

Missförstådd lantbrukskooperation

Lantbrukskooperationen betraktas av flera samhällsanalytiker med skepsis. Ekonomerna betonar den kooperativa organisationsformens inbyggda ineffektivitet (t ex Ståhl [1993]), konkurrensvårdande myndigheter befarar marknadsdominans och monopolism. Inom politisk ekonomi karaktäriseras lantbrukskooperationen som en kraftfull intresseorganisation med långtgående möjligheter att gynna ett specifikt särintresse (t ex den s k Lindbeck-kommissionen, SOU 1993:13). I denna artikel kommer jag att ifrågasätta dessa farhågor och omdömen.

Inledning

Lantbrukskooperationen har genom en successiv uppbyggnad från ursprungligen små lokala ekonomiska föreningar vuxit till en av de största företagsgrupperna i Sverige. Om man, något oegentligt, ser företagen som en samlad enhet är det landets fjärde största företag efter ABB, Volvo och Electrolux (Pettersson [1994]). Då inbegrips alla LRF-anslutna föreningar, ett 80-tal företag och ett 100-tal dotterbolag, 15 branscher, inklusive en stor lantbrukspress, en omsättning på 70 miljarder och ca 35 000 anställda – en ekonomisk gigant.

Marknadsandelarna för de lantbrukskooperativa företagen i Sverige tillhör de högsta i en internationell jämförelse och de utgör 99 procent av mjölkinvägningen,

76 procent av slakten och 75 procent av spannmålshandeln. Bland länder där motsvarande andelar är bland de lägsta finns Storbritannien med 70 procent i mjölksektorn, 25 respektive 7 procent av svin- och nötslakten samt 20 procent av spannmålen. Till och med i USA är lantbrukskooperationen starkare.

Över tiden har antalet företag inom lantbrukskooperationen kraftigt minskat. Mellan 1950 och 1993 sjönk antalet mejeriföreningar från 375 till 8, antalet slakteriföreningar från 25 till 6, antalet skogsägareföreningar från 29 till 8 och antalet ägg-handlarföreningar från 22 till 1. Utvecklingen kännetecknas m a o av ökad koncentration och tilltagande stordrift, såväl nedströms från själva jordbruket (vad gäller förädling, marknadsföring och distribution av råvarorna), som uppströms (vad gäller inköp av insatsvaror och tjänster).

Den kooperativa företagsformen är den dominerande i livsmedelsbranschen. Förutom själva lantbrukskooperationen finner vi där konsumentkooperationen och ICA-företagen. Mot denna bakgrund är det naturligt att ställa frågan hur detta kan komma sig om organisationsformen är ineffektiv. Beror det på vinster skapade med

OLOF BOLIN är professor i jordbrukssektorns ekonomi och internationell handel vid SLU i Uppsala. Hans forskningsfält täcker ekonomisk modellering av jordbrukets marknader och analys av jordbrukspolitik.

marknadsmakt eller rent av med politisk makt?

Ett grundläggande ekonomiskt problem kan sägas vara svårigheterna för kooperativa företag att uppnå den för privat- och samhällsekonomisk effektivitet så avgörande "marginalkostnadsprissättningen". Företagsekonomiskt ser man vanligtvis ett svårstyrt företag med benägenhet att bli för stort.¹ Samhällsekonomiskt ser man inte sällan ett företag som genom att utöva marknadsmakt riskerar att bli för litet. Man kommer m a o till diametralt motsatta slutsatser. I det första fallet blir vinsten för liten till ägarnas stora bekymmer, i det andra fallet blir vinsten för stor till förfång för konsumenterna. I ett tredje fall anses lantbrukskooperationen genom framgångsrik "rent-seeking" kunna tillskansa sig politiska favörer på såväl skattebetalarnas som konsumenternas bekostnad.

Det företagsekonomiska problemet

Man kan beskriva de lantbrukskooperativa företagen som utfallet av ett "kooperativt spel" (se tex Bolin [1995] och Lindahl [1996] för en beskrivning av formationen av kooperativa företag i spelteoretiska termer) där bönder genom att bilda horisontella "klubbar" söker uppnå vertikala integrationsvinster. Vinsterna kan bestå i skal fördelar i förädlingen av en råvara (tex i form av ett gemensamt mejeri), i sänkta transaktionskostnader genom att man sätter flera led i livsmedelskedjan under en gemensam företagsledning eller att man vill utöva eller kanske motverka marknadsmakt. Observera att tre av de fyra skälen är effektivitetsbefrämjande och att endast skälet att utöva marknadsmakt kan anses samhällsskadligt.

Nu kan ju dylika integrationsvinster uppnås på annat sätt än i form av kooperativa företag. En viktig skillnad mellan en integration i form av ett investordägt företag och ett kooperativt sådant är att transaktionerna mellan det kooperativa företaget och

dess medlemmar/ägare inte sätts under en gemensam beslutsfunktion. I ett kooperativ tas produktionsbesluten fortfarande decentraliserat hos varje medlem och transaktionerna mellan kooperativet och dess medlemmar liknar ordinära affärstransaktioner. Möjligen kan man som Sexton [1995] säga att transaktionerna harmoniseras genom att man eftersträvar en för varje medlem bättre lösning genom ett kollektivt agerande i form av det kooperativa företaget. (Fahlbeck [1996] utvecklar transaktionskostnadsargumentet).

En betydande nackdel med kooperativa företag är svårigheten att etablera en naturlig marknad för dem, exempelvis en börs där de kan säljas och köpas och därmed löpande värderas. Värderingen blir inte lättare av svårigheterna att mäta den kooperativa "vinsten". Den skall ju delas ut till medlemmarna, vanligen i proportion till deras utnyttjande av föreningen, och resultatet bör bli nollvinst. Genom avsaknaden av en marknad för kooperativa företag uppstår vidare problem för medlemmarna att demonstrera sitt missnöje – det går ju inte genom att sälja andelarna, som för gängse aktieägare. Medlemmarna i ett kooperativ är hänvisade till att gå ur (och då förlora huvuddelen av sina "potentiella" andelar i substansvärdet) eller till att höja sina röster på föreningsstämmorna (avskräckande för många och vanligtvis med begränsad genomslagskraft).

Vem vill satsa pengar i ett företag med ett mål som tycks leda till nollvinst och genomsnittskostnadsprissättning, där ägarna är osäkra på hur stor vinsten är och vem som får den och där de har svårt att demonstrera ett eventuellt missnöje utan stora förluster? Inte underligt att kooperationen har svårt att attrahera externt egenkapital utan måste lita till och konkurrera om medlemmarnas kapitaltillgångar, ett faktum som torde fungera som en genuin

¹ Dvs överskrider den optimala produktionsvolymen.

broms för ambitionerna att snabbt söka förstora och eventuellt internationalisera verksamheten. Inte undra på att utpräglade marknadsekonomer närmast får blodstörtning när de påvisar den kooperativa företagsformens förvisso påtagliga brister.

Nu är ju ineffektiviteten i en viss företagsform inte i första hand ett samhällsproblem – den drabbar ju främst ägarna själva. Mot den bakgrunden kan det vara svårt att förstå dels att så förment ineffektiva företag kan baseras på frivilligt medlemskap (i ett kooperativt "spel" där ju alla skall vinna), dels att kooperativet som företagsform är så vanligt förekommande även i utpräglade marknadsekonomier och speciellt inom livsmedelssektorn. Jag skall längre fram ge ett par fundamentala och ofta förbisedda argument för att bilda kooperativa företag, företag som trots organisationsformens inbyggda brister ändå kan leda till såväl samhällsekonomiskt som privatekonomiskt bättre lösningar än andra företagsformer. Dessa argument bildar grunden för att kooperativ trots allt bildas på frivillighetens grund och med helt öppna ögon.

Det samhällsekonomiska problemet

Det samhällsekonomiska problemet med de svenska lantbrukskooperativa företagen² kan uppdelas i de två delfrågorna:

- utövar de marknadsmakt?
- utövar de politisk makt?

Utövar lantbrukskooperationen marknadsmakt?

För att kunna utöva marknadsmakt måste ett företag dels kunna begränsa sin produktion/sitt utbud, dels möta en fallande efterfrågekurva. Det finns ett antal skäl för att dessa två förutsättningar sällan är för handen. För det *första* har kooperativa företag med öppen medlemskår uppenbara svårigheter att begränsa medlemmarnas leveranser och gör det i praktiken nästan

aldrig. Kooperativet har ju bildats av medlemmarna i syfte att skapa avsättning för deras produktion till ett så bra pris som möjligt. Produktionsbesluten tas m a o av de enskilda bönderna och de agerar som "pristagare", d v s de söker maximera sin vinst vid givna priser och betraktar det kooperativa företaget som ett instrument för att avsätta den egna råvaran. Ett tänkbart sätt att söka begränsa produktionen skulle kunna vara att vägra nya medlemmar tillträde, ett förfarande som för närvarande hindras av lagen om statlig inkomstskatt, såtillvida att dylika föreningar inte tillåts göra avdrag för efterlikvider och återbärningar. Här kan man emellertid invända att det av effektivitetsskäl mycket väl kan vara befogat att låta ett kooperativ vägra ta emot leveranser/medlemmar. När företaget ligger på sin kapacitetsgräns eller när råvaran är av undermålig kvalitet kan det bli extremt dyrt att tvingas ta emot allt som levereras. I det fall ett kooperativt företag tvingas till detta samtidigt som investörägda företag naturligt nog har rätten att vägra, skapar lagstiftningen en omotiverad konkurrensnackdel för de kooperativa företagen.

En *andra* invändning rör frågan huruvida lantbrukskooperativen verkligen har mött/möter en fallande efterfrågekurva. Genom att det dominerande problemet i västerländsk jordbruksproduktion har varit, och fortfarande är, "överskottsproduktion", d v s en produktion som vid inhemska priser överstiger inhemska efterfrågan, samtidigt som det inhemska priset överskrider världsmarknadens, bedrivs uppenbarligen någon form av prisdiskriminering mellan hemmamarknaden och världsmarknaden.

Ett investörägt monopol som utövar dylik prisdiskriminering skulle aldrig över-

² I artikeln ligger betoningen på marknadsförande och förädlade kooperativ, men analysen kan lika gärna avse inköpskooperativ.

skrida den volym där världsmarknadspri-set blir lägre än marginalkostnaden. Ett kooperativt monopol kan emellertid gå längre om det måste bedriva "vinstuttömning" via råvarupriset. En sådan modell implicerar enligt Bergman [1996] att inhemska priser skulle falla vid sjunkande världsmarknadpriser. I verkligheten har effekten emellertid varit den omvända, dvs vid fallande världsmarknadpriser har man i Sverige medelst sk medansvarsavgifter (tex förmålningsavgifter) höjt konsumentpriserna. Beteendet tyder på att någon annan kraft än monopolmakt, dvs jordbrukspolitik, utgjort basen för prisdiskrimineringen. Ambitionen har där varit att vid politiskt fastställda prismål finansiera uppkomna överskott medelst budgetmedel och konsumtions- eller produktionsavgifter. I realiteten har kooperationen kunnat avsätta sin produktion/sitt överskott till priser upprätthållna medelst politiskt fastställda gränsskydd och exportsubventioner. Detta innebär att kooperationen mött en icke-fallande efterfrågekurva. I den mån den kunnat begränsa sitt utbud på hemmamarknaden har det skett med politikens goda minne genom politiskt fastställda pristak och prisgolv. En politiskt sanktionerad prisdiskriminering av detta slag kräver såväl de politiska prismålen som förekomsten av exportsubventioner. När de senare togs bort, som vid 1990 års inhemska avregleringsbeslut, uppstod helt följdriktigt en dramatiskt anorlunda pris- och strukturutveckling, särskilt för den svenska slaktindustrin. Från att ha stigit kontinuerligt fram till 1990 kom tex priset på kött att kontinuerligt sjunka därefter (se bla Hermansson [1996]).

Ett sätt för kooperativet, i avsaknad av möjligheter att kvotera produktionen, vore att försöka begränsa den genom att sänka priset på medlemmarnas leveranser. Därmed skulle man emellertid välja en för ägarna/medlemmarna högst dubiös väg. Syftet med kooperativet torde ju vara att maximera råvarupriset till ägarna/med-

lemmarna/leverantörerna. En omvänd ambition att söka ge dem ett lågt pris skulle tyda på ineffektivitet eller att kooperativet försöker leva sitt eget liv, något som borde ge upphov till såväl intern korrektion som extern konkurrens från potentiella konkurrenter, tex från andra och mer effektiva kooperativ.

Slutligen skulle man kunna peka på att om nu lantbrukskooperationen vore en stark marknadsaktör med förmåga att exploatera en fallande efterfrågekurva så har den knappast utnyttjat situationen fullt ut. Priselasticiteten på de flesta livsmedel ligger på värden högre än -1 . (I Norden ligger priselasticiteten för livsmedel konsumerade i hemmet på i genomsnitt för Norge $-0,3$, för Danmark och Finland båda $-0,4$ och för Sverige på $-0,6$, Assarsson m fl [1995]). Detta betyder att monopolistens marginalintäkt är negativ, dvs att försäljningen inte är lönsam på marginalen. Även om varorna redan vore producerade skulle de inte vara lönsamma att sälja. Bättre vore att kasta bort dem eftersom all ytterligare försäljning sänker priset på redan marknadsförda varor på ett sätt så att de totala intäkterna sjunker. Det monopol som inte ens kan reducera utbudet (tex genom att kasta bort det) till den punkt där marginalintäkten blir noll (det borde givetvis gå än längre, dvs till den volym där marginalintäkten blir lika hög som marginalkostnaden) måste betraktas som tämligen kraftlöst (se vidare Hedberg [1996]). I studier där man jämfört marknader med och utan kooperativ har man dessutom funnit att förekomsten av kooperativ snarare tycks sänka än höja konsumentpriserna (Sexton [1996]).

Övertygande teoretiska och empiriska argument talar för att lantbrukskooperationen på grund av sin företagsform, även i fall med stor marknadsdominans, tycks ha en tämligen svag position på marknaden. Potentialen att utöva marknads-makt finns dock när marknadsandelen är stor. En konkurrensvårdande myndighet skulle emellertid kunna angripa denna eventualitet

med specifika åtgärder, skilda från dem som nu används (se nedan).

Utövar lantbrukskooperationen politisk makt?

Mycket talar för att bönderna genom att parallellt agera via sin fackliga rörelse, via sina kooperativa företag och via ett politiskt parti lyckats tillskansa sig betydande politisk makt (se Bolin mfl [1984]). Facket och kooperationen gick ihop i nuvarande LRF år 1971 och politiskt har man ett eget "agrart" parti – tidigare bondeförbundet, som 1958 bytte namn till centerpartiet. Vari består då makten? Om man betraktar de resurser som spenderas på lobbying som liktydiga med LRFs och motsvarande centralorganisationers i de övriga nordiska länderna samlade budgetar (vilket är en överskattning) så satsas det mellan 22 och 115 miljoner SEK för att årligen erhålla ett stöd på mellan 19 och 30 miljarder. Lobbying tycks vara en extremt lönsam verksamhet, med en förräntning på minst 20 000 procent! Varför inte satsa några miljoner till? Rabinowicz & Lindahl [1996] finner emellertid inte belegg för att jordbruksstödet i de nordiska länderna skulle vara ett utfall av extremt starka intresseorganisationer/kooperationer. Styrkan tycks snarare härröra från ett parlamentariskt parti i den politiska mitten – ett medianparti.

Ursprunget till dagens starkt politiserade livsmedelssektor är händelserna på 30-talet (kohandeln 1933 m.m., se bl.a. Rothstein [1991] för en beskrivning av smörprisavgiftens avgörande betydelse för framväxten av det korporativa samhället) och det agrara partiets oproportionerligt starka plats på den politiska arenan, med dokumenterad förmåga att vända politiska majoriteter. Medianpositionen ger möjligheter att samarbeta med såväl vänster- som högerflygeln i riksdagen. Vid en väl etablerad politik kan emellertid kooperationen som sådan bli en betydelsefull aktör genom att den tilldelas reglerande funktio-

ner (t.ex. det interna utjämningsystemet på mjölk som hanterades av SMR³ och som årligen omsatte ca 10 miljarder SEK) och genom att den ibland effektivt kan påverka politikens utformning t.ex. genom att motarbeta eventuella avregleringspropäer.

Böndernas framgångar på den politiska arenan kan därför anses ha sin bas i förekomsten av ett specifikt agrart parti i den politiska mitten. Om man till detta kopplar en allmän sympati för "landsbygdslivets goda sidor" och ett ogenomsiktligt komplicerat jordbrukspolitiskt regleringsmaskineri, blir såväl själva politiken, som dess kollaps år 1990 (då de svenska bönderna för första gången förlorade slaget på den politiska arenan, se Bolin & Swedenborg [1992]) begripliga.

Slutsatsen torde bli att bönderna och deras kooperation är politiskt mäktiga, dock inte i första hand av egen kraft utan på grund av ett antal omständigheter utom kontroll för kooperationen i dess egenskap av intresseorganisation. Väl given denna uppbackning kan lantbrukskooperationen emellertid bli ytterst effektiv i att till sin egen fördel förvalta ett komplext regleringsmaskineri. De produktionsbegränsningar den själv har svårt att åstadkomma effektueras via politiskt fastställda produktionskvoter. Efter EU-inträdet har vi fått sådana kvoter på flertalet viktiga jordbruksprodukter.

Effektivitetsargument för lantbrukskooperation

Om vi avfärdat möjligheterna för att en dominerande lantbrukskooperation på egen hand skulle kunna utöva någon påtaglig marknads- eller politisk makt, varför startar då bönder, trots det kooperativa företagets uppenbara effektivitetsproblem, ändå frivilligt dylika företag? Här skall två argument framhållas – ett berör den samtidiga förekomsten av obetydliga och påtag-

³ Svenska Mejeriernas Riksförening.

liga skalfördelar, det andra det kooperativa företagets förmåga att kunna *motverka* marknadsmakt, d v s befrämja konkurrens.

Det skalekonomiska⁴ argumentet

Jordbrukets råvaruproduktion kännetecknas av en arealmässigt utspridd verksamhet och av obetydliga stordriftsfördelar, något som framgått av flera studier (se t ex Petersson [1994]) och som understryks av det faktum att jordbruk världen över drivs i form av små familjeföretag. Endast 5 procent av de svenska lantbruken har anställd arbetskraft och då knappast i något fall med fler än 50 anställda. Bland de övriga 95 procenten dominerar deltidjordbruken, d v s de företag som inte ens kan sysselsätta en person på full tid – i sanning en småskalig verksamhet. Effektivitetsmässigt kan detta anses fullt rationellt om det nu inte finns några påtagliga stordriftsfördelar. Den faktor som trots allt långsamt drivit storleken arealmässigt uppåt torde vara utvecklingen i prisrelationen mellan arbete och kapital, något som lett till en snabb mekanisering. Därigenom sätts förvisso ibland minimigränser på ett jordbruk för att rationellt kunna utnyttja vissa maskiner (t ex en modern skörde-tröska).

Mycket talar samtidigt för att verksamheter upp- och nedströms från själva jordbruksproduktionen är förknippade med väsentliga stordriftsfördelar inom det intervall där de svenska förädlingsföretagen agerar (se bl a Hermansson [1996]). Det finns således betydande kostnadsbesparingar att hämta genom att växa, ett faktum som bl a bekräftas av de numera påtagliga koncentrationstendenserna i livsmedelsindustrin. I fallet med stigande stordriftsfördelar kan företag växa obegränsat. Det som bromsar storlekstillväxten i livsmedelssektorn blir vanligtvis transportkostnaderna. En geografiskt utspridd produktion av råvaror, som dessutom har karaktär av färskvaror med begränsad hållbarhet och stor "bulkighet", gör att transport-

kostnaderna hastigt stiger med avståndet, för att till sist kanske bli rent prohibitiva.

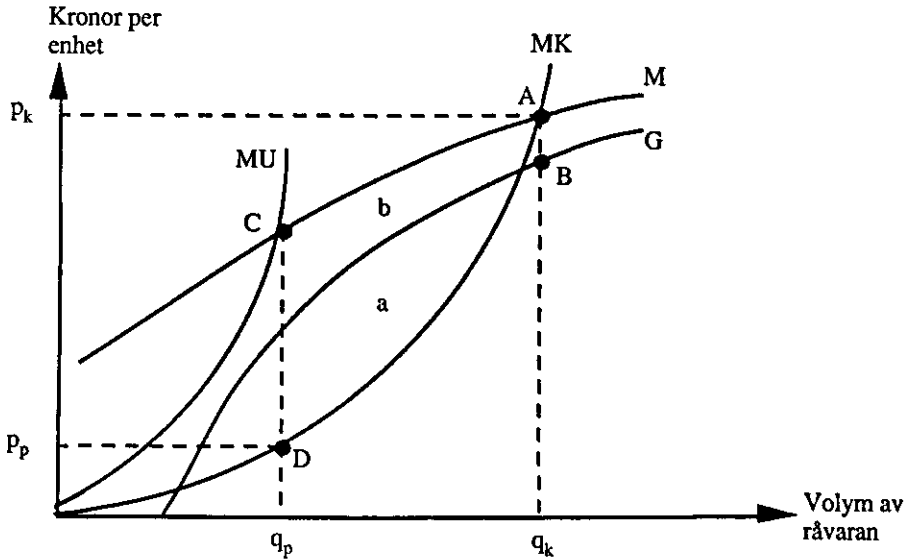
Den samlade effekten av de tre faktorerna – obetydliga skalfördelar i råvaruproduktionen, stigande skalfördelar i förädlingen och stigande transportkostnader – kan sammanfattas som i *Figur 1*. Där visas ett förädlingsföretags betalningsförmåga för en levererad råvara, såväl genomsnittligt (G), som marginellt (M). Kurvan MK betecknar marginalkostnaden för förädlingsföretaget att komma åt råvaran, inklusive transport. Genom att G stiger med ökad storlek, fast i avtagande takt som framgår av kurvan M, belyses ett fall med stigande skalfördelar/betalningsförmåga. (I figuren är förädlingsföretaget en pristagare, d v s möter ett givet avsalupris).

Samhällsoptimum ligger i punkten A och den uppnås genom att råvaruproducenterna får priset P_k för sin råvara och då levererar volymen q_k . Därmed garanteras "marginalkostnadsprissättning" genom att priset speglar den punkt där marginalkostnaden för råvaran (MK) är lika med dess marginalintäkt i förädlingen (M). Punkten A är också en spelteoretiskt optimal lösning i ett kooperativt "spel" genom att alla "spelare" kan göras till vinnare upp till denna punkt. Ingen tjänar upp till denna punkt på att stå utanför kooperativet eller på att bilda andra subkoalitioner. Alla nya medlemmar ökar vinsten såväl för sig själva som för redan existerande medlemmar – vi har en spelteoretiskt sk stabil lösning (se vidare Bolin [1995] och Lindahl [1996]).

I punkten A har vi emellertid identifierat skälet till ett klassiskt sk marknadsmisslyckande. Ett investörägt företag skulle aldrig acceptera villkoren i punkt A eftersom det skulle tvingas betala ett pris för råvaran som överskrider dess genomsnittliga betalningsförmåga G. Förädlings-

⁴ Med skala avses verksamhetens storleksmässiga omfattning. Skalfördelar används här synonymt med begreppen stordrifts- och storleksfordelar.

Figur 1 Vinstoptimum för ett investörägt (C) respektive ett kooperativt (A) företag.



företaget går obönhörligen med förlust i punkten A. Ett kooperativt företag kan emellertid vara lösningen. Visserligen går själva förädlingen med ett underskott, men det uppvägs mer än väl av vinsterna hos ägarna/råvaruleverantörerna, vilka får ett högre pris än eljest och också producerar en större volym råvaror.

Det konkurrensbefrämjande argumentet

Det finns ett antal för jordbruket särpräglade egenskaper gynnsamma för uppkomsten av lokal monopsonism. Dit hör råvarornas begränsade geografiska rörlighet på grund av deras karaktär av "bulkighet" och färskhet, egenskaper som leder till geografiskt avgränsade uppköpsområden och få lokala uppköpare att välja emellan. Vidare är råvaruproduktionen i sig förenad med stora sk "sunk costs", vilka fungerar som utträdesbarriärer och leder till ett oelastiskt utbud. Slutligen är förädlingen nedströms starkt specialiserad i så måtto att den normalt inte kan substi-

tuera jordbrukets råvaror (t ex mjölk) med andra råvaror.

Marknader av detta slag kan kallas "tunna" genom att de kännetecknas av hög köparkoncentration, oelastiskt utbud och är av starkt lokal karaktär, alla faktorer gynnsamma för lokal monopsonism. Mycket talar för att just risken att hamna i ett underläge gentemot privata mellanhänder/monopsonister varit en av de mest pådrivande faktorerna i lantbrukskooperationens barndom.

Inte nog med att ett kooperativt företag enligt *Figur 1* utgör en lösning på det klassiska problemet med stigande skalfördelar, det kan också motverka monopsonism. Vad gör ett investörägt företag, som möter situationen i *Figur 1*? Det upplever inte MK utan MU som sin marginalutgift (eftersom det successivt stigande priset på råvaran utefter MK samtidigt höjer priset på alla tidigare enheter). Ett investörägt företag maximerar följaktligen sin vinst i skärningen mellan M och MU och betalar då råvaruleverantörerna priset P_p och köper endast kvantiteten q_p .

Här har vi identifierat ett andra marknadsmisslyckande orsakat av monopsonism. Ett kollektivt agerande från råvaruleverantörerna (genom att bilda ett kooperativ) motverkar sålunda monopsonistiskt beteende genom att ge såväl samhället som sig själva en, i förhållande till monopsonismen, högre vinst motsvarande ytorna $a+b$. Samarbete mellan råvaruproducenter i sektorer av det slag vi har i jord (och sannolikt också i skog samt mellan detaljhandlare i form av en gemensam grossistfunktion) tycks i högsta grad vara till samhällets fromma genom att skapa vinster som annars skulle kunna bli helt oexploaterade. Speciellt tydlig blir denna slutsats i det fall G-kurvan alltid ligger under MK-kurvan. Då är inte ens den mest utpräglade monopsonist intresserad eftersom all förädlingsverksamhet är dömd att gå med förlust. Intressant att notera är att det även i detta till synes helt hopplösa fall finns en positiv samhällsvinst att hämta, något som det kooperativa företaget kan vara i stånd till, genom att vinsten i råvaruproduktionen fortfarande överstiger förlusterna i förädlingen så länge M överskrider MK.

Varför kan då inte samhällsoptimum uppnås medelst ett helintegrerat investörägt företag, dvs ett företag där såväl råvaruproduktionen som förädlingen sätts under en och samma företagsledning? Ett sådant företag skulle ju kunna komma åt den för helheten gällande vinstmaximeringspunkten i A (Figur 1). Det är emellertid här de obetydliga skalfördelarna i själva råvaruproduktionen kommer in, dvs de faktorer som gör familj jordbruket/småbruket till den helt dominerande företagsformen i jordbruket. Transaktionskostnaderna för tex ett mejeri att köpa upp alla sina leverantörer/mjölkbönder för att sedan centralt kunna driva helheten under en gemensam företagsledning skulle med all sannolikhet bli helt prohibitiva. Även om Arla tex kunde köpa upp sina 10 000 leverantörer med vidhängande gårdar, skulle man sannolikt inte kunna driva råvarupro-

duktionen med anställd arbetskraft lika effektivt som nu sker i de enskilda familjeföretagen.

Det kooperativa underskottet

Enligt modellen i *Figur 1* ligger kooperativets konkurrenskraft i dess förmåga att kunna maximera kollektivets samlade vinst, trots att den kooperativa verksamheten går med underskott, ett underskott som måste finansieras med avgifter från medlemmarna. För att kunna uppnå marginalkostnadsprissättning måste således kooperativet kunna arbeta med ett flerprissystem, dvs ett pris för råvaran och ett annat för att fördela över- eller underskottet. Ett klassiskt problem (se inledningen) med ett kooperativt företag är att kunna mäta dess "vinst". De flesta lantbrukare upplever nog att deras kooperativ går med vinst. Dels kan ju medlemmen få en återbäring i form av efterlikvider, dels kan insatskapitalet ge en viss ränta (idag ovanligt). Ett officiellt deklarerat underskott att täcka med inbetalningar och avgifter skulle säkert bemötas med ett ramaskri. Medlemmen och hans förening anses ju konkurrera om ett gemensamt kapital och kooperativa företag har traditionellt svårt att attrahera externt kapital eftersom överskottet i verksamheten riskerar att hamna hos andra än kapitalägarna/finansiärerna. Det kan "rinna ut" till leverantörerna i form av höjda avräkningspriser. Vem utöver medlemmarna själva vill satsa pengar i så öppna kontrakt?

Icke desto mindre finns möjligheter till ett slags dold avgiftsfinansiering med hjälp av det sk "herrelösa" eller "kollektiva" kapitalet. Lantbrukskooperativen har genom avsättningar, fonderingar och genom dolda substansvärden i sina tillgångar, regelmässigt kunnat arbeta med ett billigare kapital än motsvarande investörägda företag. Haraldsson [1993] har uppskattat börsvärdet av de lantbrukskooperativa företagen till 25 mdr kronor, vilket är tio gånger så stort som det totala insatska-

pitalet. En normal avkastning på detta kapital kan anses ligga mellan 1,5–2,5 mdr, vilket motsvarar 5–10 procent av värdet av hela jordbruksproduktionen. Olof Stenhammar, VD för OM-gruppen, har beräknat Arlas värde motsvara 20 gånger värdet av insatskapitalet (Fransson [1993]), vilket betyder att Arlas ägare, mjölkleverantörerna, avstår ca 40 öre per kg mjölk genom att inte kräva full förräntning på de dolda tillgångarna.

Ett dylikt sätt att finansiera det kooperativa underskottet har nackdelen att det inte utan stora svårigheter kan observeras, men fördelen att det inte direkt kan kopplas till medlemmarnas utnyttjande av kooperativet, en koppling som skulle kunna urholka den för effektiviteten så viktiga "marginalkostnadsprissättningen". Skulle mjölkproducenterna *de facto* uppleva avgiften som att de får ett 40 öre lägre mjölkpris så skulle vi inte uppnå punkten A i *Figur 1* utan hamna i C med en för låg produktion. I den punkten delas hela det kooperativa överskottet ut via mjölkpriset, men mjölkpriset blir för lågt eftersom marginalkostnaden MK underskrider marginalintäkten $M - \text{systemet}$ har därmed urartat till en s k genomsnittskostnadsprissättning.

Problemet torde vara att få medlemmarna att acceptera att kooperativet (i fallet med ökande skalfördelar) helt rationellt går med underskott. Det har kanske varit nödvändigt att dölja detta faktum med ett stort "herrelöst" kollektivt kapital. Därmed har man emellertid öppnat för en betydande risk för ineffektivitet, en risk som bäst motarbetas med hård konkurrens, inte minst mellan kooperativa företag.

Lagstiftarens problem

Huvudsakligen tre olika lagar berör villkoren för att bilda och driva kooperativa företag: lagen om ekonomiska föreningar, konkurrenslagen och lagen om statlig inkomstskatt. I lagen om *ekonomiska föreningar* regleras hur överskottet i verksamheten kan fördelas, bli sätter man ett

tak för utdelningen av ränta på innesående insatskapital och man kräver att vinstutdelning och insatser i kooperativet baseras på medlemmens utnyttjande av företaget. Genom dessa restriktioner motverkar lagen det för marginalkostnadsprissättningen så viktiga "flerprissystemet".

I *konkurrenslagstiftningen* fruktar man samarbete mellan företag och marknadsdominans. I den nya konkurrenslagen finns två principiella förbud, dels ett mot missbruk av dominerande ställning, dels ett mot sådant samarbete mellan företag som har till syfte att begränsa konkurrensen eller som får detta resultat.

Lagstiftningen är emellertid svårtolkad. Vissa, inklusive lagstiftaren själv, måste ha tolkat lagen som ett förbud mot kooperativa företag, något man tydligen inte avsett, eftersom man senare försåg lagen med ett generellt undantag för primärföreningar i sektorerna jordbruk, skogsbruk och trädgård.

Fortfarande råder stor osäkerhet för de kooperativa företagen vad gäller tillämpningen av den nya konkurrenslagen. Det är förvisso viktigt att myndigheterna har ett instrument att förhindra konkurrensbegränsande samarbete även för kooperativa företag, men om detta leder till att medlemmarna i en förening inte skall kunna fastställa ett gemensamt pris till tredje part kan resultatet bli orimligt eftersom tredje part för lantbrukskooperationen ofta är de stora inköpsgrossisterna (ICA, KF, Dagab). Förbudet kan då komma att motverka en effektiv konkurrens (se Lindahl [1996]).

I lagen om *statlig inkomstskatt* diskrimineras överskottsutdelningar som grundas på annat än medlemsleveranser. Återigen inskränker lagstiftningen möjligheterna för ett kooperativt företag att bedriva "flerprissättning".

Lagstiftningen är tämligen enögd i sin koncentration på dem som kan tänkas *utöva* marknadsmakt. Man försummar därmed det samarbete mellan företag, som i det lantbrukskooperativa fallet, skulle

kunna *motverka* marknadsmakt. Dessutom kan det i fallet med stigande stor-driftsfördelar (*Figur 1*) enbart vara de riktigt stora företagen, kanske bara ett enda i landet, eller to m ett enda företag som täcker flera länder, som svarar mot kravet på hög samhällseffektivitet.

En relevant och tämligen lätthanterlig ansats för lagstiftaren att kontrollera att de lantbrukskooperativa företagen trots allt inte på egen hand utövar skadlig marknadsmakt vore att granska dem som för det *första* har stora marknadsandelar och därmed potential att utöva makt och som, för det *andra*, söker begränsa produktionen och/eller medlemsinträdet med icke-temporära metoder, metoder som för det *tredje* dessutom skall syfta till marknadsmakt och inte är naturliga utifrån befogade kvalitetskrav på råvaran eller motiverade av faktiska kapacitetsbegränsningar. Om sådana förutsättningar är för handen kan bevisbördan (enligt Sexton [1995]) mycket väl läggas på kooperativen själva att visa att så eventuellt inte är fallet.

Slutsatser

Konkurrensen om kontraktsformer/företagsformer är fundamental i en marknadsekonomi och den kooperativa företagsformen är en berättigad företagsform, även om den genuint inbegriper samarbete mellan företag. Den synes trots sina inbyggda organisatoriska svagheter likväl framstå som en effektiv lösning på ett "kooperativt spel" där kollektiva vinster finns att hämta genom att den motverkar marknadsmakt och genom att den kan exploatera annars svårfångade skalfördelar.

Konkurrenslagstiftningen i dess nuvarande skick slår tämligen blint mot samarbete och marknadsdominans. Om själva existensen av kooperativa företag kräver en undantagslagstiftning, behövs än mer särbehandling. Bönder borde inte bara tillåtas samarbeta i kooperativets form, de bör dessutom tillåtas begränsa in- och utträdet ur sina föreningar (effektivitetsskä-

len är starka) och till yttermera visso tillåtas att genom sk förhandlingskooperativ sätta existerande företagsalternativ under press, t ex genom enbart hotet att etablera sig. Man kan därmed undvika kostnadskrävande överetableringar. Dessutom bör de tillåtas nyttja flerprissystem, d v s tillåtas att betala ut överskott, eller finansiera underskott, på annat sätt än över avräkningspriserna. Slutsatserna gäller såväl primärföreningar som federationer av sådana. Inköpsfederationer kan ges ett generellt fribrev. Att t ex SLR⁵ i egenskap av en inköpsfederation medelst begränsningar av sina inköp, t ex inköp av dieselolja och handelsgödsel (inköp vilka måste ransonerar ut till de enskilda medlemmarna), skulle kunna sätta oljebolagen och gödseltillverkarna under press för att uppnå för kollektivet lägre priser, måste anses som orealistiskt av flera skäl. Federationer nedströms bör däremot i utmanande fall granskas med metoden angiven i avsnittet "lagstiftarens problem".

Är då lantbrukskooperationen ineffektiv? Mycket tyder på att den varit det. (Se t ex Bolin & Swedenborg [1992] som bl a påvisar den låga arbetsproduktiviteten i jämförelse med europeisk livsmedelsindustri). Orsaken torde emellertid främst vara politisk, framför allt genom den med politiska instrument eliminerade konkurrensen inom landet, mellan såväl företag som mellan regioner och genom att en långtgående prisdiskriminering gentemot utlandet möjliggjorts med hjälp av politiskt fastställda gränsskydd och exportbidrag. Konsekvensen har blivit en ogynnsam industristruktur med många små och ineffektivt lokaliserade företag. Lantbrukskooperationen behöver sannolikt framgent bli än mer koncentrerad (d v s bli mer "marknadsdominerande") och ges en än större kontraktsfrihet. Risken för att den utövar marknadsmakt (utan benäget politiskt bistånd) torde vara begränsad och

⁵ Svenska lantmännens riksförbund.

dessutom lätt kontrollerad. Lagstiftarens uppgift bör vara att göra en avvägning mellan Kooperationens möjligheter att utöva respektive motverka sådan marknads-makt, där den sistnämnda synes förbisedd. Man har i lagstiftningen snarast skapat konkurrensnackdelar för Kooperationen genom att begränsa dess kontraktsfrihet i jämförelse med de investörägda företagen.

Icke desto mindre torde de konkurrens-vårdande myndigheternas möjligheter att befrämja en effektiv konkurrens vara be-gränsade. Monopolvinster som skapas av entreprenörer är normalt temporära, sam-hällsbefrämjande och lätt imiterade. En entreprenör är därmed extremt konkur-rensutsatt. Monopolvinster som skapas medelst politik är farligare. Viktigare än att ge Konkurrensverket vassare klor gent-emet lantbrukskooperationen vore därför att eliminera jordbrukspolitiken, främst gränsskydden, i syfte att upprätta en fungerande importkonkurrens. Viktiga steg togs med avvecklingen av exportbi-dragen 1990, med inträdet i EU och med det senaste GATT-avtalet.

Importkonkurrensen löser emellertid inte alla problem. Vi har visat att jordbru-kets råvarumarknader är geografiskt av-gränsade med betydande risk för lokal mo-nopsonism, en monopsonism som effek-tivt skulle kunna bekämpas med kollektivt agerande hos dem som drabbas, t ex i form av ett kooperativt företag, en lösning där det annars av konkurrensvårdande myn-digheter så fruktade samarbetet mellan företag kan leda till såväl privata som sam-hällsekonomiska förbättringar.

Lantbrukskooperationen synes missför-stådd. Organisationsanalytikerna har kon-centrerat sig på det kooperativa företagens interna brister och därmed försummat ar-gumentet för att de, trots dessa brister, lik-väl kan vara effektivitetsbefrämjande. Konkurrenslagstiftaren har förbisetat ett samarbete mellan företag kan befrämja konkurrens och att stordriftsfördelarna sy-nes vara påtagliga. De politiska analyti-kererna har sett Kooperationens starka ställ-

ning som uttryck för ett effektivt särin-tresse i den politiska lobby-verksamhe-ten – en position som dock synes mer ”till-delad” än uppnådd av egen kraft. Utan po-litisk uppbackning framstår lantbruksko-operationen som en tämligen kraftlös or-ganisation på marknaden, med en snarast för hög än för låg produktion (till konsu-menternas fromma). Att den trots sina brister överlever även i utpräglade mark-nadsekonomier torde bero på att företags-formen i grunden är effektivitetsbefräm-jande.

Referenser

- Assarsson, B, Edgerton, D, Hummelrose, A, Laurila, I, Rickertsen, K & Vale, PH, [1995], "The Demand for Food in the Nordic Countries – An Econometric Analysis", rapport från ett nordiskt forskningsprojekt, Natio-nalekonomiska institutionen, Uppsala uni-versitet, Uppsala.
- Bergman, M, [1996], "Antitrust, Marketing Cooperatives and Market Power", Artikel accepterad för publicering i *European Journal of Law and Economics*, nr 1, 1997.
- Bolin, O, [1995], "Vad kan spelteorin lära oss om kooperativ", Bilaga 4 i SOU 1995:117, *Jordbruk och konkurrens*, Stockholm.
- Bolin, O & Swedenborg, B, (red), [1992], *Mat till EG-pris?*, SNS Förlag, Stockholm.
- Bolin, O, Meyerson, P-M & Ståhl, I, [1984], *Makten över maten*, SNS Förlag, Stockholm.
- Fahlbeck, E, [1996], *Essays in Transaction Cost Economics*, doktorsavhandling 20, In-stitutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Hedberg, A, [1996], "Price Discrimination in Swedish Milk Markets", Forthcoming, In-stitutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Hermansson, A, [1996], "Stordriftsfördelar i svensk slakteriindustri", examensarbete (kommande) vid institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Lindahl, A, [1996], "Kan lantbrukskooperativa företag arbeta effektivt? – En studie av möj-ligheterna till flerdelade prissättningssystem i lagstiftningen", rapport 102, Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Petersson, J, [1994], "Kostnadssänkande åtgärder inom spannmålsproduktionen", JTI-

- rapport 189, Jordbrukstekniska institutet, Ultuna, Uppsala.
- Pettersson, Ö, [1994]. "Den producentkooperativa livsmedelsindustrin och den nya konkurrenslagen", C-uppsats, Institutionen för nationalekonomi, Umeå universitet, Umeå.
- Rabinowicz, E & Lindahl, B, [1996], "Pressure Groups, Political Parties and Government Coalitions", stencil från Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala.
- Rothstein, B, [1991], "Svenska intresseorganisationer – från lösningar till problem", I Olsen, J P (red), *Svensk demokrati i förändring* (Maktutredningen), Carlssons bokförlag.
- Sexton, R, [1995], "Analysis and Evaluation of Competition Policies Affecting Agricultural Cooperatives", Bilaga 3 i SOU 1995:117, *Jordbruk och konkurrens*, Stockholm.
- SOU 1993:13, *Ekonomikommisionen*, Stockholm.
- Ståhl, I, [1993], "Företaget i marknadsekonomin – ägande, kontroll, finansiering", ingår i *Livsmedelsindustrin i EG-konkurrens*, R 1993:9, NUTEK, Stockholm.