

Dr. R. Leep

## **De coöperatie: Onderneming, marktgedrag, winstbegrip, aansprakelijkheid, financiering en vermogensstructuur**

In deze bijdrage wordt een samenvatting gegeven van het academisch proefschrift: 'De coöperatie, enkele bedrijfseconomische aspecten van verwerkings- en afzetcoöperaties'.<sup>1</sup> De promotor was Prof. Dr. L. A. Ankum, hoogleraar financiering aan de Universiteit van Amsterdam. Het proefschrift is op 5 juli 1985 succesvol verdedigd in de aula van de Universiteit. Het verschijnsel coöperatie wordt op verschillende wijzen benaderd. Soms wordt een maatschappij-hervormende of sociale doelstelling van de coöperatie voorop gesteld. Anderzijds wordt de coöperatie ook slechts als een ondernemingsvorm beschouwd. In dat geval ziet men de doelstelling beperkter en ligt de nadruk op het economisch motief van de samenwerking. In het proefschrift wordt de coöperatie als een - specifieke - ondernemingsvorm beschouwd.

De studie is gericht op de financiering en de vermogensstructuur van dergelijke ondernemingen. Het onderzoek is beperkt tot afzet- en verwerkingscoöperaties en in het bijzonder gericht op coöperaties die qua functie, organisatie en omvang vergelijkbaar zijn met grote vennootschappen. Vooral bij grote organisaties brengt het handhaven van de wezenlijke kenmerken van de coöperatieve onderneming bijzondere problemen met zich mee. Ter illustratie van de theoretische beschouwingen over de financiering van coöperaties is de ontwikkeling in de Nederlandse zuivelindustrie gekozen.

### **Coöperatie: Onderneming**

Als maatschappelijk verschijnsel komt de coöperatie al geruimte tijd voor. Zo werd in Nederland de coöperatie als rechtspersoon geïntroduceerd in 1876. De verschijningsvorm van deze organisaties is uiteenlopend. Kenmerkend is dat er steeds sprake is van een vorm van samenwerking tussen de leden.

Coöperatieve ondernemingen zijn op verschillende, sterk uiteenlopende gebieden werkzaam. Gerelateerd aan het totaal van de economische activiteiten is de betekenis van dergelijke organisaties beperkt. In een groot aantal bedrijfstakken komt de coöperatie in het geheel niet voor. Dit betreft in het bijzonder de zeer kapitaalintensieve bedrijvigheid en die met geavanceerde technologische bedrijfsprocessen. In andere bedrijfstakken neemt zij daarentegen een overheersende positie in. Vooral in de *agrarische industrie*

en de direct daarmee verbonden bedrijfsactiviteiten, waarbij speciaal is te denken aan het gezamenlijk inkopen van bedrijfsbenodigdheden en het voor gezamenlijke rekening verwerken en verkopen van de produkten, is de coöperatie sterk tot ontwikkeling gekomen. Dit hangt direct samen met de ontstaansreden van dergelijke organisaties:

- de aanwezigheid en uitoefening van *marktmacht* door de partijen aan de andere zijde van de markt en
- de verwachting van de betrokken producenten dat zij door het voor gemeenschappelijke rekening en risico gezamenlijk uitvoeren van de desbetreffende activiteiten, voor zichzelf een beter resultaat kunnen bereiken.

De coöperatie is in eerste instantie veelal ontstaan als een samenwerkingsverband tussen een groot aantal kleine producenten (in de primaire sector), met als oogmerk het verbeteren van de marktpositie van de betrokkenen. De coöperatie streeft er naar de bedrijfsactiviteiten van de leden - tevens eigenaren - die zijn ingebracht in de gemeenschappelijke onderneming op een voor hen zo gunstig mogelijke wijze uit te voeren. Voor een verwerkings- of afzetcoöperatie betekent dit concreet het streven naar een *zo hoog mogelijke netto opbrengst* voor de door de leden geleverde produkten *op lange termijn*.

In de beginfase van haar ontstaan werd de coöperatie wel als een maatschappij-hervormend instrument gezien. De moderne coöperatie gaat echter uit van privé-eigendom en is gebaseerd op verdeling van de resultaten over de leden naar rato van de omvang van hun economisch verkeer met de coöperatieve onderneming. Wij beschouwen de coöperatie als een - specifieke - *onderneming*. Het *economisch* motief van de samenwerking staat bij een dergelijke benadering voorop. Het specifieke van de coöperatie als onderneming houdt verband met het feit dat het een afhankelijke onderneming is, afhankelijk van de leden die tevens de afnemers of leveranciers zijn. De wezenlijke kenmerken van de coöperatieve onderneming komen tot uitdrukking in de doelstelling (*marktgedrag*), de zeggenschapsverhoudingen (*winstbegrip*) en de financiële structuur (*financiering en vermogensstructuur*).

De coöperatie is als onderneming *afhankelijk* van de leden. Ondanks een zekere, voor het doelmatig functioneren noodzakelijke zelfstandigheid, blijft de uiteindelijke zeggenschap over de coöperatieve onderneming berusten bij de - collectiviteit van de - leden. De afhankelijkheid van de coöperatie van de leden is een gevolg van het feit dat er tussen de leden en de coöperatie *geen markt* bestaat waar een prijsvorming voor de door hen geleverde produkten plaats vindt en dat de produktiebeslissingen zelfstandig door de leden worden genomen. De coöperatie heeft derhalve geen rechtstreekse invloed op de door de leden aangevoerde hoeveelheid grondstof/produkt. De coöperatie is een commerciële organisatie. Zij streeft echter *niet* naar winst voor zichzelf, maar naar een zo hoog mogelijke netto prijs voor de door de leden geleverde produkten. Zij verleent haar diensten tegen de

gemaakte kosten aan de leden. De leden dragen de commerciële risico's en zijn aansprakelijk voor de financiële verplichtingen van de coöperatieve onderneming. De aan de leden te betalen prijs voor de door hen geleverde produkten is de sluitpost van de exploitatierekening.

## **Marktgedrag en doelstelling**

Hoewel de coöperatie doorgaans tot stand komt als reactie op de uitoefening van marktmacht, zijn dergelijke organisaties zelf slechts in beperkte mate in staat marktmacht uit te oefenen. Dit is een verschil met het kartel, een organisatievorm waarmee de coöperatie overeenkomst vertoont. De oorzaken van de beperkte mogelijkheden tot uitoefening van marktmacht door de coöperatie hangen voor een belangrijk deel samen met de *doelstelling* van de ondernemingsvorm en voor een deel met de markten waarin wordt gewerkt.

Bij bestudering van het winstbegrip, de financiering en de vermogensverschaffing is inzicht in het marktgedrag van belang. De analyse gaat uit van de doelstelling van de coöperatie. Voor een goede begripsvorming moet een onderscheid worden gemaakt tussen een *open* en een *gesloten* coöperatie. Er blijken in marktgedrag en -resultaat verschillen te bestaan tussen coöperaties onderling en tussen de coöperatievormen en zelfstandige ondernemingen. Het verschil in het marktgedrag tussen een open en een gesloten coöperatie is van belang ter rechtvaardiging van een speciale - fiscale - behandeling van deze ondernemingen. De open primaire coöperatie wordt als de zuiverste vorm van de coöperatieve onderneming beschouwd. Dit zijn coöperaties met in beginsel agrarische producenten - natuurlijke personen - als leden (primair), die geen beperkende voorwaarden stellen aan de toetreding van nieuwe leden. De gesloten secundaire coöperatie is de onzuiverste vorm van de coöperatieve onderneming. Dit zijn coöperaties met in beginsel uitsluitend rechtspersonen als leden (secundair), die de toetreding van nieuwe leden reguleren. In het algemeen bereikt een open coöperatie een productie-evenwicht bij een *grotere* verwerkte en verkochte hoeveelheid grondstof en een *lagere* prijs voor de afnemers dan een gesloten coöperatie en een naar maximale winst strevende zelfstandige onderneming. De opbrengst voor de producenten van de grondstof is hoger dan bij de laatstgenoemde onderneming omdat de coöperatie voor zichzelf niet naar winst streeft.

Een *gesloten coöperatie* streeft er naar een zo hoog mogelijke netto opbrengst te realiseren en beperkt hiertoe de aangevoerde en verwerkte hoeveelheid grondstof. Bij exclusief ledenverkeer wordt een evenwicht bereikt indien de gemiddelde en marginale netto opbrengst van het eindprodukt, uitgedrukt per eenheid grondstof, aan elkaar gelijk zijn.

Een *open coöperatie* streeft eveneens naar een zo hoog mogelijke netto opbrengst. De leden nemen evenwel zelfstandig de productie-beslissing. De coöperatie stelt geen beperkende voorwaarden aan de toetreding van nieuwe leden c.q. de uitbreiding van de productie van de bestaande leden en betaalt aan de leden voor de geleverde produkten dezelfde gemiddelde prijs uit. Een lid krijgt voor een additionele levering derhalve *niet* de marginale,

maar de gemiddelde opbrengst. Hierdoor bereikt een dergelijke organisatie eerst een evenwicht indien de gemiddelde opbrengst gelijk is aan de gemiddelde totale kosten, dat wil zeggen die van de leden/producenten en van de coöperatieve onderneming te zamen.

Een *zelfstandige onderneming* streeft naar maximale winst en verwerkt die hoeveelheid grondstof waarbij de marginale opbrengst en de marginale kosten aan elkaar gelijk zijn.

De aan de *grondstofleveranciers* betaalde prijs ondergaat door het optreden c.q. de aanwezigheid van een coöperatie een stijging.

## Winstbegrip

Ter beoordeling van de financiële structuur van coöperaties is het van belang inzicht te hebben in het winstbegrip bij dergelijke organisaties. Bij de coöperatieve onderneming is bijzonder moeilijk een resultaat te bepalen. Dit blijkt niet alleen in bedrijfseconomisch, maar ook in fiscaal opzicht het geval te zijn. Voor een goede begripsvorming is in het proefschrift de wetgeving inzake de fiscale winstbepaling bij coöperaties in het kort besproken.

In dit hoofdstuk is een benadering van het winstbegrip bij de coöperatie aangegeven. Met betrekking tot het winstbegrip is zowel in bedrijfseconomisch als in fiscaal opzicht de *doelstelling* van de onderneming en de *binding* van de uitgevoerde activiteiten met de door de leden geleverde *produkten/ grondstof* op de voorgrond geplaatst.

De coöperatie beoogt een tegenmacht te vormen op de markt. Dit wordt nagestreefd door de gemeenschappelijk ondernomen activiteiten, die als onderdeel van de economische functie van de deelnemers voor hen individueel niet goed zijn te overzien, zo doeltreffend mogelijk uit te voeren. Zoals opgemerkt, betekent de doelstelling voor een verwerkings- of afzetcoöperatie concreet het streven naar een zo hoog mogelijke netto opbrengst van de door de leden geleverde grondstof op lange termijn. Het begrip 'grondstof' dient hierbij ruim te worden opgevat. Afhankelijk van de fase in de bedrijfskolom waarin de coöperatie zich bevindt, is sprake van grondstof in eigenlijke zin of van een eindprodukt. Uit de genoemde doelstelling vloeien twee voorwaarden voort waaraan naar onze mening dient te worden voldaan om aan de *fiscale* winst van een coöperatie een bijzonder karakter te kunnen toekennen:

- 1 de leden dienen de grondstof zelf te produceren en
- 2 de grondstof dient door de leden te worden geleverd.

De eerste voorwaarde is van belang door andere activiteiten dan die welke rechtstreeks verbonden zijn met de door de leden geproduceerde grondstof. De tweede voorwaarde betreft het bijkopen van grondstof van niet-leden.

De laatste voorwaarde heeft tot gevolg dat de coöperatieve onderneming niet (onbeperkt) grondstof van niet-leden kan bijkopen zonder voor dat deel van de activiteiten haar specifieke karakter te verliezen.<sup>2</sup> Terzake van het bijkopen van grondstof van niet-leden gedraagt de coöperatie zich in feite als een zelfstandige onderneming. Dit heeft uit de aard der zaak ook

gevolgen voor de winstbepaling van het desbetreffende deel van de activiteiten van de onderneming.

Bij het bepalen van een resultaat bij de coöperatie doen zich enkele knelpunten voor die samenhangen met het specifieke karakter van de onderneming, namelijk de *doelstelling* en het ontbreken van een *markt* tussen de gemeenschappelijke onderneming en de leden. Als gevolg van deze omstandigheden is het bij de coöperatie moeilijk een resultaat vast te stellen. De beide omstandigheden hebben de hierna beschreven gevolgen voor de winstbepaling.

De *doelstelling* van de coöperatie leidt ertoe dat haar diensten tegen de gemaakte kosten aan de leden ter beschikking worden gesteld. De netto opbrengst van de ledenprestatie wordt pas achteraf als sluitpost van de exploitatie vastgesteld. De totale opbrengst wordt jaarlijks aan de leden uitgekeerd onder aftrek van de kosten en veelal na een zekere reservering. Het begrip ledenprestatie dient ruim te worden opgevat. Naast de waarde van de geleverde grondstof moet in aanmerking worden genomen dat de leden doorgaans de aansprakelijkheid aanvaarden voor het nakomen van de financiële verplichtingen van de onderneming en dat zij volledig het ondernemende vermogen verschaffen.

Het ontbreken van een *markt* tussen de coöperatie en de leden, waar een prijsvorming voor de door hen geleverde produkten plaats vindt, leidt ertoe dat de waarde van de leveranties niet vaststaat. Dit heeft gevolgen voor de winstbepaling, zeker indien de coöperatieve ondernemingen in de bedrijfstak een overheersende positie innemen. Het theoretisch juiste uitgangspunt om voor de waarde van de ledenleveranties uit te gaan van de marktprijs is in dat geval op praktische gronden niet langer toe te passen. Wordt als 'marktprijs' beschouwd de prijs die de coöperatie zou betalen op basis van onder normale omstandigheden met derden gesloten contracten, dan is die prijs onbepaald indien de coöperatieve ondernemingen in de bedrijfstak een overheersende positie innemen. In een dergelijke situatie is de 'coöperatieve prijs' beslissend voor de prijs die de particuliere ondernemingen uitbetalen.<sup>3</sup> Ter verzekering van hun aanvoer moet de prijs van de laatste ondernemingen onder dergelijke omstandigheden in ieder geval gelijk zijn aan die van de coöperatie. Omdat de particuliere ondernemingen geen afname-verplichting kennen en in hun uitbetalingsprijs kunnen differentiëren naar gelang de afzetmogelijkheden, ligt de door hen uitbetaalde prijs doorgaans niet lager dan die van de coöperatieve ondernemingen. De uitbetaalde prijs is echter ook niet noodzakelijk hoger dan die van de coöperatie. Bij levering aan particuliere ondernemingen behoeft immers niet de aansprakelijkheid voor het nakomen van de financiële verplichtingen van de onderneming te worden aanvaard. Als gevolg van het verschil in financiële verplichtingen kan de 'particuliere' prijs lager zijn dan de coöperatieve. Wanneer het verschil een bepaalde omvang overtreft verliezen de particuliere ondernemingen hun aanvoer omdat de leveranciers tot de coöperatie(s) toetreden. De redenering geldt niet zonder meer in omgekeerde richting. Betaalt de particuliere onderneming een hogere dan de 'coöperatieve prijs', dan voorkomen statutaire bepalingen bij de coöpera-

tieve onderneming, zoals leveringsplicht en uittreegeldregelingen, dat de leden direct overgaan tot levering aan de particuliere onderneming(en). In een dergelijke situatie is de 'marktprijs' meestal gelijk aan of zelfs hoger dan de 'coöperatieve prijs'.

In fiscaal opzicht is voor de grondstofgebonden activiteiten geen sprake van een resultaat indien aan de eerdergenoemde twee voorwaarden wordt voldaan. Voor bijkopen is het resultaat in fiscaal opzicht per definitie groter dan of gelijk aan nul (zie figuur 1).

Voor de *bedrijfseconomische* benadering van het winstbegrip worden de activiteiten van de coöperatie gesplitst in:

- a die welke verbonden zijn met de door de leden geleverde produkten;
- b de bijkopen en
- c de overige activiteiten.

#### *De grondstofgebonden activiteiten*

Bij de grondstofgebonden activiteiten wordt uitgegaan van de produktiekosten van de individuele leden. De coöperatieve onderneming behandelt al haar leden in beginsel op dezelfde wijze. Afgezien van verschillen in kwaliteit en behandelingskosten - en bij topcoöperaties eventueel in produktiekosten - wordt in principe aan alle leden dezelfde prijs uitbetaald.<sup>4</sup> De werkelijke waarde van de geleverde grondstof behoeft hiermee niet overeen te stemmen.

Voor de individuele leden is de waarde van de door hen aan de coöperatie geleverde goederen bepaald door de produktiekosten in het eigen bedrijf, of indien die lager is, door de opbrengst. Bij grote coöperaties heeft de produktiebeslissing van één lid niet of nauwelijks invloed op de totale aanvoer. In dit geval is de opbrengst voor het lid gelijk aan de door de coöperatieve onderneming te realiseren *gemiddelde* opbrengst voor de geleverde goederen. In feite wordt de waarde van de door een lid geleverde goederen voor de overige leden - derhalve voor de coöperatie - uitsluitend bepaald door de opbrengst van de hiermee verkregen produkten en wel door de *marginale* opbrengst. Zo lang de marginale opbrengst positief is leveren de desbetreffende goederen een positieve bijdrage tot de opbrengst van de leveringen voor de overige leden. De marginale opbrengst is voor de coöperatie echter niet van doorslaggevende betekenis. Aan de leden wordt een gemiddelde opbrengst uitbetaald. Dit kan tot gevolg hebben dat de produktiekosten in het bedrijf van een lid hoger zijn dan de opbrengstwaarde van het eindprodukt voor de *collectiviteit* van de leden.

Voor juiste beoordeling van het totale resultaat moeten de bedrijfsactiviteiten van de leden en die van de gemeenschappelijke onderneming als één geheel worden beschouwd. In de eerste plaats moeten de opbrengsten in verschillende categorieën worden gesplitst en dient rekening te worden gehouden met de produktietechnische situatie van de leden en met de samenstelling van het ledenbestand van de desbetreffende onderneming. Op deze wijze komen gegevens beschikbaar die de leden in staat stellen de eigen prestatie en die van de gemeenschappelijke onderneming afzonderlijk te beoordelen (zie figuur 1).

Het totaal van de activiteiten van de coöperatieve onderneming en haar leden te zamen bestaat in het geval van een verwerkings- of afzetcoöperatie uit een grondstofproducerende eenheid en een verwerkings- of verkoopheenheid. De grondstofproducerende eenheid wordt gevormd door alle produktiebedrijven van de leden, die als even zovele verschillende produktieafdelingen zijn te beschouwen. De verwerkings- en verkoopactiviteiten worden gezamenlijk, voor gemeenschappelijke rekening en risico uitgevoerd. Voor de beoordeling van het totale resultaat is vaststelling van een verrekprijs voor leveringen tussen de leden en de coöperatie vereist.

Op basis van landelijke gegevens is veelal een indruk te verkrijgen van de minimale en van de gemiddelde produktiekosten in de bedrijfstak.<sup>5</sup> De minimale produktiekosten worden in het algemeen gerealiseerd bij de optimale produktieomvang.<sup>6</sup> Naar verwachting liggen zowel de minimale als de gemiddelde produktiekosten lager dan de opbrengstwaarde. Indien dit namelijk bij voortduring niet het geval is, is in de desbetreffende bedrijfstak sprake van in bedrijfseconomisch opzicht niet rationele produktie, omdat deze geen positieve opbrengst heeft. (Op korte termijn kan produktie onder deze omstandigheden (tijdelijk) rationeel zijn indien het verlies op basis van de integrale kostprijs kleiner is dan het bedrag van de vaste kosten.) De aldus bepaalde minimale produktiekosten kunnen als referentiepunt voor de door de leden geleverde produkten worden gehanteerd.

Op basis van de produktiekosten van de eigen leden kan de coöperatieve onderneming het *totale* resultaat op de produktgebonden activiteiten splitsen in de *opbrengst* boven de minimale produktiekosten en het resultaat op de produktiekosten van de leden. Op deze wijze is het in bedrijfseconomisch opzicht in beginsel mogelijk de prestatie van de leden - die tezamen de produktie-eenheid vormen - en die van de gemeenschappelijk uitgevoerde activiteiten afzonderlijk te beoordelen.

Het resultaat op de produktgebonden activiteiten is in het geval van ledenlevering uit de volgende twee bestanddelen samengesteld.

- De uitkomst van de gemeenschappelijk door de leden uitgevoerde activiteiten, hierna te noemen het *ondernemingsresultaat*, bestaande uit het verschil tussen de opbrengst en - de op grond van bepaalde veronderstellingen berekende - minimale kosten, die als norm worden gehanteerd.
- Het resultaat gevormd door het *verschil* tussen de minimale en de *werkelijke produktiekosten* van de door de leden geleverde grondstof/produkten.

Het *ondernemingsresultaat* wordt bepaald door het verschil tussen de opbrengst enerzijds en de som van de werkelijke kosten van de gemeenschappelijk door de leden uitgevoerde activiteiten en de minimale produktiekosten van de leden-leveringen anderzijds, hierna te noemen het *werkelijke ondernemingsresultaat*. Dit in tegenstelling tot het potentiële ondernemingsresultaat dat resulteert indien in plaats van de werkelijke kosten van de gemeenschappelijk uitgevoerde activiteiten de minimale kosten hiervan worden ingezet.

### *De bijkopen en de overige resultaten bij de coöperatieve onderneming*

De coöperatieve onderneming beoogt door bij te kopen altijd de opbrengst van de door de leden geleverde produkten te verhogen of een daling hiervan te voorkomen. In tegenstelling tot ons standpunt bij het fiscale winstbegrip is het mogelijk dat in bedrijfseconomisch opzicht sprake is van een verlies op bijkopen. Dit als gevolg van het feit dat de positieve - commerciële - gevolgen van bijkopen niet goed kwantificeerbaar zijn. De eventuele bezettingsresultaten van de gemeenschappelijke onderneming als gevolg van bijkopen zijn daarentegen goed meetbaar. Worden echter produkten - die de betrokken coöperatie niet produceert - bijgekocht ter versterking van de commerciële positie of ter voorkoming van een aantasting hiervan, dan zijn de resultaten niet duidelijk vast te stellen.

Onder de veronderstelling van een gelijkblijvende opbrengst is het resultaat op de bijkopen te bepalen als het verschil tussen de opbrengst onder aftrek van de werkelijke kosten van de gemeenschappelijk uitgevoerde activiteiten en de prijs waartegen wordt bijgekocht. Anders uitgedrukt komt dit neer op het verschil tussen het maximaal aan de leden uit te keren bedrag en de prijs waartegen wordt bijgekocht. Een stijging van de gemiddelde opbrengst geldt eveneens als een resultaat op bijkopen. Tevens dient rekening te worden gehouden met wijzigingen in de verwerkingskosten als gevolg van bijkopen.

Voor de overige door de onderneming uitgevoerde activiteiten doen zich geen specifieke - coöperatieve - problemen voor omdat er geen binding bestaat met de door de leden geleverde produkten. Voor deze activiteiten is het resultaat te bepalen overeenkomstig bij andere ondernemingsvormen zoals NV en BV gebruikelijke regels.

Bij onderlinge vergelijking van de prestatie van coöperatieve ondernemingen is uitsluitend het resultaat op de gemeenschappelijk door de leden uitgevoerde activiteiten van belang. Door verschillen in de samenstelling van het ledenbestand resulteren uiteenlopende totale resultaten. Het totale resultaat van de coöperatieve onderneming is hoger naarmate de samenstelling van het ledenbestand en de produktiekosten zich gunstiger verhouden ten opzichte van het gemiddelde in de bedrijfstak. In het algemeen geldt ceteribus paribus dat het totale resultaat hoger is naarmate het aantal kleine leden, gemeten ten opzichte van de optimale bedrijfsomvang, geringer is.

De prestatie van de gemeenschappelijk uitgevoerde activiteiten is te beoordelen aan de hand van het verschil tussen het werkelijke en het potentiële ondernemingsresultaat. In dat geval wordt namelijk een resultaat bepaald waarbij de produktiekosten van de leden buiten beschouwing blijven.

### **Financieringsinstrumenten en aansprakelijkheid**

In hoofdstuk 5 komen de financieringsinstrumenten van de coöperatieve onderneming aan de orde. De aandacht is vooral gericht op de vermogensverschaffing door de leden omdat zij de financiële basis van de onderneming dienen te verzekeren. Het handhaven van de inkomensgenererende functie van de coöperatie is naar onze mening van doorslaggevende betekenis. De

actieve leden dienen het risico van de bedrijfsuitoefening te dragen. De gevolgen hiervan komen tot uitdrukking in de hoogte van de uitbetalingsprijs. Zij zijn verantwoordelijk voor de financiering van de onderneming en verschaffen in ieder geval het *eigen*, het *ondernemende* en het *permanente* vermogen. De leden verschaffen het vermogen echter niet met het primaire oogmerk om hierdoor een inkomen te verkrijgen. Voor hen is het een noodzakelijke voorwaarde om verzekerd te zijn van de diensten van de coöperatie.

Een belangrijk verschil tussen de financiële structuur van de coöperatie en die van andere ondernemingen is het feit dat de leden in het algemeen de verplichting hebben vermogen te verschaffen in het geval een verlies optreedt. Deze verplichting van de leden komt tot uitdrukking in hun aansprakelijkheid voor de financiële verplichtingen van de onderneming. De *aansprakelijkheid* van de leden vormt *toegezegd* vermogen. Doorgaans is de aansprakelijkheid van belang voor het verzekeren van de financiële basis van de coöperatieve onderneming. Dit is een gevolg van historische omstandigheden - de financiële positie van de leden bij oprichting van de onderneming - en het feit dat de leden het eigen, het ondernemende en het permanente vermogen verschaffen. Er bestaan in coöperatieve kring echter weerstanden tegen financiering met permanent vermogen. De leencapaciteit van de onderneming wordt dan ook bij voorkeur met toegezegd of (kortstondig) tijdelijk ondernemend vermogen verzekerd.

De aansprakelijkheid van de leden voor de financiële verplichtingen van de coöperatie vormt, zoals opgemerkt, *toegezegd* vermogen. De aansprakelijkheid dient te worden onderscheiden in:

- die uit hoofde van het exploitatierisico en
- die uit hoofde van het liquidatierisico.

De inhoud van de beide aansprakelijkheidsverplichtingen en de betekenis als vermogensvorm is verschillend. Het eerste risico heeft betrekking op het aanzuiveren van eventuele exploitatietekorten; doorgaans door middel van een verlaging van de aan de leden betaalde prijs. Het tweede risico betreft de *wettelijke* aansprakelijkheid, namelijk die voor eventuele tekorten bij liquidatie van de onderneming. Hoewel slechts de tweede aansprakelijkheidsvorm wettelijk is geregeld, is de eerste vorm voor de financiering van de onderneming naar onze mening veel belangrijker.

Bij toepassing van toegezegd vermogen ter *verzekering* van de leencapaciteit van de onderneming is een uittreegeldregeling noodzakelijk om te voorkomen dat de leden zich op eenvoudige wijze aan hun verplichtingen kunnen onttrekken. Ter *versterking* van de financiële basis van de coöperatieve onderneming door de leden kunnen vormen van tijdelijk vermogen worden toegepast. Te noemen zijn de ledenrekeningen en het door de leden verstrekte leverancierskrediet. De ledenrekening is een verzamelnaam voor verschillende vormen van directe, op naam gestelde, langdurig tijdelijke vermogensverschaffing door de leden. Ten aanzien van de terugbetaling van het vermogen kan de ledenrekening een ondernemend karakter hebben.

De conclusie ten aanzien van de financiering is dat toegezegd ondernemend vermogen in de vorm van de aansprakelijkheid van de leden voor de financiële verplichtingen van de onderneming van wezenlijk belang is voor

het verzekeren van de leencapaciteit van de coöperatie. De omvang van de beide aansprakelijkheidsrisico's worden beïnvloed door de omvang van het aanwezige ondernemende vermogen. Bij een relatief kleine omvang van het permanente vermogen vereist het verzekeren van de continuïteit een aanzienlijke verschaffing van tijdelijk ondernemend vermogen. De keuze tussen financiering met permanent of tijdelijk ondernemend vermogen, heeft invloed op de omvang van de aansprakelijkheidsrisico's.

## **Vermogensstructuur en aansprakelijkheid**

In het laatste hoofdstuk wordt de mogelijkheid van het vaststellen van een optimale vermogensstructuur voor de coöperatieve onderneming gezien. De doelstelling van de coöperatie is het uitgangspunt voor het vaststellen van dit optimum, waarbij is verondersteld dat de coöperatie streeft naar de hoogste netto opbrengst voor de door de leden geleverde grondstof, onder aftrek van de noodzakelijke kosten ter verzekering van de continuïteit van haar dienstverlening.

De optimale vermogensstructuur wordt gedefinieerd als die waarbij tegen de *laagste kosten* voor de leden de financiering van de onderneming/de beschikbaarheid van het vermogen is zeker gesteld. In afwijking van hetgeen in de financieringsliteratuur gebruikelijk is, wordt uitgegaan van de *gevolgen* voor de leden in *hun positie als vermogensverschaffers en leveranciers te zamen*. De vermogenssoorten zijn naar de *hoogte* van de kosten als volgt te rangschikken:

- 1 het vreemde vermogen;
- 2 het kortstondig tijdelijke vermogen;
- 3 het langdurig tijdelijke vermogen;
- 4 de reserves en
- 5 het andere permanente vermogen.

Het vreemde vermogen geeft voor de leden de laagste, het andere permanente vermogen de hoogste kosten.

De optimale vermogensstructuur van een coöperatie betreft de verhouding tussen:

- 1 het door de leden en het niet door de leden verschaft vermogen;
- 2 het ondernemende en het niet ondernemende vermogen en
- 3 het permanente, het langdurig tijdelijke en het kortstondig tijdelijke vermogen.

De optimale vermogensstructuur kan worden vastgesteld door uit te gaan van de door de verschaffers van het vreemde (= niet door de leden verschaft) vermogen gestelde eisen. Dit betekent dat met een zekere minimale omvang van het permanente ondernemende vermogen en van het door de leden verschaft vermogen rekening moet worden gehouden, alsmede met een zekere maximale omvang van het vreemde vermogen. De optimale vermogensstructuur kan op grond hiervan worden bepaald.

Het is van belang bij het bepalen van de optimale vermogensstructuur rekening te houden met het verschil in positie tussen de leden van een

coöperatieve onderneming en de aandeelhouders van een grote vennootschap. Hiertoe wordt de plaats van de coöperatie binnen de laatste jaren in de belangstelling staande 'agency'-theorie aan de orde gesteld. Bij bespreking van de zeggenschapsverhoudingen in hoofdstuk 2 wordt eveneens aandacht aan deze theorie besteed. De door Fama en Jensen (1983, p. 301-350) behandelde scheiding tussen eigendom en leiding van de onderneming blijkt zich bij de coöperatie in hybridische vorm voor te doen. Voor de verklaring van de scheiding tussen eigendom en leiding gaan Fama en Jensen uit van:

- 1 de 'residual claim' - het verschil tussen de onzekere opbrengsten en de voor de verwerving daarvan noodzakelijkerwijze te maken kosten - en
- 2 de fasen in het besluitvormingsproces; te weten 'decision management' (initïëring en uitvoering) en 'decision control' (goedkeuring en toezicht).

Bij de coöperatieve onderneming zou op grond van:

- de complexiteit van het besluitvormingsproces;
- de specialistische kennis;
- de omvang van de risico's die door de eigenaren (de 'residual claimants') worden gelopen en
- de omvang van het benodigde vermogen om de activa ten behoeve van de bedrijfsuitvoering aan te kunnen schaffen en de contractueel vastgelegde beloningen te kunnen voldoen,

een scheiding tussen eigendom, 'decision management' en 'decision control' worden verwacht. Bij de coöperatieve onderneming is echter geen sprake van een scheiding tussen eigendom en 'decision control'. Dit is een gevolg van de volgende factoren.

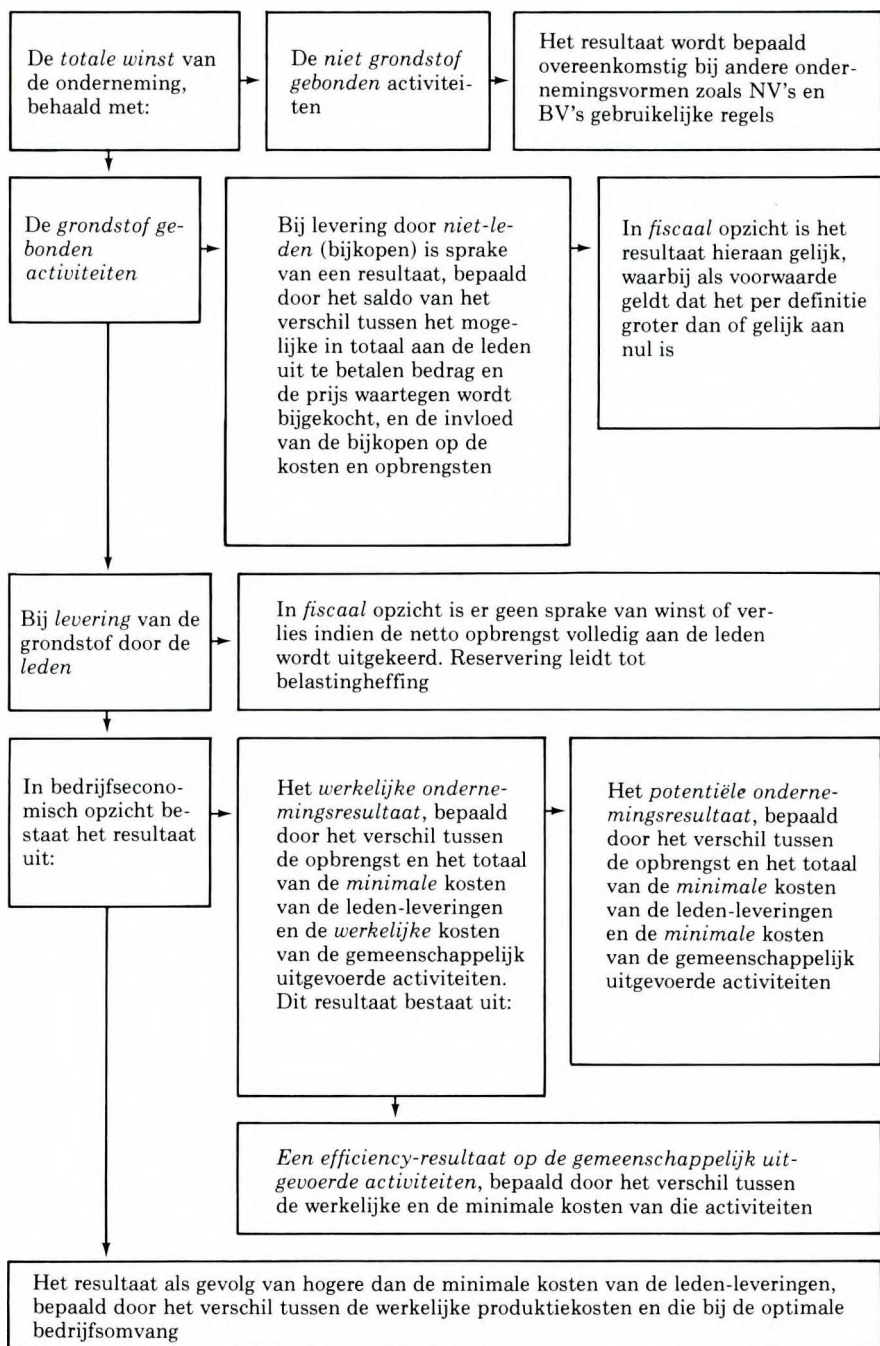
- 1 Voor de leden van een coöperatie is de '*residual claim*' door de tussentijdse aansprakelijkheid ook in negatief opzicht onbeperkt. Voor een aandeelhouder is de 'residual claim' daarentegen in negatief opzicht beperkt tot de waarde van het aandeel. Het aandeel is immers een 'limited liability' instrument.
- 2 *De leden kunnen bij het lidmaatschap van coöperaties geen optimale risicospreiding nastreven.* Het lidmaatschap van een coöperatie brengt namelijk de verplichting met zich mee tot levering van de gehele productie van het desbetreffende goed met uitzondering van de voor eigen gebruik benodigde hoeveelheid. Een aandeelhouder kan zijn deelneming over verschillende ondernemingen spreiden en zo een door hem gewenste samenstelling bewerkstelligen.
- 3 Voor de leden van een coöperatie is het evenals voor de aandeelhouders van een (structuur)vennootschap bijzonder moeilijk de prestatie van de onderneming op objectieve wijze te meten. *Voor de leden van de coöperatie ontbreekt echter tevens een beoordelingsmaatstaf zoals de koers van het aandeel bij een vennootschap.*
- 4 *De eigendomsrechten van een lid zijn individueel niet verhandelbaar.* Een eventuele waardevermeerdering van de onderneming kan een lid individueel niet te gelde maken.

De voorgenoemde factoren geven een indruk van het verschil in positie tussen de leden van een coöperatie en de aandeelhouders van een grote

vennootschap. Het onder punt 1 en 2 gestelde brengt de sterke (zakelijke) binding tussen het lid en de coöperatie tot uitdrukking. De punten 2, 3 en 4 zijn van belang voor het vaststellen van de optimale vermogensstructuur en in het bijzonder om te kunnen bepalen wanneer de structuur optimaal is.

De vergelijking van de vermogensverhoudingen van enkele coöperatieve ondernemingen in de Nederlandse zuivelindustrie leidt tot de conclusie dat de omvang van het permanente vermogen tussen die ondernemingen niet belangrijk verschilt. Daarentegen treden wel aanzienlijke verschillen op in de aansprakelijkheid en de omvang van het langdurig tijdelijke en het kortstondig tijdelijke vermogen verschaft door de leden. Deze verschillen zijn op grond van de in deze studie ontwikkelde theoretische gedachten te verklaren.

**Figuur 1** Een schematisch overzicht van het winstbegrip bij de coöperatieve onderneming in fiscaal en bedrijfseconomisch opzicht



## Literatuur

- Abrahamsen, M. A., *Coöperatieve business enterprise*, McGraw Hill book company, New York, 1976.
- Abrahamsen, M. A. Government regulations and market performance - Problems in research, and future roles for agricultural cooperatives, *Journal of farm economics*, 1966, p. 1439-1443.
- Boons, F. H. J., Financiering van de coöperatieve onderneming, *Landbouwkundig tijdschrift* 1978, p. 439-442.
- Bouma, J. L., *Leerboek der bedrijfseconomie deel 1a en 2*, B.V. Uitgeversmaatschappij v/h G. Delwel, Wassenaar, 1980.
- Campen, Ph. C. M. van, Reserveringspolitiek bij coöperaties, *Coöperatie* 1964, p. 22-23.
- Fama, E. F., en Jensen M. C., Separation of ownership and control, *Journal of law & economics*, 1983, p. 301-325.
- Fama, E. F., en Jensen, M. C., Agency problems and residual claims, *Journal of law & economics* 1983, p. 327-349.
- Helmberger, P. G., en Hoos, S., Cooperative enterprise and organization theory, *Journal of farm economics* 1962, p. 275-290.
- Helmberger, P. G., en Hoos, S., Economic theory of bargaining in agriculture, Discussion: Pakberg, D. I., *Journal of farm economics* 1963, p. 1272-1282.
- Henzler, R., *Betriebswirtschaftliche Probleme des Genossenschaftswesens*, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler Wiesbaden, Wiesbaden 1962.
- Jensen, M. C., en Meckling, W. H., Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of financial economics* 1976, p. 305-360.
- Jonkhart, M. J. L., De vermogensstructuur van de onderneming, *MAB* 1980, p. 212-219.
- Lindemeijer, A. G. F., Fiscale positie coöperaties nog niet perfect, *Coöperatie* 1977, p. 12-115.
- Lindemeijer, A. G. F., *Aspecten van de belastingheffing van coöperatieve verenigingen*, Uitgeverij FED B.V., Deventer 1977.
- Lindemeijer, A. G. F., De belastingheffing van coöperatieve vereniging en haar ledenrechtspersonen: een verluststuk, *Ondernemingsrecht* 1979, p. 165-167.
- Nouwen, L. J. M., De fiscale positie van de coöperatie in het gewijzigde ontwerp vennootschapsbelasting 1960, *Coöperatie* 1968, p. 158-160.
- Nouwen, L. J. M., Heeft de coöperatiewinst een dubbel gezicht? Overdruk uit het *fiscaal weekblad FED*, Nationale coöperatieve raad, Den Haag 1969.
- Rapport over besturing*, structuur van de grote landbouwcoöperatie, rapport van de Commissie structuur grote (centrale) landbouwcoöperatie ingesteld door het bestuur van de Nationale coöperatieve raad voor land- en tuinbouw 1973, waarin opgenomen het rapport van de werkgroep nieuwe financieringsvormen, p. 115-153.
- Roeloffs, L., *De coöperatie maatschappelijk en fiscaal beschouwd*, Samsom uitgeverij N.V., Alphen aan de Rijn, Brussel 1971.
- Sherer, F. M. *Industrial market structure and economic performance*, Rand McNally & Company, Chicago 1970.
- Sonnenschein, L. J. H. M., Belastingheffing bij coöperaties, *Landbouw en bankwezen*, p. 143-168, Zuid-Nederlandse drukkerij N.V., 's-Hertogenbosch 1959.
- Roy, E. P., *Cooperatives: Development, principles and management*. The interstate printers & publishers inc, Danville, Illinois, 1981.
- Wind, D., *De toepassing van de ledenrekening als financieringsvorm bij enkele sectoren van agrarische coöperaties*, H. Veenman en Zoonen N.V., Wageningen 1970.
- Wind, D., De toepassing van de ledenrekening als financieringsvorm bij enkele sectoren van agrarische coöperaties, *Coöperatie* 1970, p. 149-150.
- Woorst, G. J. ter, *Ontwikkeling in het coöperatieve denken, openbare les*, Nationale coöperatieve raad 1961.
- Woorst, G. J. ter, *Coöperatie als vorm van economische organisatie*, Van Maastricht en Verhoeven N.V., Arnhem 1966.
- Youde, J. G. en Helmberger, P. G., Marketing cooperatives in the US: Membership policies, market power, and antitrust policy, *Journal of farm economics* 1966, p. 23-36.
- Youde, J. G., Some behavioral aspects of cooperatives bargaining in agriculture, *American journal of agricultural economics* 1968, p. 1518-1522.

## Noten

1 R. Leep, *De coöperatie, enkele bedrijfseconomische aspecten voor verwerkings- en afzetcoöperaties*, academisch proefschrift Rodopi B.V., Amsterdam 1985.

2 In ons land stellen de wettelijke bepalingen grenzen aan de mate waarin aan coöperaties verkeer met niet-leden is toegestaan. In artikel 53 in Boek 2 Nieuw Burgerlijk Wetboek wordt de coöperatieve vereniging toegestaan in beperkte mate gelijksoortige transacties als met

*leden worden gesloten ook met niet-leden te sluiten. De desbetreffende bepaling stelt aan het verkeer met niet-leden een beperking. 'De statuten kunnen de vereniging veroorloven soortgelijke overeenkomsten met derden te sluiten, doch dit mag niet in een zodanige mate geschieden dat de overeenkomsten met de leden voor het bedrijf van ondergeschikte betekenis zijn.'*

*3 Onder coöperatieve prijs wordt verstaan de gemiddeld in de beschouwde bedrijfstak of sector door de coöperatieve ondernemingen uitbetaalde prijs.*

*4 Bij primaire coöperaties wordt veelal per lid, of per hoeveelheid geleverd produkt een bijdrage in de vaste kosten vastgesteld. Bij topcoöperaties kan voorts een verschil in produktiekosten worden vergoed. Dit is bijvoorbeeld bij afzetorganisaties het geval indien de leden in beginsel hetzelfde produkt leveren, maar er commercieel gezien behoefte bestaat aan differentiatie in het assortiment. Te denken is aan uiteenlopende toevoegingen, vormen, samenstellingen en dergelijke.*

*5 Hoewel aan een vergelijking met de gemiddelde en de minimale kosten in de bedrijfstak geen absolute betekenis is toe te kennen en hierbij verschillende versturende factoren een rol spelen, geeft een dergelijke vergelijking mogelijkheden voor een kritische beoordeling van de eigen prestatie. Dit is bijvoorbeeld mogelijk door de gemiddelde kosten als norm te hanteren.*

*6 Deze uitspraak heeft uitsluitend betrekking op de in produktie-technisch en organisatorisch opzicht optimale bedrijfsomvang. Indien de totale kosten (inclusief management) minimaal zijn is sprake van een optimale bedrijfsomvang. Deze kosten kunnen over een zeker interval constant zijn (Sherer 1970, p. 74-77).*