

# Handlingsfrihet och inflytande – anledningen till splitleveranser

I förmodligen alla länder, där en lantbrukskooperativ förening har en starkt marknadsdominerande ställning, hålls sådana föreningar under särskild uppsikt av konkurrensmyndigheterna. De anses ha möjligheter att missbruka sin marknadsstyrka till förfång för konsumenterna. Föreningar med liten marknadsandel utgör däremot inget hot mot en välfungerande konkurrens utan snarare tvärtom.

### KONKURRENSVERKET

Mot den bakgrunden är det inte förvånande att konkurrensverket år 2010 förmådde Arla Foods att i sina stadgar ta in bestämmelser om splitleveranser. Därmed får de svenska Arlamedlemmarna lov att leverera upp till 50 procent av sin mjölkvolym till ett annat mejeri eller använda mjölken i ett gårdsmejeri. Samtidigt som dessa bönder förblir fullvärdiga medlemmar i Arla, och Arla har plikt att ta emot den återstående volymen.

Danska medlemmar får enligt Arlas stadgar leverera upp till 20 procent av sin mjölkråvara och de tyska Arlamedlemmarna får inte alls lov att splitleverera.

### OLYCKLIGA FÖR ARLA

I februari 2016 beslöt Arla Foods representantskap att skärpa reglerna. Splitlevererande medlemmar ska göra en anmälan till föreningen fyra månader i förväg i stället för de dittills stipulerade sex veckorna. Maximigränsen för ekologiska producenter sänks till sju procent av volymen. Frågan om dessa nya regler kan accepteras ligger nu till prövning hos konkurrensverket.

Det är lätt att förstå att splitleveranser ogillas av Arla. Med osäkra volymer får föreningen svårare att planera sin produktion, logistik, marknadsföring och övriga verksamheter, och Arla mister goda förtjänstmöjligheter. Splitleveranserna är olyckliga för Arla och i princip alla de Arlamedlemmar, som inte splitlevererar.

### BETALNINGSVILJAN

En del Arlamedlemmar har nappat på möjligheten att splitleverera, eftersom de därmed anser sig kunna få bättre betalning än Arlas avräkningspris. Många konsumenter är villiga att betala mer för ett lokalt eller regionalt alternativ i mejerikylen. En förutsättning är att konsumenternas betalningsvilja måste vara så pass mycket högre att även livsmedelshandeln tjänar mera.

### TOG REDA PÅ ANLEDNINGEN

Risktagandet vid splitleveranser är ett centralt tema i en kandidatuppsats, som Matilda Helgesson och Ellinor Svensson skrev under våren 2016 vid Institutionen för ekonomi, SLU i Uppsala. En kandidatuppsats omfattar en halv termins heltidsarbete. Uppsatsens syfte var att identifiera vad som påverkar mjölkbönder att splitleverera.

Författarna gjorde telefonintervjuer med Arlamedlemmar, som antingen splitlevererar eller överväger att göra så. Författarna lyckades hitta nio splitleverande mjölkbönder, som ville låta sig bli intervjuade. Inför intervjuerna hade författarna utarbetat en frågeguide på basis av framför allt transaktionskostnadsteori.

### KONTROLL ÖVER VÄRDEKEDJAN

Det tycks finnas en entreprenöriell anda hos splitleverantörer. Som leverantör till Arla har man ingen handlingsfrihet och inget inflytande. Respondenterna vill ha kontroll över värdekedjan för mjölken. För att få ett bättre pris på sin mjölk accepterar de större risker. Som Arlamedlemmar är risktagande minimalt men avräkningspris är lågt.

Flera respondenter var skeptiska mot gårdsmejerier därför att sådana kräver stora investeringar. Tveksamheten var inte lika stor därför att gårdsmejerier har högre produktionskostnader. Osäkerheten gäller inte bara finansiella investeringar utan också egna kunskaper och färdigheter liksom kontaktnät och marknadskanaler.

### NÄRA TILL MARKNADEN

Just marknadsförhållandena är avgörande. För att kunna sälja sin mjölk på egen hand måste producenten ha relativt nära till en ort med en viss befolkning. Samtidigt måste såväl mindre mejeriföretag som gårdsmejerier tänka på att det är livsfarligt att göra sig beroende av vissa livsmedelshandlare och en bestämd grupp av konsumenter. Att man blir inlåst i relationer till vissa handelsföretag och bygdens konsumenter får vägas mot att man är inlåst i relationen till Arla, men i så fall är risktagandet inte stort.

### FLERA RISKER

Producenten kan behöva investera pengar i förädlingsverksamhet och marknaden är ju alltid osäker. Det finns också en risk att producenten anpassar sin mjölkproduktion till det nya och högre mjölkpriset, och då kan det bli en kalldusch om den nya förädlingskedjan måste krympa eller upphöra. I princip kan det också tänkas att den producent, som en gång har lämnat Arla för att starta ett konkurrentföretag, inte enkelt kan komma tillbaka till Arla.

*Vill du läsa mera? Helgesson, Matilda och Svensson, Ellinor, 2016. Splitleverans av mjölk: en studie om svenska mjölkproducenters incitament till splitleverans. Uppsala: SLU, Institutionen för ekonomi. <http://stud.epsilon.slu.se/19313/>*

Jerker Nilsson, Institutionen  
för ekonomi, SLU Uppsala

