

Betala för både råvara och kapital

Högsta möjliga avräkningspris.” Det var under många år ett mantra inom mejerikooperationen, men nu inser alla att detta är nonsens och leder till ett inoptimalt resultat. Det är ju inte främst produktionsfaktorn ”råvara”, som genererar föreningens intäkter utan produktionsfaktorn ”kapital”. Målsättningen idag ska vara ”mest möjligt med pengar till medlemmarna, oavsett om pengarna kommer som avräkningslikvider eller kapitalersättning.”

När kooperativa föreningar en gång etablerades, var det för att sänka böndernas risktagande och ge dem marknadsmakt. När föreningarna började förädla medlemmarnas mjölk byggdes industrier som krävde allt mer kapital, men kapitalet har fortsatt att vara till stor del kollektivt.

FÖRVANSKADE MARKNADSSIGNALER

Denna krönika handlar alltså om förvanskade marknadssignaler i kapitaltung kooperation, och då gäller det marknadssignaler på både råvarumarknaden och kapitalmarknaden. Marknadssignalerna blir förvrängda när medlemmar som levererar en råvara till en kapitalkrävande förädling inte behöver bry sig om kapitalfrågan. Det vore annorlunda om råvaruleverantören också skulle stå för den kapitalinsats som behövs för att förädla den levererade råvaran.

En någorlunda stor mejeriförening producerar k-mjölk, syrade produkter, pulver, smör, ost och annat. Fastän produkterna inbringar olika intäkter får medlemmarna samma avräkningspris, från första till sista kilot. Priset är ett slags genomsnitt av förtjänsten från de olika produkterna. I kooperationens barndom var genomsnittsresonemang problemfria, eftersom förädlingsgraden var låg. Varje kilo hade samma värde. Idag innebär genomsnittstänkandet att en del av medlemmarnas mjölk säljs med förlust.

STIMULERAR TILL ÖVERPRODUKTION

Det finns en parallell till Ebberöds Bank, som är ett gammalt danskt folklustspel. Skräddaren i byn etablerade en bank, där byborna kunde låna pengar till låg ränta, medan de fick en hög ränta när de satte in pengar. Skräddaren trodde att verksamheten skulle gå bra bara omsättningen blev stor nog.

När en förening som arbetar under marknadsvillkor beräknar avräkningspriset såsom ett genomsnitt av intäkterna får medlemmarna missvisande signaler. Då stimulerar föreningen sina medlemmar att leverera mer än vad föreningen kan sälja med lönsamhet. En amerikansk forskare föreslår differentiering av avräkningspriset efter medlemmarnas leveransvolym. Detta gör Gäsene Mejeriförening som har ett baspris för allt som en med-

lem levererar, men när leveransen överstiger en viss gräns blir det ett lägre pris för den volym som överstiger gränsen.

AVSPEGLA INTJÄNINGEN

Gäsenes modell kan användas också i andra mejeriföreningar. Det är även möjligt att ha fler än två steg i pristrappan. Ett argument för denna prismodell är att mjölkbonden med stor besättning rimligtvis har en lägre produktionskostnad per kilo. Det är också möjligt att flytta gränsen mellan baspriset och det lägre priset, när föreningens intjäning ändras på olika produkt-kategorier.

Om avräkningspriset inte följer ett marginaltänkande uppstår en ineffektiv resursallokering. Vissa medlemmar kommer att investera mindre än vad de skulle ha gjort med en korrekt uppfattning om värdet på mjölken, medan andra medlemmar satsar för mycket. En marknadsprissättning stimulerar fram en bra strukturrationalisering inom medlemskåren. När föreningen såsom idag inte behöver ersätta medlemmarna fullt ut för att de avstår pengar, kommer föreningen att investera mer än vad som ligger i medlemmarnas intresse.

SIGNALERA MARKNADSVÄRDET

Avräkningspriset ska signalera vad medlemmens råvara är värd när den går in i förädlingskedjans nästa led. Någon läsare kan invända att föreningar kan vara marknadsdominerande och i så fall är det föreningens pris som är marknadspriset. Detta argument är lätt att förstå, men det är inte hela sanningen. Varje transaktion är ju ett led i en lång förädlingskedja och därför är det priset i förädlingskedjans senare led som avgör vad marknadspriset är. Ytterst är det konsumentens betalningsvilja som bestämmer.

Lösningen är att en del av föreningens överskott betalas ut till medlemmarna såsom kapitalersättning. Med hjälp av emissionsinsatser kan föreningen sätta in pengar på konton, som är örönmärkta för var och en av medlemmarna. Vidare kan medlemmarna få köpa förlagsinsatser. Oavsett finansieringsinstrument måste medlemmen få kapitalavkastning, och dessutom bör det finnas handelsmöjligheter så att medlemmar kan köpa och sälja instrumenten till priser som de själva avtalar om.

Resonemangen ovan är inte nydanande. Både Södra Skogsägarna och Lantmännen lyckas ju överföra en hel del pengar till medlemmarna.

Jerker Nilsson, Institutionen för ekonomi, SLU Uppsala

