

Kan ett tvåprissystem ge bättre lönsamhet?

Även om lustspelet Ebberöds Bank snart har hundra år på nacken, är nog historien bekant. Det handlar om skraddaren som satte upp en bank i byn. Han hade idén att om inlåningsräntan var hög, skulle folk sätta in mycket pengar, och med en lägre utlåningsränta skulle många vilja låna pengar. Om bara omsättningen blev tillräckligt hög, skulle det gå bra för skraddaren.

AVRÄKNINGSPRISET ETT GENOMSnitt

Denna krönika handlar om Ebberöds Banks affärsprinciper, såsom dessa tillämpas i mejeribranschen. Hur kan en mejeriförening förädla medlemmarnas mjölk till produkter, som sedan sälja till ett pris, som är lägre än avräkningspriset till bonden? Förklaringen är att avräkningspriset beräknas såsom ett genomsnitt, samma för hela leveransvolymen. Samtidigt vet alla med bara någon ekonomisk bildning att företag måste resonera i marginaltermer. Ju större volym man köper, desto lägre blir värdet på den sist inköpta enheten. Det gäller oavsett om volymen är stor.

ETT TVÅPRISsystem

Avräkningspriset måste därför vara differentierat. Ett sådant system är inget nytt. Tvåprissystem fanns inte bara under tiden med svensk regleringspolitik, utan det gäller också idag. Ett exempel är att mjölkbönder har ett lågt pris när de splitlevererar till Arla Foods och ett bättre när de säljer sin mjölk på annat håll. Vidare köper mejerier ekologisk råvara i en sådan volym att efterfrågan tillgodoses. Varför köper de konventionell mjölk i obegränsad mängd?

Ett tvåprissystem (eller flerpris-) kan i princip införas på administrativ väg. Mejeriet skulle kunna bestämma att x procent av mjölkböndernas volymer ska ha ett högt pris och resten ska betalas med ett världsmarknadspris, där x står för den andel som mejeriet kan sälja till bra lönsamhet. Ett administrativt bestämt tvåprissystem skulle dock hämma dynamiken i mejeribranschen. Det skulle skapa ineffektivitet och stimulera till fusk, liksom annars när man försöker kuva marknadskrafterna.

FÖRLAGSINSATSER

Alltså måste det finnas en marknadsmekanism, som påverkar mjölkbondens produktionsbeslut. Praktiskt sett är lösningen att det höga priset går till de bönder, som är innehavare till ett bestämt värdepapper (leveranskontrakt). I ett svenskt sammanhang kan detta vara förlagsinsatser. Föreningen säljer förlagsinsatser för ett bestämt antal ton mjölk och för denna volym kan

mejeriet betala ett rejält pris. Den överskjutande volym, som bonden levererar, betalas med världsmarknadspriset.

Det fina i kråksången uppstår, när dessa leveranskontrakt är fritt omsättningsbara inom medlemskåren. Då kommer leveranskontrakten att köpas av bönder som har förutsättningar att producera till låga kostnader. För bönder med högt kostnads-läge lönar det sig inte att inneha leveranskontrakt.

KAN DE LÖSA LÖNSAMHETSproblemen?

En intressant fråga är om detta prissystem kan lösa lönsamhetsproblemen för de svenska mjölkbönderna. Svaret beror hur föreningen betraktar sina marknader. Den förening som hämtar sin mjölk i Sverige och säljer på den svenska marknaden, har inget att förlora på ett tvåprissystem med omsättningsbara leveranskontrakt men kan kanske inte heller vinna så mycket på det.

För en mejeriförening, som har leverantörer i flera länder och säljer till otaliga marknader, är det annorlunda. Rimligtvis bör procentandelen för lönsam försäljning beräknas på lönsamheten i var och en av de geografiska marknaderna. I så fall kan de svenska medlemmarna få ett mycket högt pris för den volym som föreningen säljer till svenska konsumenter och butiker. Modellen vore en lycka för svensk mjölkproduktion.

LEVERANSkonTRAKT

Det kan dock inte uteslutas att föreningen slår ihop sin samlade försäljning på samtliga geografiska marknader när den beräknar andelarna för lönsam och olönsam försäljning. I så fall blir det en internationell marknad för de leveranskontrakt som ger högt pris. I den konkurrensen skulle det löna sig bäst för många svenska mjölkbönderna att sälja sina leveranskontrakt till lågkostnadsproducerande bönder i föreningens andra medlemsländer.

Noteras bör att modellen ovan är i full överensstämmelse med kooperativa principer och lagregler. Även föreningar med leveranskontrakt är öppna för nya medlemmar och de har en plikt att ta emot allt vad medlemmarna vill leverera. Skillnaden är att många medlemmar kommer att begränsa sina leveranser till den volym som de får bra betalt för, alltså som föreningen kan sälja med lönsamhet. Det tjänar både föreningen och mjölkbönderna på.

*Jerker Nilsson, Institutionen
för ekonomi, SLU Uppsala*

