

Kooperationens framgång svår att mäta

Många forskare och praktiker har försökt att konstruera mått för hur framgångsrika kooperativa föreningar är, men ingen har lyckats. På sätt och vis kan man hävda att kooperativa föreningar visar prov på framgång redan genom att de överhuvudtaget existerar och har existerat under en tid. Detta är dock långt ifrån invändningsfritt. Nästan alla föreningar är ett resultat av många fusioner och de infusionerade föreningarna har uppenbarligen inte varit någon succé.

AVRÄKNINGSPRISET MÄTBART

Det finns de som vill mäta framgången i termer av avräkningsprisets höjd. Det är ett bra mått såtillvida att det är mätbart och att det går att jämföra över tid, mellan olika företag och internationellt. Men "högsta möjliga avräkningspris" är bara en bluff, om än aldrig så omhuldad. Den förening som verkligen vill betala "högsta möjliga avräkningspris" skulle dränera föreningen på kapital – och visst har det hänt att föreningar har betalat ut mer än de hade råd med. Dessutom kan föreningar i dagens konkurrenssituation inte sätta sina priser långt över marknadspriser.

AVKASTNING PROBLEMATISK

Andra kan mena att kapitalavkastningen inom föreningen som helhet är ett framgångsmått på samma sätt som i aktiebolag, men detta är problematiskt. Om en hög kapitalavkastning uppnås genom usla priser i samhandeln med medlemmar, är föreningen meningslös.

Ett motargument kan vara att vinstmaximeringens negativa konsekvenser kan kompenseras genom att medlemmarna får mycket bra efterlikvider och återbäringar. Detta motargument är dock inte bra. Om en kooperativ förening söker vinstmaximera sin egen verksamhet, uppstår en inoptimal resursallokering såtillvida att föreningen investerar för mycket och medlemmarna får alltför lite pengar till sina investeringar.

Undantaget från de just sagda är givetvis kapitalavkastning i verksamhetsgrenar, som inte har samhandel med medlemmar.

SVÅRT ATT MÄTA EFFEKTIVITET

I litteraturen finns många förslag till hur effektivitet kan mätas i kooperativa föreningar, men dessa visar endast partiella mått. Det är ju bra med lagom soliditet, låg personalomsättning, hög lageromsättning, låg personalkostnad per producerad enhet och liknande, men inget av dessa avslöjar hur bra det går för föreningen som helhet.

En tysk forskare gick igenom olika kooperativa framgångs-

mått. Hans slutsats var att en lyckad förening har en hög eller stigande andel av de potentiella medlemmarna såsom faktiska medlemmar, medan dåligt presterande föreningar kommer att förlora sina medlemmar. Detta resonemang är inte vattentätt. Det bygger på förutsättningar om att medlemmarna enkelt kan vända sig till alternativa handelspartner och att det finns transparens nog för att medlemmarna ska kunna bedöma dessa olika handelspartner.

NÖJD MEDLEM

Då är det bättre med de mätningar av medlemmarnas grad av nöjdhet, som ibland görs i de stora föreningarna. Det kan vara en enkät per brev eller numera oftare en webenkät. Detta är lov- värda initiativ, men resultaten är inte lätta att uttolka. Dels kan de medlemmar som fyller i frågeformuläret vara taktiska i stället för uppriktiga, dels kan medlemmarna inte känna till verkligheten. Framför allt gäller dock att opinioner kan skifta väldigt snabbt och påverkas av faktorer som egentligen är irrelevanta. Det viktigaste med dessa mätningar är att man kan jämföra från år till år.

En forskargrupp har föreslagit att en föreningsstyrelse varje år ska sätta upp några mätbara mål som ska uppfyllas under det kommande året. Efteråt ska resultatet redovisas för medlemmarna. Forskargruppen kom med en modell, men såvitt det är bekant, har ingen förening nappat på kroken. Forskare har också byggt matematiska modeller om kooperativ effektivitetsmätning men dessa innehåller variabler, som inte kan omsättas i åtgärder, och då kan de inte användas. De blir bara elfenbenstorn.

KOMMUNICERANDE EKONOMIER

Det faktum att ingen har lyckats konstruera en måttstock för kooperativa föreningars framgång beror varken på att forskarna eller praktikerna är dumma. Det beror på att önskemålet om en sådan måttstock bygger på okunskap.

Kooperation står för partiell vertikal integration. Föreningens ekonomi och en del av alla medlemmars ekonomi är kommunicerande kärnl. Visserligen är föreningen en egen juridisk person och medlemmarna är egna fysiska eller juridiska personer, men genom föreningsformens konstruktion är de förenade. Föreningen är medlemmarnas förlängda arm.

Jerker Nilsson, Institutionen för ekonomi, SLU Uppsala

