätten att en exklusiv leveransplikt var oförenlig med art 85.1. Leveransplikten uttryckts i kooperativets stadgar (eller standardavtal) på så sätt att medlemmar i kooperativet inte fick understödja kooperativets konkurrenter, samt inte heller kunde beviljas "nödstöd" från kooperativet för den händelse medlemmen hade sålt produkter till konkurrenter under samma år. Förutom dessa mer implicita leveransförpliktelser fanns det även en uttrycklig exklusiv leveransförpliktelse för den händelse medlemmen mottagit ett "ungdjursförskott", alternativt ville upptas på kooperativets sk "hitlista", dvs en lista över kvalitetsproducenter. Med beaktande av kooperativets mycket dominerande marknadsställning ansågs samtliga dessa villkor förbjudna enligt art 85.1.

Även kommissionen har intagit en strikt attityd mot olika former av exklusivitetsklausuler. I sitt beslut Cauliflowers<sup>153</sup> beslutade kommissionen att en exklusiv inköpsförpliktelse för handlare vid en auktion ansågs oförenlig med art 85.1. Däremot ansågs inte en exklusiv leveransför-

<sup>150</sup> Mål 61/80 Stremsel v Commission [1981] ECR 851.

<sup>151</sup> Mål 61/80 Stremsel v Commission [1981] ECR 851, grunderna 12-13.

<sup>152</sup> Mål T-61/89 Dansk Pelsdyravlerforening [1992] ECR II-1931.

<sup>153</sup> Kbesl 78/66/EEG Cauliflowers [1978] EGT L 21/23.

pliktelse för producenterna vara förbjuden, eftersom det kooperativ som stadgat förpliktelsen för sina medlemmar bildats i enlighet med den relevanta marknadsordningen. Av kommissionens resonemang att döma var dock det avgörande i detta sammanhang just det faktum att den exklusiva leveransförpliktelsen skyddades av en marknadsordning.

På motsvarande sätt förhöll det sig i kommissionens avgörande i Campina.<sup>154</sup> I detta avgörande godkände kommissionen dels en exklusiv leveransförpliktelse för medlemmarna i ett kooperativ, dels vissa begränsningar i utträdesreglerna. Reglerna innebar att en medlem vid utträde ur kooperativet som anmäldes minst tre månader före en viss given årlig tidpunkt skulle betala 4% av den genomsnittliga årsinkomsten från kooperativet, alternativt slapp betala om utträdet anmäldes minst två år i förväg. Emellertid förefaller det klart att kommissionens positiva inställning även i detta fall motiverades av att förfarandet omfattades av jordbrukets särskilda undantagsregler, Rfo 26/62.

I de ovan refererade målen eller avgörandena har det varit fråga om begränsningar mellan medlem och kooperativ. Från konkurrensrättslig synvinkel förefaller dock inte detta ha inneburit någon som helst skillnad i förhållande till andra företagsformer. Exklusivitetsklausuler omfattas nämligen regelmässigt av förbudet i art 85.1. Sålunda kan här t ex anföras EG-domstolens dom i Frubo<sup>155</sup> och kommissionens avgörande i Aalsmeer,<sup>156</sup> där exklusiva inköpsförpliktelser inte godkändes.

Emellertid är det ju så att i förhållande till kooperativ vissa former av exklusivitetsklausuler under vissa omständigheter kan vara om än inte nödvändiga, så i vart fall av stort värde. I målet Gottrup-Klim behandlades just olika begränsningar i föreningsmedlemmars fria rörlighet.<sup>157</sup> Målet rörde en dansk inköpsförening i vars stadgar medlemmar förbjöds att tillhöra en annan inköpsförening. Däremot var det inte förbjudet att ensam eller tillsammans med andra göra ett enskilt inköp om detta skedde på annat sätt än genom ett organiserat konsortium. Om en medlem trots förbudet var medlem i en annan inköpsförening, kunde

<sup>154</sup> XXIst Report on Competition Policy 1991, p. 83.

<sup>155</sup> Mål 71/74 Frubo [1975] ECR 563.

<sup>156</sup> Kbesl 88/491/EEG Aalsmeer [1988] EGT L 262/27.

<sup>157</sup> Mål C-259/92 Gottrup-Klim [1994] ECR I-5641.

han uteslutas varvid han under en tioårsperiod erhöill återbetalning av dels det insatta kapitalet, dels hans andel av eventuella överskott. Däremot erhöills ingen andel av föreningens odeklarerade nettoförmögenhet, dvs substansvärdet. Villkoren vid uteslutning var därvid likadana som vid frivilligt utträde ur föreningen. Försåvitt gällde medlemskapsperioden var den begränsad till fem år.

Uppenbarligen begränsade ovanstående stadgar medlemmarnas fria rörlighet på marknaden. Enligt EG-domstolen skulle dock villkorens förenlighet med art 85.1 avgöras efter en analys av de ekonomiska villkoren på den berörda marknaden. Efter en sådan analys fann EG-domstolen att med hänsyn till att förbudet mot dubbelt medlemskap var begränsat till produkter där det råder en direkt koppling mellan kvantitet och pris, samt att det fanns möjligheter till icke-organiserat inköp vid sidan av föreningen, restriktionerna inte var mer omfattande än vad som var nödvändigt för att kooperativet skulle kunna fungera på avsett sätt. Inte heller fann domstolen att villkoren vid utträde eller den femåriga medlemskaps tiden, omfattades av art 85.1. I detta sammanhang anmärktes särskilt att de företag som faktiskt uteslutits ur föreningen lyckats skaffa sig en egen marknadsställning jämförbar med föreningens.<sup>158</sup>

EG-domstolens avgörande i Göttrup-Klim komfirmerades i det nyligen avgjorda målet Coberco.<sup>159</sup> I detta mål tillfrågades EG-domstolen om vilka kriterier som en nationell domstol skulle ta i beaktande vid bedömningen av ett kooperativs stadgar i förhållande till art 85.1. Efter att inledningsvis ha konstaterat att själva etablerandet av ett kooperativ vanligtvis medför positiva effekter för konkurrensen på en marknad, uttalade EG-domstolen att detta dock i sig inte innebar att stadgemässiga bindningar mellan kooperativet och dess medlemmar automatiskt föll utanför förbudet i art 85.1. Huruvida så var fallet skulle istället avgöras efter en analys av marknaden i fråga samt avtalets (stadgarnas) effekter på denna marknad. Det centrala är således att försöka avgöra i vilken utsträckning som bindningarna mellan kooperativet och medlemmarna är nödvändiga för kooperativets rätta funktion. Endast om så är fallet undgår de förbudet i art 85.1.

<sup>158</sup> Mål C-250/92, grunderna 34-43.

<sup>159</sup> Mål C-313/93 Coberco, dom 12 december 1995.

### 4.3.3 Diskussion

Av ovan redovisad praxis framgår att bindningar mellan kooperativet och medlemmen inte kan bedömas abstrakt utan att de i varje fall kräver en analys av bindningens syfte och dess effekt. Vid bedömningen av effekten måste den relevanta marknaden alltid beaktas. Oavsett att varje bindning måste bedömas för sig kan i vart fall vissa indikationer ges på vilka typer av bindningar som normalt sett är acceptabla samt sådana som inte är det.

Syftet bakom bildandet av ett kooperativ kan vara flera. Vanligast torde vara att bildandet syftar till att balansera en maktkoncentration på marknaden genom att samordna flera mindre aktörer i kooperativet. Om så är fallet strider inte själva bildandet av kooperativet mot förbudet i art 85.1. Bildandet av kooperativet främjar istället konkurrensen på marknaden genom att balansera marknadskrafterna. Situationen kan dock vara annorlunda för den händelse kooperativet endast syftar till en viss samordning av medlemmarnas vanligen självständiga verksamhet. Sålunda uttalas i kommissionens tillkännagivande rörande kooperativa joint ventures att sk försäljnings joint ventures "belong to the classic horizontal cartels".<sup>160</sup> På snarlikt sätt uttalas i tillkännagivandet i förhållande till inköps joint ventures att dessa i och för sig kan erbjuda rationaliseringsvinster, men att de också kan fungera som en samordning av medlemmarnas agerande på marknaden.<sup>161</sup> Nu är det förvisso så att det knappast går att sätta likhetstecken mellan varje kooperativ - i all synnerhet inte de som drivs i form av en ekonomisk förening - och ett försäljnings- och/eller inköps joint venture, men kommissionens uttalande indikerar i vart fall att ett kooperativ i och för sig kan anses ha ett konkurrensbegränsande syfte under vissa omständigheter. Oaktat detta tar dock diskussionen nedan till utgångspunkt att ett kooperativ inte har till syfte att begränsa konkurrensen. Stöd för en sådan utgångspunkt finns i såväl EG-domstolens som förstainstansrätten praxis.<sup>162</sup>

<sup>160</sup> Kommissionens tillkännagivande rörande kooperativa joint ventures, [1993] EGT C 43/3, p. 60 resp. 38.

<sup>161</sup> Punkt 61.

<sup>162</sup> Mål C-259/92 Gøttrup-Klim [1994] ECR I-5641, grund 30-31, mål C-313/93 Coberco, dom 12 december 1995, grund 12, samt mål T-61/89 Dansk Pelsdyravlerforening [1992] ECR II-1931, grund 50-51.

Under förutsättning att kooperativet inte har till syfte att begränsa konkurrensen utan tvärtom att skärpa konkurrensen, kommer bindningarna mellan kooperativet och medlemmen att avgöras mot bakgrund av vad huruvida bindningarna är nödvändiga för säkerställandet av kooperativets funktion. Bindningen blir således assessorisk till kooperativet som ju var tillåtet. Genom att koppla bindningen medlem/kooperativ till själva funktionen av kooperativet kommer en bindningen som sedd isolerad annars möjligen skulle varit förbjuden att istället relateras till det tillåtna kooperativet. Om bindningen då bedöms såsom nödvändig anses den inte strida mot art 85.1. Omvänt är en bindning som i och för sig är nödvändig för ett visst kooperativ alltid förbjuden för den händelse syftet med kooperativet är konkurrensbegränsande.

Om vi då först betraktar olika former av lojalitetsförpliktelser för medlemmen i förhållande till kooperativet måste avgöras huruvida dessa är nödvändiga för kooperativets funktion. Inledningsvis kan konstateras att bedömningen härvid sker oberoende av huruvida förpliktelsen följer av en författning eller om det istället är fråga om stadge- och/eller avtalsmässiga bindningar. Huruvida en viss förpliktelse är nödvändig för kooperativet måste självfallet relateras till just det specifika kooperativet. Det är sålunda inte möjligt att säga att en viss typ av förpliktelser alltid är tillåtna, även om motsatsen förvisso är möjlig. Förpliktelser som de facto innebär en absolut trohetsplikt i förhållande till kooperativet kan inte anses nödvändiga, varför de omfattas av förbudet i art 85.1. Sålunda skulle t ex en absolut försäljnings- eller inköpsförpliktelse i kombination med ytterst begränsade utträdesmöjligheter alldeles klart anses vara förbjudna.

För att återgå till förpliktelser som kan anses vara nödvändiga för kooperativets funktion är det klart att inköps- och/eller försäljningsförpliktelser i viss utsträckning är nödvändiga för kooperativets funktion. Utan dessa skulle kooperativet inte fungera. Definitionsmässigt är därför begränsade sådana skyldigheter att betrakta som tillåtna. Problemet blir att avgöra när nödvändighetsstadiet har passerats och förpliktelsen blir excessiv. Från EG-domstolens praxis kan då noteras att en exklusiv inköpsförpliktelse i Stremel v Commission ansågs förbjuden, medan en mer modererad förpliktelse i Göttrup-Klim ansågs nödvändig för kooperativets funktion. Förvisso behandlades i Göttrup-Klim företrädesvis kooperativets utträdesregler, men mot bakgrund av att det var fråga om själva lojalitetsförpliktelsen är det min uppfattning att även inköpsförpliktelser är nödvändiga. Nödvändigheten skall därvid relateras till på vilket sätt som förpliktelsen utformas, dvs huruvida den är

exklusiv eller om alternativa inköpskällor accepteras. Vidare, i enlighet med Göttrup-Klim, torde det sannolikt föreligga ett krav på vilken typ av produkt som omfattas av inköpsförpliktelsen. EG-domstolens favorabla attityd till restriktionerna i Göttrup-Klim torde nämligen i vart fall delvis kunna förklaras av att det var fråga om produkter där det förelåg en direkt koppling mellan kvantitet och pris. Förpliktelser att primärt handla genom kooperativet stärkte därför kooperativets ställning i förhållande till dess avtalsparter. Under förutsättning att så är fallet torde förhållandevis kraftiga inköpsförpliktelser kunna accepteras när kooperativet har en mindre stark ställning på marknaden, medan endast mindre långtgående förpliktelser kan accepteras om kooperativet istället har en stark ställning på marknaden. Med stark ställning avses inte nödvändigtvis att det har en dominerande ställning, utan mer att det är en av de ledande aktörerna. Vid en bedömning av kooperativets ställning på marknaden måste vidare beaktas olika former av inträdesbarriärer. Om nyetablering på marknaden är begränsad p g a legala eller kraftiga praktiska hinder är kooperativets ställning starkare än vad som omedelbart framgår, eftersom möjligheterna till potentiell konkurrens reduceras.

Även om det inte är möjligt att med någon större säkerhet uttala vad som i ett konkret fall är tillåtet kan noteras kommissionens avgörande i National Sulphuric Acid Ass.<sup>163</sup> I detta avgörande, som rörde en inköpsförening, undantog kommissionen en inköpsförpliktelse som uppgick till 25% av respektive medlems behov under de kommande sex månaderna. Avgörandet är särskilt intressant eftersom inköpsföreningen organiserade alla större företag på marknaden och således var klart dominerande på marknaden.

På motsvarande sätt torde det förhålla sig med olika utträdesregler. Dessa är regelmässigt att betrakta som ett utflöde av medlemmens lojalitetsförpliktelse gentemot kooperativet alternativt som ett skydd för kooperativets kapitalbas. Samtidigt bör noteras att sådana regler mycket väl kan ha den effekten att de innebär en väl så stark koppling till ett kooperativ som en exklusiv inköps- eller försäljningsförpliktelse för den händelse utträde endast kan ske efter en lång tid eller till stora kostnader. Vad som utgör "lång tid" kan inte anges generellt, men det kan noteras att kommissionen i Campina ansåg att en förpliktelse som

<sup>163</sup> Kbesl 80/917/EEG National Sulphuric Acid Ass. [1980] EGT C 260/24.

innebar att kostnadsfritt utträde endast beviljades vid en två-årig uppsägningstid, samt att utträde efter endast tre månader kostade 4% av genomsnittlig inkomst från kooperativet, stred mot förbudet i art 85.1.<sup>164</sup> Det kan i sammanhanget noteras att kooperativet inte hade en dominerande ställning på marknaden. Vidare bör noteras att produkterna i Campina omfattades av Rfo 26/62 varför kommissionen inte ingrep formellt, och frågan är väl närmast huruvida motsvarande förpliktelse i ett annat kooperativ skulle getts undantag enligt art 85.3.

I Gottrup-Klim var det också fråga om ett kooperativ som inte hade en dominerande ställning. I fallet diskuterades inte utträdesreglerna explicit även om de gavs viss behandling genom att domstolen uttalade att det inte stred mot art 85.1 att uteslutna medlemmar återbetalades sitt insatta kapital under en tioårsperiod samt att minsta tillåtna medlemstid var satt till fem år. EG-domstolens uttalanden i Gottrup-Klim är också intressanta såtillvida att de visar att även om vissa uteslutningsregler (således även själva lojalitetsförpliktelsen) är tillåtna, får inte straffet vid uteslutning, eller vid frivillig avgång vara alltför kraftiga eftersom kopplingen till kooperativet då blir för hård.

Av ovanstående följer enligt min uppfattning att kooperativ i viss utsträckning behandlas mer förmånligt än motsvarande begränsningar i sedvanliga avtalsförhållanden. Med hänsyn till den koppling som kontinuerligt sker till i vilket sammanhang, dvs på vilken marknad som kooperativet agerar eller vilken marknadsställning som det innehar, sker dock ingen särbehandling utom möjligen en formell sådan. Restriktionen bedöms ju hela tiden till kooperativets objektiva behov. När kooperativet bedömts som positivt för konkurrensen, bedöms även restriktionen som assessorisk i den utsträckning som den är nödvändig (Gottrup-Klim). När så inte är fallet accepteras inte förpliktelsen (Stremmel v Commission).

Vad så gäller restriktioner som inte är direkt kopplade till kooperativet som sådant, t ex medlems finansiering av och inflytande över kooperativet, är det min uppfattning att sådana bindningar mer är kopplade till skötseln av en ekonomisk förening än till kooperationsrättsliga principer. Förvisso innebär inte detta att de betraktas på något principiellt annorlunda sätt vad gäller huruvida de kan vara konkurrensbegränsande, men frågan är närmast huruvida de faktiskt kan ha den effekten. Att

<sup>164</sup> XXIst Report on Competition Policy 1991, p. 83.

bindningar av dylikt slag skulle ha ett konkurrensbegränsande syfte förefaller närmast uteslutet. I varje fall är det ju fråga om begränsningar som har till syfte att säkerställa en medlems kontroll över ett företag som han är medlem av.

Även om då syftet med dylika klausuler inte är konkurrensbegränsande måste kontrolleras huruvida de kan få till resultat att konkurrensen påverkas. I linje med diskussionen ovan måste då först kontrolleras på vilken marknad som kooperativet agerar. Är det en högeligen koncentrerad marknad är naturligtvis utrymmet för starka kopplingar mindre, medan situationen är omvänd på en diversifierad marknad där kooperativet har en svag ställning. Vad sedan gäller själva bindningarna kan noteras att regler rörande inflytande över kooperativet sannolikt endast i verkligt särpräglade fall kan anses konkurrensbegränsande. I Göttrup-Klim nämnde AG Tesauro möjligheten att istället för att utesluta vissa medlemmar från kooperativet dessa kunde ha uteslutits från ledningen av kooperativet.<sup>165</sup> Huruvida alla medlemmar i ett kooperativ har ett direkt inflytande över kooperativet eller inte, förefaller således sakna konkurrensrättslig relevans. Förhållandet kan i och för sig vara annorlunda om avsaknaden av inflytande innebär att medlemmen också kan åläggas restriktioner i sitt kommersiella handlande, men detta torde också vara självklart. I sådana fall kan det vara fråga om missbruk av en dominerande ställning.

När det gäller medlems finansiering av ett kooperativ gränser sådana regler till ovanstående resonemang rörande olika lojalitetsförpliktelser. Som angetts kan ju finansieringen i och för sig ske antingen genom leverans- och/eller inköpsförpliktelser, alternativt genom tillskjutande av kapital. För den händelse finansieringen sker genom leverans- och/eller inköpsförpliktelser blir resonemanget rörande lojalitetsförpliktelser tillämpligt. Om finansieringen istället sker genom tillskjutandet av kapital faller sådana förpliktelser utanför förbudet i art 85.1, för såvitt inte förpliknelsen är så omfattande att den omöjliggör eller kraftigt försvårar medlems fria rörlighet.

Sammanfattningsvis torde således kunna konstateras att förpliktelser av mer föreningsrättslig karaktär av betydelse för ett kooperativs skötsel och kapitalfinansiering, faller utanför förbudet i art 85.1 för såvitt inte dessa regler påverkar medlems fria rörlighet.

<sup>165</sup> Mål C-259/92 Göttrup-Klim [1994] ECR I-5641, på s. I-5666.

#### 4.4 Särskilt om sk federativ samverkan

Så kallad federativ samverkan, dvs samverkan mellan kooperativ, omfattas även den av art 85.1. Förvisso anges inte i artikelns ordalydelse att även sådan samverkan omfattas, men att så är fallet torde vara notoriskt. Från en konkurrensrättslig utgångspunkt skiljer sig federativ samverkan från samverkan inom en Kooperation därför endast genom storleken på samverkan. Att de som samverkar i sig består av ett flertal konkurrenter innebär därvid att utrymmet för olika slag av lojalitetsförpliktelser blir än mindre än vid kooperativ samverkan i allmänhet. I sammanhanget kan även noteras att federationer ofta kan ha en dominerande ställning, en ställning som kan missbrukas i förhållande till medlemmarna genom föreskrivandet av olika förpliktelser.

Vidare bör noteras att federationer inte är att betrakta som en koncern vad gäller förhållandet till medlemskooperativen, varför principen om ekonomisk enhet inte heller är tillämplig.

#### 4.5 Särskilt om undantagsmöjligheterna

Som anmärkts ovan knyts intresset rörande undantagsmöjligheterna för kooperativ verksamhet till nödvändighetskriteriet i art 85.3. Begränsningar som är direkt kopplade till själva kooperativet och även nödvändiga för detta behöver då inget särskilt undantag i den mån kooperativet inte anses konkurrensbegränsande, eftersom begränsningarna då anses nödvändiga för kooperativet. Om, å andra sidan, kooperativet som sådant behöver ett undantag behöver även de särskilda begränsningarna ett undantag. För den händelse själva kooperativet inte innebär en överträdelse av förbudet i art 85.1 men begränsningen anses vara det p g a att den inte anses nödvändig, kan det förmodas att möjligheterna till undantag enligt art 85.3 är förhållandevis begränsade. Om begränsningen inte var nödvändig för kooperativet i den första bedömningen förefaller det osannolikt att den skulle vara det vid tillämpningen av art 85.3.

Att kooperativ samverkan inom jordbruksområdet behandlas mer förmånligt än inom andra områden, beror inte på att samverkan sker i formen av ett kooperativ utan är istället att hänföra till de särskilda undantagsregler som gäller för jordbruksnäringen genom Rfo 26/62.

## 5. Sammanfattning

Ovan har behandlats tolkningen av vissa kriterier i art 85 och 86 med syftet att undersöka huruvida kooperativ samverkan särbehandlas jämfört med andra företagsformer inom EGs konkurrensrätt. Undersökningen har inte påvisat någon särbehandling som innebär materiella skillnader mellan kooperativ och andra företagsformer. Vad som dock kan noteras är att själva lojalitetsförpliktelsen mellan ett kooperativ och medlemmarna i sig ofta kan komma i konflikt med art 85.1. Detta innebär dock inte någon materiell särbehandling av den kooperativa företagsformen eller associationsformen ekonomisk förening, utan samma principer gäller för all samverkan mellan företag. Bindningar mellan avtalsparter som påverkar konkurrensen inbördes eller i förhållande till tredje man är förbjudna.

Det är vidare så att det knappast föreligger någon automatiskt förbud mot olika lojalitetsförpliktelser utan huruvida en viss förpliktelse är förbjuden måste avgöras i förhållande till rådande marknadsbetingelser. Även detta är i överensstämmelse med allmänna bedömningskriterier. Det bör dock särskilt noteras att förpliktelser som är nödvändiga och endast syftar till att säkerställa funktionen av en i övrigt legitim kooperativ samverkan inte omfattas av förbudet i art 85.1 så länge och i den utsträckning som kooperativet inte besitter en alltför kraftig marknadsposition.

# Statens offentliga utredningar 1996

## Kronologisk förteckning

---

1. Den nya gymnasieskolan – hur går det? U.
  2. Samverkansmönster i svensk forskningsfinansiering. U.
  3. Fritid i förändring.  
Om kön och fördelning av fritidsresurser. C.
  4. Vem bestämmer vad? EU:s interna spelregler inför regeringskonferensen 1996. UD.
  5. Politikområden under lupp. Frågor om EU:s första pelare inför regeringskonferensen 1996. UD.
  6. Ett år med EU. Svenska statstjänstemäns erfarenheter av arbetet i EU. UD.
  7. Av vitalt intresse. EU:s utrikes- och säkerhetspolitik inför regeringskonferensen. UD.
  8. Batterierna – en laddad fråga. M.
  9. Om järnvägens trafikledning m.m. K.
  10. Forskning för vår vardag. C.
  11. EU-mopeden. Ålders- och behörighetskrav för två- och trehjuliga motorfordon. K.
  12. Kommuner och landsting med betalnings-svårigheter. Fi.
  13. Offentlig djurskyddstillsyn. Jo.
  14. Budgetlag – regeringens befogenheter på finansmaktens område. Fi.
  15. Union för både öst och väst. Politiska, rättsliga och ekonomiska aspekter av EU:s sjätte utvidgning. UD.
  16. Förankring och rättigheter. Om folkomröstningar, utträdesrätt, medborgarskap och mänskliga rättigheter i EU. UD.
  17. Bättre trafik med väginformatik. K.
  18. Totalförsvarspliktiga m95. Förslag om jobb/studier efter muck, bostadsbidrag, dagpenning, försäkringar. Fö.
  19. Sverige, EU och framtiden. EU 96-kommitténs bedömningar inför regeringskonferensen 1996. UD.
  20. Samordnad rollfördelning inom teknisk forskning. U.
  21. Reform och förändring. Organisation och verksamhet vid universitet och högskolor efter 1993 års universitets- och högskolereform. U.
  22. Inflytande på riktigt – Om elevers rätt till inflytande, delaktighet och ansvar. U.
  23. Kartläggning och analys av den offentliga sektorns upphandling av varor och tjänster med miljöpåverkan. N.
  24. Från Maastricht till Turin. Bakgrund och övriga EU-länders förslag och debatt inför regeringskonferensen 1996. UD.
  25. Från massmedia till multimedia – att digitalisera svensk television. Ku.
  26. Ny kurs i trafikpolitiken + Bilagor. K.
  27. En strategi för kunskapslyft och livslångt lärande. U.
  28. Det forskningspolitiska landskapet i Norden på 1990-talet. U.
  29. Forskning och Pengar. U.
  30. Borgenårsbrotten – en översyn av 11 kap. brottsbalken. Fi.
  31. Attityder och lagstiftning i samverkan + bilagedel. C.
-

# Statens offentliga utredningar 1996

## Systematisk förteckning

---

### Utrikesdepartementet

Vem bestämmer vad? EU:s interna spelregler inför regeringskonferensen 1996. [4]

Politikområden under lupp. Frågor om EU:s första pelare inför regeringskonferensen 1996. [5]

Ett år med EU. Svenska statstjänstemäns erfarenheter av arbetet i EU. [6]

Av vitalt intresse. EU:s utrikes- och säkerhetspolitik inför regeringskonferensen. [7]

Union för både öst och väst. Politiska, rättsliga och ekonomiska aspekter av EU:s sjätte utvidgning. [15]

Förankring och rättigheter. Om folkomröstningar, utträdesrätt, medborgarskap och mänskliga rättigheter i EU. [16]

Sverige, EU och framtiden. EU 96-kommitténs bedömningar inför regeringskonferensen 1996. [19]  
Från Maastricht till Turin. Bakgrund och övriga EU-länders förslag och debatt inför regeringskonferensen 1996. [24]

### Försvarsdepartementet

Totalförsvarspiktiga m95. Förslag om jobb/studier efter muck, bostadsbidrag, dagpenning, försäkringar. [18]

### Kommunikationsdepartementet

Om järnvägens trafikledning m.m. [9]

EU-mopeden. Ålders- och behörighetskrav för två- och trehjuliga motorfordon. [11]

Bättre trafik med väginformatik. [17]

Ny kurs i trafikpolitiken + Bilagor. [26]

### Finansdepartementet

Kommuner och landsting med betalnings-svårigheter. [12]

Budgetlag - regeringens befogenheter på finansmaktens område. [14]

Borgenärsbrotten - en översyn av 11 kap. brottsbalken. [30]

### Utbildningsdepartementet

Den nya gymnasieskolan - hur går det? [1]

Samverkansmönster i svensk forskningsfinansiering. [2]

Samordnad rollfördelning inom teknisk forskning. [20]

Reform och förändring. Organisation och verksamhet vid universitet och högskolor efter 1993 års

universitets- och högskolereform. [21]

Inflytande på riktigt - Om elevers rätt till inflytande, delaktighet och ansvar. [22]

En strategi för kunskapslyft och livslångt lärande. [27]

Det forskningspolitiska landskapet i Norden på 1990-talet. [28]

Forskning och Pengar. [29]

### Jordbruksdepartementet

Offentlig djurskyddstillsyn. [13]

### Kulturdepartementet

Från massmedia till multimedia - att digitalisera svensk television. [25]

### Näringsdepartementet

Kartläggning och analys av den offentliga sektorns upphandling av varor och tjänster med miljöpåverkan. [23]

### Civildepartementet

Fritid i förändring.

Om kön och fördelning av fritidsresurser. [3]

Forskning för vår vardag. [10]

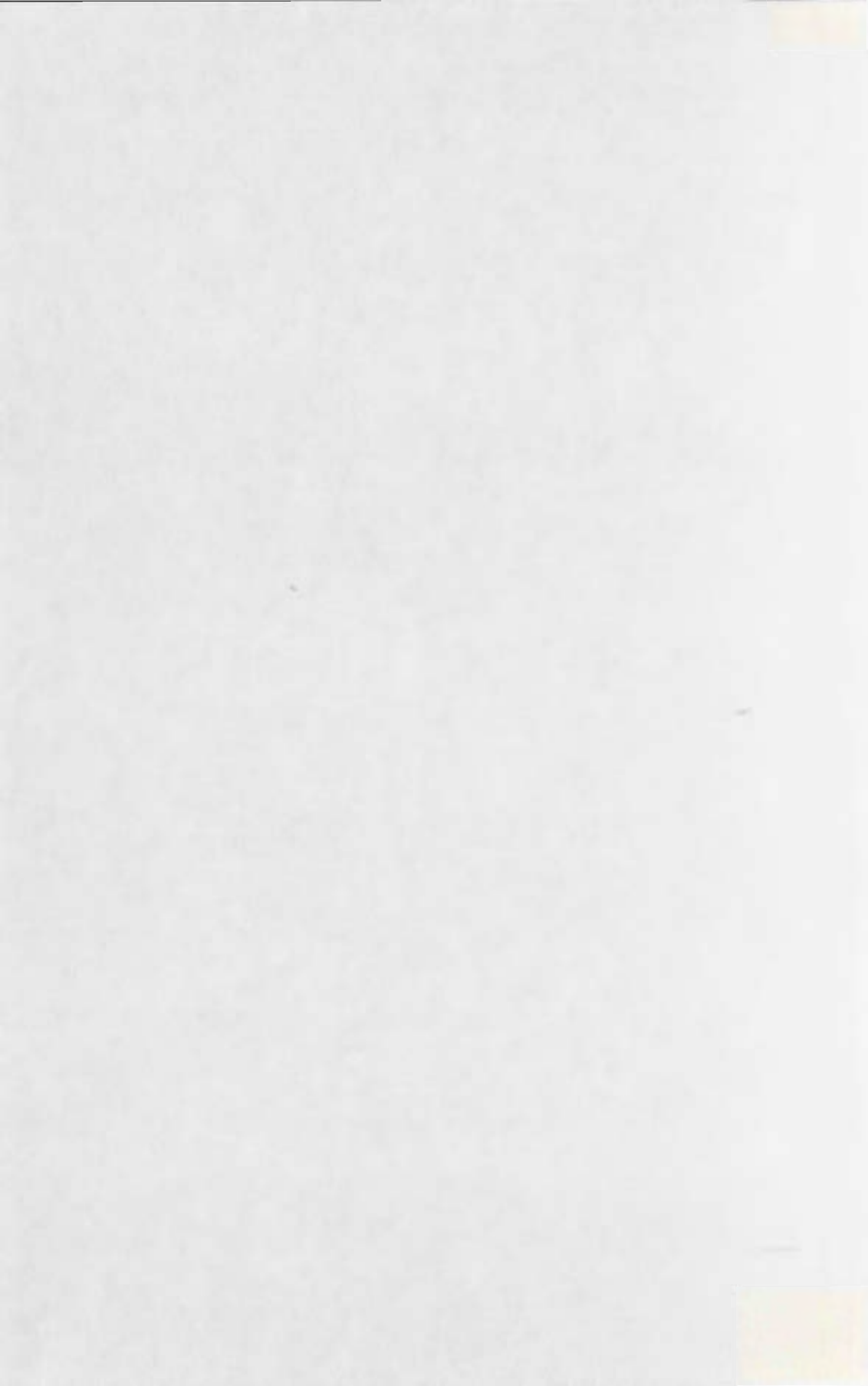
Attityder och lagstiftning i samverkan + bilagedel. [31]

### Miljödepartementet

Batterierna - en laddad fråga. [8]









**FRITZES**

POSTADRESS: 106 47 STOCKHOLM  
FAX 08-20 50 21, TELEFON 08-690 9190

ISBN 91-38-20194-1  
ISSN 0375-250X