



KATRINE
KIELOS

**KOOPERATIONEN
OCH KAPITALET**

KOOPERATIONEN OCH KAPITALET

Författare:	Katrine Kielos	ISBN:	978-91-531-7020-4
Omslagsfoto:	Per Englund	Tryck:	Print Run
Design:	Studio Palmbäck	Tryckår:	2025

svenskkoperation.se
arenaide.se



FÖRORD

Kooperativa företag finns i en bredd av branscher – som exempelvis jordbruk, bostäder, skog, försäkring och handel. Det som förenar dem alla är det demokratiska ägandet: en medlem, en röst. Tack vare detta har kooperativa företag en särskild motståndskraft. Forskning visar att kooperativa företag i högre grad än andra överlever i ekonomiskt svåra tider. Kooperation är framtidens sätt att driva affärer och bidrar till lokal utveckling, jobbskapande och stärkt social sammanhållning.

Det finns alltså all anledning att intressera sig mer för kooperativt företagande! Vi är glada över att Katrine Kielos skrivit denna essä om pengar och företagande – där en viktig slutsats är att samhället och näringslivet har mycket att lära av den kooperativa rörelsen.

*Svensk Kooperation och Arena Idé,
november 2025*



"Pengar är inte något annat än en berättelse" sa den multimiljonbästsäljande författaren Yuval Harari¹.

"De har inte något objektivt värde" fortsatte han.

"Men vi har dessa oerhört skickligare berättare: de stora bankerna och finansministrarna... och de kommer in med en oerhört övertygande berättelse". Som vi alla sedan väljer att tro på.

I hopp om att det är för vårt eget bästa.

Den i vår tid (och vår del av världen) dominerande berättelsen om pengar formulerades en gång i tiden av Adam Smith². Den skotske filosofen brukar räknas som nationalekonomins fader. I sin stora bok "Nationernas välstånd" från 1776 berättar Smith om hur pengar uppstod eftersom människor i tidiga ekonomier helt enkelt bytte grejer med varann.

Vår dominerande idé om pengar bygger med andra ord på en specifik idé om företagande och handel.

Om en bagare ville ha kött fick hon gå till slaktaren och fråga om hon kunde byta en limpa bröd mot en

¹ Citat från Hay Festival, Talking Books at Hay Festival: Yuval Noah Harari, sändt på BBC World News den 13 juni 2015.

² Se Wealth of Nations, Volym 1, sidan 24



VÅR DOMINERANDE IDÉ OM PENGAR BYGGER PÅ EN SPECIFIK IDÉ OM FÖRE- TAGANDE OCH HANDEL.

kotlett. Om slaktaren inte ville ha något bröd den dagen kunde ingen handel ske, berättade Smith.

Dessa ursprungliga bytesekonomier var kort och gott ineffektiva.

Därför uppfann vi pengar. Eftersom det gjorde den här typen av transaktioner enklare.

Adam Smiths berättelse blev inflytelserik (liknande tankar hade funnits redan hos Aristoteles och Platon) men den är just bara en berättelse. Eller ett tankeexperiment.

Antropologerna har i decennier nämligen påpekat att de aldrig har sett några bytesekonomier av den här typen någonstans på jorden. Ingen forskare har

någonsin observerat eller beskrivit handel av den sort som Adam Smith berättar om i sin berömda passage i "Nationernas välstånd".

"All tillgänglig etnografisk forskning pekar mot att bytesekonomier aldrig har existerat" skrev Cambridge-professorn Caroline Humphrey till exempel i "Barter and Economic Disintegration" från 1985.

Vad antropologerna däremot har funnit (och därför har kunnat studera) är samhällen som istället för pengar har komplexa ekonomiska system för gåvor.

Och grejen är att dessa så kallade "gåvo-ekonomier" karaktäriseras av det rakt motsatta till vad Adam Smith beskrev i sin berömda bok.

Gåvo-ekonomier består av människor som just vägrar göra exakta kalkyler om vem som ger vad till vem i varje enskilt ögonblick.

Om man skulle skriva om Adam Smiths ekonomiska berättelse i enlighet med denna antropologiska forskning skulle den lyda ungefär som följer:

”Bagaren går till slaktaren och antyder att hon gärna vill ha kött till barnen. Det får hon oftast (om det finns kött över). Bagaren behöver inte ge någon limpa som betalning. Men däremot finns det nu en outtalad förväntan på henne att hon ska hjälpa slaktaren vid något annat tillfälle i framtiden.”

Våra ekonomier verkar med andra ord från första början ha handlat om relationer och samarbete.

Och dessutom om hållbarhet över tid.

För visst kan bagaren teoretiskt sett lura slaktaren på en kotlett och kortsiktigt ”göra vinst” på det. Men det blir ett ekonomiskt problem för henne redan den kommande veckan (när slaktaren inte litar på henne längre). I verkligheten (till skillnad från i ekonomernas tankeexperiment) lever människor nämligen med andra människor i grupp och då måste ekonomiska relationer upprätthållas över tid. Annars riskerar alla att svälta.

Adam Smiths historia om ensamma vinstmaximerande individer som byter grejer med varandra (en kotlett i taget!) har ofta använts som ett ”bevis”



VÅRA EKONOMIER VERKAR FRÅN FÖRSTA BÖRJAN HA HANDLAT OM RELATIONER OCH SAMARBETE.

OCH DESSUTOM OM HÅLLBARHET ÖVER TID.

för att detta är människans ”naturliga” relation till företagande och handel. I varje ögonblick bestämmer vi som individer vad vi behöver, sedan försöker vi skaffa oss detta.

Genom den här berättelsens dominans hamnar företagsformer som tänker längre och bredare (till exempel kooperativa företag) oundvikligen i marginalen. Den här typen av företag betraktas gå emot människans ”naturliga” ekonomiska instinkter. De kan därför klassas som ”alternativa”. Ja, kanske till och med som lite beundransvärt ”idealistiska”.

De ses också som brott mot den ursprungliga ordningen (och därmed den mänskliga ekonomiska naturen). Allt detta leder till att de inte prioriteras lika mycket: varken i lagstiftning eller inom det finansiella systemet.

Konsekvensen av vår dominerande berättelse om pengar blir alltså att vi ser kooperativa och ömsesidiga företag som ett ”komplement” till resten av ekonomin. Men i själva verket ligger dessa företagsformer antagligen mycket närmare människans mest grundläggande ekonomiska impulser.

Den franske antropologen Marcel Mauss undrade i sin bok ”The Gift” från 1925 hur det kan komma sig att vi nästan alltid känner oss ”skyldiga” att ge tillbaka. Du får en drink, en middagsinbjudan eller en komplimang. Det kommer du generellt att minnas och det kommer att få dig att känna att du bör återgälda det hela. Kanske inte precis där och då.

Men definitivt någon gång i framtiden.



I VERKLIGHETEN (TILL SKILLNAD FRÅN I EKONOMERNAS TANKE-EXPERIMENT) LEVER MÄNNISKOR NÄMLIGEN MED ANDRA MÄNNISKOR I GRUPP OCH DÅ MÅSTE EKONOMISKA RELATIONER UPPRÄTTHÅLLAS ÖVER TID.

Det är som att vi instinktivt förstår att vi nu har en relation till den person som har gett till oss. Den relationen behöver inte vara positiv (gåvorelationer kan precis som alla andra ekonomiska relationer karaktäriseras av skuld och djup maktojämlighet). Men det är likväl en relation. Och den här impulsen som på många sätt trycks ut i marginalen i våra nuvarande ekonomier (eftersom vi i princip förnekar dess existens) verkar på många sätt ha varit själva grunden för våra ekonomiska system.

Visst förändrar det hela vår berättelse om pengar, om oss själva och inte minst om företagande och varför vi ägnar oss åt detta.

För det finns onekligen något artificiellt och påtvingat med den idé om företagande som har dominerat världen de senaste decennierna. I sin klassiska bok "The Corporation" gick juridikprofessorn Joel Bakan så långt som att säga att dagens syn på företagande skapar organisationer med "psykopatiska" drag.

Under de senaste 150 åren har aktiebolag blivit den dominerande ekonomiska institutionen. Men det vi hyllar som naturligt ekonomiskt beteende hos många av dessa bolag hade om det uppvisats av människor diagnostiserats som djupt patologiskt, menar han. Hur skulle vi se på en människa som bara var ute efter att maximera sin egen "vinst"? En person som såg det som en dygd att inte ta hänsyn till vilka konsekvenser som hennes handlingar fick? Varken för andra människor eller för naturen och samhället på längre sikt?

Och man behöver inte alls gå lika långt som Joel Bakan för att se problemen med denna syn på företagande. Ekonomen John Kay har uttryckt det som att när vi bedömer en företagsledare utifrån hur mycket värdet på aktien stiger är det "som



GENOM DEN HÄR BERÄTTELSENS DOMINANS HAMNAR FÖRETAGS- FORMER SOM TÄNKER LÄNGRE OCH BREDARE (TILL EXEMPEL KOOPERATIVA FÖRETAG) OUNDVIKLIGEN I MARGINALEN.

att bedöma en TV-meteorolog utifrån huruvida vi gillar vad han säger eller inte". När ekonomisk "framgång" definieras enbart som ökat aktievärde är det med andra ord en så snäv definition att det faktiskt blir avskuret från verkligheten. Och det får konsekvenser.

Allt större delar av ekonomin ägs idag genom komplexa finansiella strukturer (ofta konstruerade för att nå bortom nationalstatens demokratiska räckvidd). Detta gör att intresset hos de som äger många företag i allt mindre grad sammanfaller med intressena hos andra berörda parter: de anställdas, kundernas, lokalsamhällets eller naturens.

I många fall har de senaste två decenniernas teknikutveckling dessutom förstärkt denna tendens. I Sverige brukade nästan hundra procent av de pengar som vi spenderade på att åka taxi stanna i Sverige. Men när ett företag som Uber tar en stor del av taximarknaden förändras detta. Pengar från svenska taxiresor börjar lämna Sverige. De hamnar i Kalifornien istället.

När detta händer i bransch efter bransch transformeras världsekonomin.

Vi befinner oss idag i ett läge där sju amerikanska aktiebolag tillsammans har ett marknadsvärde som är större än aktiemarknaderna i Storbritannien, Kanada och Japan tillsammans. Det är lika mycket som om man slog ihop BNP för New York, London, Tokyo. Los Angeles, Paris, Seoul och San Francisco³.

³ Beräkning gjord av Bank of America i februari 2024 baserat på marknadsvärde för "magnificent seven" på 12,5 biljoner dollar.



**KONSEKVENSEN AV VÅR
DOMINERANDE BERÄTTELSE
OM PENGAR BLIR ALLTSÅ
ATT VI SER KOOPERATIVA
OCH ÖMSESIDIGA FÖRETAG
SOM ETT "KOMPLEMENT" TILL
RESTEN AV EKONOMIN. MEN
I SJÄLVA VERKET LIGGER
DESSA FÖRETAGSFORMER
ANTAGLIGEN MYCKET
NÄRMARE MÄNNISKANS
MEST GRUNDLÄGGANDE
EKONOMISKA IMPULSER.**



Alphabet (som äger Google), Meta (som äger Facebook), Apple, Amazon och chiptillverkaren Nvidia står själva för mer än 30 procent av hela S&P 500 (ett viktigt index för 500 av de största bolag som handlas på den amerikanska börsen).

Samtidigt är många av dessa techföretag djupt impopulära hos vanliga människor. Samma människor som använder deras produkter nästan varje dag. Samma människor som ofta (oavsett om de är medvetna om saken eller inte) har en stor del av sina pensionspengar investerade i precis dessa aktier.

John Kay skriver i sin nya bok "The Corporation in the 21st Century" att det har uppstått en paradox

där vi älskar techprodukterna men hatar de företag som producerar dem. Resultatet är en rätt allvarlig förtroendekris för företagande som sådant. Och särskilt med tanke på att dessa bolag alltså dominerar ekonomin på ett sätt som helt saknar historiskt motstycke.

Detta var en utveckling som på många sätt började med den stora finanskrisen 2008. Det var då som världen gick in i "de billiga pengarnas era". Vad som hände var att de privata bankerna inte vågade låna ut lika mycket pengar. Det bromsade ekonomin på ett sätt som hade kunnat leda till en djup ekonomisk depression. En kris av det slag som världen inte hade upplevt sedan 1930-talet.

Det lyckades världen undvika. Men det hade förstås ett pris.

De flesta av oss vet att centralbanken sätter räntan i ekonomin. Vad som inträffade i spåren av finanskrisen för femton år sedan var att centralbankerna förutom att sätta "priset" på pengar också på ett nytt sätt (via obligationsmarknaden) gick in och påverkade hur mycket pengar som fanns i ekono-

min. (Det är detta som kallas för ”kvantitativa lättnader”.) Politikerna i många länder var ovilliga att stimulera ekonomin med statliga pengar. Det hette att det var viktigt att ”spara i ladorna” i stället. Det kan man förstås tycka. Men vad många av dessa politiker inte var lika öppna med var att de i stället för att spendera skattepengar förlitade sig på att centralbankerna skulle trycka pengar. Och grejen var att ingen riktigt visste vilka konsekvenser detta skulle få.

Inte på lång sikt i alla fall.

Centralbankerna skapade alla dessa nya pengar genom att köpa existerande värdepapper från finansmarknaderna. Det gjorde att de ”nya” pengarna ramlade in på finansmarknaderna först (innan de gick ut i resten av ekonomin). Detta ledde till att aktiemarknaderna började rusa. Och de höga aktiepriserna var vad som gjorde det möjligt för de stora techbolagen som Google och Facebook att köpa upp sina konkurrenter. Och bli ännu större.

I stället för att investera sina vinster i nya idéer eller produkter började allt fler företag dessutom lägga allt mer pengar på att köpa tillbaka sin egen

aktie. När ett företag köper tillbaka sina egna aktier finns det ju plötsligt färre aktier i omlopp. Det gör att värdet på de aktier som finns kvar (oftast) går upp. Men har det skapats något egentligt välstånd i processen?

År 2014 skrev Harvard-ekonomen William Lazonick en artikel som hette just ”vinst utan välstånd”. Han undrade hur det kunde komma sig att de amerikanska företagens vinster var rekordstora utan att vanliga amerikaner hade fått det så mycket bättre. Något var uppenbarligen fel med tillväxtmaskinen. Alla pengarna fastnade ju i toppen!



**RESULTATET ÄR EN
RÄTT ALLVARLIG
FÖRTROENDEKRIS
FÖR FÖRETAGANDE
SOM SÅDANT.**



VAD SOM VAR MEST SORGLIGT PÅ ETT KOLLEKTIVT PLAN MED "DE BILLIGA PENGARNAS ERA" VAR ATT VI SOM SAMHÄLLE SLÖSADE BORT DEN.

Lazonick pekade just mot de stora aktieåterköpen. Tidigare hade det varit vanligt att företag återinvesterade sina vinster i de egna arbetarna. Man satsade på att ge folk högre löner, utbilda dem eller på att investera i lokalsamhället.

Den här typen av ideal försvann allt mer med de stora aktieåterköpen menade Lazonick. På något sätt hade vi lyckats skapa en snedvriden ekonomi. Ett företagsideal där du varken behöver skapa något nytt, eller reparerar något som behöver repareras.



Vad som var mest sorgligt på ett kollektivt plan med "de billiga pengarnas era" var att vi som samhälle slösade bort den. Centralbankerna pressade ut miljarder i ekonomin mellan 2009 och 2021. Det var antagligen nödvändigt. Men vad gjorde vi med pengarna?

Använde vi dem till att bygga om våra energisystem? Nej.

Satsade vi dem på åtgärder som hade kunnat begränsa den globala uppvärmningen till 1,5 grader? Nej.

Istället fick vi kryptovalutor, startups som aldrig gjorde vinst, övervärderade appar och uppblåsning av olika former av tillgångsbubblor. Och nu är kalaset över. Räntorna gick som bekant upp.



**NEJ PENGAR HAR INTE
NÅGOT OBJEKTIVT VÄRDE.
MEN MÅNGA ANDRA SAKER
I VÄRLDEN HAR DET. OCH
PENGARNAS KÄRNUPPGIFT
BÖR ALLTID VARA ATT
STÖTTA, UPPRÄTTHÅLLA
OCH BYGGA VIDARE PÅ
DESSA VÄRDEN.**

**DEN KOOPERATIVA
RÖRELSEN HAR MYCKET
ATT LÄRA OSS OM DETTA.**

En av de viktigaste ekonomiska läxorna som vi kan dra från dessa på många sätt galna år är hur problematiskt det är när intresset hos de som äger företag i allt mindre grad sammanfaller med intressena hos andra berörda parter: de anställdas, kundernas, lokalsamhällets eller naturens. Och det är en läxa som borde leda oss tillbaka mot de kooperativa företagsformerna vilka fungerar annorlunda i den här bemärkelsen.

Yuval Harari har på många sätt rätt i att pengar i grund och botten är en berättelse. Och vilken berättelse som vi väljer att tro på om pengar och företagande kommer oundvikligen att definiera vilken ekonomi som blir möjlig här och nu.

Nej pengar har inte något objektivt värde. Men många andra saker i världen har det. Och pengarnas kärnuppgift bör alltid vara att stötta, upprätthålla och bygga vidare på dessa värden.

Den kooperativa rörelsen har mycket att lära oss om detta.





Svensk Kooperation är opinionsbildare för den kooperativa företagsformen. Initiativtagare till denna partipolitiskt och religiöst obundna organisation är LRF, KF, HSB och Fremia.

Svensk Kooperation bidrar med kunskap om Kooperationen, påverkar och driver opinion i frågor som rör de kooperativa och ömsesidiga företagens villkor och potential.

Läs mer om Kooperation i
Svensk Kooperations rapporter.



Kooperationen vs aktiebolag

Vilka är mest jämställda – kooperativa företag eller aktiebolag? Rapporten jämför kooperativa företag med börsbolag och andra aktiebolag gällande representation, alltså fördelningen av kvinnor och män på ledande positioner i företagen.



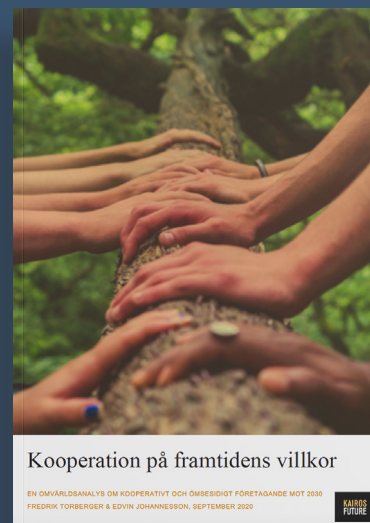
Villkor för kooperativt småföretagande

Rapporten undersöker hur förutsättningarna ser ut för små och medelstora kooperativa företag när det gäller information, rådgivning, stöd och finansiering. En slutsats är att det finns en stor okunskap om den kooperativa företagsformen, vilket är en börda som särskilt nya kooperativa företag får bära.



Var finns Kooperationen i utbildningar?

Får studenter och elever i Sverige utbildning om de olika företagsformer som finns? Rapporten undersöker om den kooperativa företagsformen finns med i kursplaner för grund- och gymnasieskolan samt för universitet och högskolor – och resultatet visar att det finns en aktiebolagsnorm i utbildningarna.



Kooperation på framtidens villkor

I rapporten visar Kairos Future att unga lockas av ansvarstagande, hållbara och stabila företag och att kooperativa företag därmed är intressanta för den unga generationen. Rapporten visar också att kooperativa och ömsesidiga företag har potential att lösa framtidens utmaningar.

arena idé

www.arenaide.se

**SVENSK
KOOOPERATION**

www.svenskkoooperation.se