

Teoriark animasjon nr. 2: Hva er samvirke?ⁱ

Innsatsfaktorer og kunder

For å etablere og drive en økonomisk virksomhet, må den tilføres kapital, råvarer, arbeidskraft, og den må tiltrekke seg kunder. I et aksjeselskap eies virksomheten av de som tilfører kapitalen. Aksjeselskaper har vanligvis som mål å få størst mulig avkastning på kapitalen. Høyest mulig *kapitalavkastning* forutsetter blant annet at foretaket ikke betaler mer enn nødvendig for råvarer og arbeidskraft og at selskapets produkter selges til høystbydende.

Samvirker eies av virksomhetens kunder, arbeidstakere eller av produsenter

Samvirkeforetak, derimot, har andre typer *formål*. Et *forbrukersamvirke* eies av virksomhetens *kunder* og har som formål å gi deres medlemmer gode varer og tjenester til en *lavest mulig pris*. For å realisere et slikt mål, må samvirket kjøpe inn varer til så lav pris som mulig og sørge for at butikken drives effektivt og ikke bruker mer penger på mellom annet arbeidskraft enn høyst nødvendig.

Et *arbeidssamvirke* eies av virksomhetens *arbeidstakere*, og formålet er å gi de ansatte en *trygg og lønnsom jobb*. For å kunne gi deres ansatte best mulig lønn, må arbeidssamvirket minimere råvarekostnadene samtidig som de maksimerer inntektene fra produksjonen.

Et *produsentsamvirke* eies av *råvareprodusenter*. Produsentsamvirker skal sørge for at deres eiere mottar best mulige *priser og leveringsbetingelser for råvarene* eller best mulige priser for *innsatsfaktorer* av relevant kvalitet som anvendes i produksjonen av råvarene.

Landbrukssamvirker

Landbrukssamvirker er produsentsamvirker, og det finnes en rekke ulike typer. Noen har en sterk lokal forankring og håndterer medlemmer fra et avgrenset omland. Eksempler kan være lokale frukt- og grønnsakslagre eller mindre kornmottak. Andre er regionalt eller nasjonalt baserte konsern. Samvirker som driver i stor skala kan realisere stordriftsfordeler, dvs. ha lavere kostnader per produsert eller solgt enhet, enn det et mindre foretak klarer. Det kan også være vanskelig for mindre aktører å få innpass for deres produkter i en av de store dagligvarekjedene til NorgesGruppen, COOP og Reitangruppen. Nasjonale konsern har ofte bedre kort på handa i møte med kjedene, og desto sterkere merkevarer og større andel av råvarene de håndterer, desto sterkere forhandlingsposisjon vil de ha i møte med kjedene.

På den annen side vil medlemsmassen gjerne bli mer heterogen desto større geografisk nedslagsfelt et samvirke har og desto flere råvarer og innsatsfaktorer samvirket håndterer.

Spesialiserte samvirker og flerformålssamvirker

Vi skiller gjerne mellom *spesialiserte* samvirkeforetak og *flerformålssamvirker*. Spesialiserte samvirker kan være mottakere av en type råvare fra deres eiere, som de gjerne videreføder og deretter markedsfører, eller de kan ha spesialisert seg på å tilby en spesifikk tjeneste. Noen har spesialisert seg på å motta en type råvare, for eksempel melk, og foredle og markedsføre produkter basert på denne råvaren. TINE og Hoff er eksempler på denne type samvirkeforetak. Andre har spesialisert seg på å tilby ulike typer spesialiserte

innsatsfaktorer eller tjenester til deres eiere. Landkreditt og avlssamvirkene er eksempler på slike samvirker.

Det finnes også en ulike typer flerformålssamvirker. Noen mottar ulike typer råvarer, og foredler og markedsfører disse. Nortura er et eksempel på et slikt samvirke. Medlemsmassen består av storfé- og småfébønder samt svine-, kalkun- og kylling- og eggprodusenter som er lokalisert over hele landet.

Noen flerformålssamvirker er både mottakere av en eller flere typer råvarer fra medlemmene og sørger samtidig for å betjene medlemmene med en eller flere typer innsatsfaktorer. FK Agri er et eksempel på et slikt flerformålssamvirke. Det er mottaker av ulike typer korn og oljefrø og leverer en innsatsfaktorer som for eksempel kunstgjødsel, kraftfôr, maskiner og redskaper til deres eiere, bøndene.

Homogen vs. heterogen medlemsmasse

Spesialiserte samvirkeforetak med medlemmer fra en avgrenset region, kan gjerne ha en relativt homogen medlemsmasse. Medlemmene produserer kanskje omtrent like mye og har kanskje relativt sammenfallende ambisjoner for egen drift. I slike tilfeller ligger det til rette for at de lett kan enes om hvordan samvirkeforetaket skal blir drevet både på kort og lang sikt.

Medlemsmassen i nasjonale, spesialiserte samvirker har gjerne en mer heterogen medlemsmasse. Her kan det for eksempel oppstå interessemotsetninger mellom medlemmer i ulike regioner om hvor selskapet skal etablere eller opprettholde mottaksapparat og foredlingsanlegg for råvarene. Et annet eksempel kan være at medlemmer som produserer relativt store kvantum av råvarer kan ha bedre alternative avsetningsmuligheter for deres råvarer enn småskalaprodusenter, som igjen vil framholde at likebehandling innebærer at alle blir betalt den samme pris per enhet råvare, uavhengig av levert volum.

Medlemsmassen i flerformålssamvirker er gjerne enda mer heterogen. Ut fra dette kan det trekkes en konklusjon med at desto mer heterogen medlemsmassen i et samvirke er, desto vanskeligere kan det være å få tatt de forretningsmessig «riktige» beslutninger til rett tid.

HUSK:

I et samvirke eies og kontrolleres virksomheten av medlemmene, som også samhandler med samvirket som leverandører, arbeidstakere eller kunder. Overskudd fordeles som regel blant medlemmene basert på deres bruk av samvirket. Dette kalles patronasjeprinsippet, også kjent som kjøpeutbytte i forbrukersamvirket og etterbetaling i produsentsamvirket.

ⁱ Animasjonen er laget av Lars Tothammer (lars@tothammer.com) basert på manus utarbeidet av Sigurd Rysstad og Nils Sanne ved Senter for samvirkeforskning, NMBU