



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Splitleverans av mjölk

– En studie om svenska mjölkproducenters incitament till splitleverans

Split delivery of milk

-A study of Swedish milk producers incentives to split delivery

Matilda Helgesson

Ellinor Svensson

Splitleverans av mjölk
– En studie om svenska mjölkproducenters incitament till splitleverans

Split delivery of milk
- A study of Swedish milk producers incentives to split delivery

Matilda Helgesson
Ellinor Svensson

Handledare: Jerker Nilsson, Sveriges lantbruksuniversitet (SLU),
Institutionen för ekonomi

Examinator: Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet (SLU),
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: G2E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi

Kurskod: EX0783

Program/utbildning: Agronomprogrammet - ekonomi

Fakultet: Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap (NJ)

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2016

Serienamn: Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

Nr: 1020

ISSN 1401-4084

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Kooperativ, lönsamhet, mejeri, mjölkkras, mjölkproducent, splitleverans, transaktionskostnader, transaktionsspecifika tillgångar, variabler, vertikal integration.



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Förord

Vi vill rikta ett särskilt stort tack till vår handledare professor Jerker Nilsson, för hans stora engagemang och uppmuntran under hela studiens arbetsprocess. Vi vill också tacka alla de mjölkproducenter som tog sig tid att svara på frågor och gav oss insiktsfulla uttalanden om mjölkbranschen. Till sist vill vi tacka de nära och kära som korrekturläst vår uppsats.

Uppsala, juni 2016
Matilda Helgesson & Ellinor Svensson

Abstract

Dairy producers in Europe are increasingly experiencing uncertainty on the market. Swedish producers cannot compete with foreign producers due various production conditions. The Swedish dairy market is dominated by the transnational cooperative Arla. To stimulate the dynamics of the dairy market the Swedish Competition Authority has obliged Arla to introduce rules in its bylaws, saying that Swedish members are allowed to deliver to another dairy, split deliveries.

The milk producer has been given a greater choice for processing and the different dairies price levels may be crucial for the producer's future, hence the decision to split-deliver is associated with a risk. The purpose with this study is to identify variables which have an influence on the incentive of Swedish dairy producers to split delivery. Hopefully, the study results may be of value to the Swedish milk producers, Arla and other interested stakeholders.

The data are collected from Swedish dairy producers in order to explore which variables that infect the decision to split delivery. The data is comprising with theoretical arguments based on vertical integration and transaction cost theory. The findings from the analysis of the results is that the incentive to split deliver can be affected by different variables. Influence and location provide the strongest incentive to Split delivery. It does not mean that the variables are isolated, on the contrary, these are interconnected and more variables together can provide an incentive to split deliver. In addition to the variables the critical economic situation is a strong external influencing factor.

Sammanfattning

Utvecklingen på den europeiska mejerimarknaden har orsakat en ekonomisk kris för de svenska mjölkproducenterna. Krisen är en följd av avskaffandet av mjölkkvoter för den europeiska mjölkproduktionen vilken skapat en obalans mellan produktion och konsumtion av mjölk, där utbudet överstiger efterfrågan. De svenska mjölkproducenterna har därmed fått ökad konkurrens från länder med andra produktionsförutsättningar. Idag har det kooperativa företaget Arla en dominerande ställning på den svenska mejerimarknaden. Arla är ett transnationellt företag med medlemmar i sju europeiska länder och har ett prissättningssystem där samtliga medlemsländer får samma avräkningspris. Prissättningssystemet är problematiskt för de svenska producenterna eftersom marknadspriset är för lågt i förhållande till produktionskostnaderna.

För att reducera Arlas dominerande ställning har Konkurrensverket beslutat att Arla ska tillåta medlemmarna att splitleverera upp till 50 procent av den producerade mjölken till ett annat mejeri, samtidigt som fullvärdigt medlemskap i Arla behålls. Tillsammans med förändrade konsumtionsmönster och trender har beslutet möjliggjort etablering av nya mejerier. Mjölkproducenterna har därmed fått större valmöjlighet gällande förädling av mjölken, där valet av mejeri och mejeriets prisnivå kan vara avgörande för hela verksamhetens fortlevnad. Splitleveranser är förenade med risk om producenten tvingas lämna ett högbetalande alternativ och återgå till att enbart leverera till Arla. Det är också problematiskt att producenten kan uteslutas ur Arlas medlemskår, om producenten splitlevererar större kvantitet än vad Arlas stadgar tillåter.

Det finns inga tidigare studier som behandlar splitleverans eller vilka faktorer som påverkar mjölkproducentens beslut att splitleverera. Därför är syftet med denna studie att identifiera vad som påverkar producentens incitament att splitleverera mjölk. För att genomföra undersökningen har en kvalitativ metod använts, där svenska mjölkproducenter intervjuats per telefon. Urvalet av respondenter har skett genom identifiering via massmedia, fortlöpande tills ny data inte tillfört någon ny information. Syftet med denna insamlingsmetod är att ge mer allmängenerella slutsatser på högre abstraktionsnivå än att enbart omfatta de deltagande producenterna.

Den teoretiska referensramen omfattar vertikal integration och transaktionskostnader, vilka utgör grunden för de variabler som identifierats och använts för analys av insamlad data. Utifrån studien är inflytande och lokalisering variabler som ger starkast incitament till splitleverans. Arlamedlemmens brist på inflytande och producentens lokalisering, det vill säga affektionsvärden som tradition och producentens önskan att värna om bygdens fortlevnad, gör att producenten lämnar Arla. Givetvis har den ekonomiska situationen stor betydelse.

Innehållsförteckning

1 INLEDNING	1
1.1 BAKGRUND	1
1.2 PROBLEM	2
1.3 PROBLEMANALYS OCH AVGRÄNSNINGAR	3
1.4 SYFTE.....	4
1.5 DISPOSITION.....	5
2 BRANSCHBESKRIVNING.....	6
2.1 KONSUMTION AV MEJERIPRODUKTER	6
2.2 MJÖLKPRODUKTION.....	6
2.3 MEJERIBRANSCHEN.....	7
2.4 KOOPERATION.....	8
2.5 ARLA FOODS.....	9
3 TEORETISK REFERENSRAM	10
3.1 NYINSTITUTIONELL TEORI.....	10
3.1.1 Vertikal integration.....	10
3.1.2 Transaktionskostnadsteori	11
3.2 TEORETISK SAMMANFATTNING	13
4 TILLVÄGAGÅNGSSÄTT	15
4.1 KVALITATIV METOD.....	15
4.2 EMPIRISK UNDERSÖKNING	16
4.3 METODDISKUSSION OCH KÄLLKRITIK	17
5 RESULTAT	19
5.1 INFLYTANDE	19
5.1.1 Empiri	19
5.1.2. Analys och diskussion	19
5.2 VOLYM	21
5.2.1 Empiri	21
5.2.2 Analys och diskussion	21
5.3 TIDSÅTGÅNG.....	22
5.3.1 Empiri	22
5.3.2 Analys och diskussion	23
5.4 LOKALISERING	24
5.4.1 Empiri	24
5.4.2 Analys och diskussion	24
5.5 INLÄSNING	25
5.5.1 Empiri	25
5.5.2 Analys och diskussion	26
5.6 OSÄKERHET OCH RISK.....	27
5.6.1 Empiri	27
5.6.2 Analys och diskussion	28
6 SLUTSATSER.....	29
REFERENSER.....	31
BILAGA 1 FRÅGEGUIDE.....	35

1 Inledning

Uppsatsens första kapitel presenterar inledningen till det analyserade området. Det första avsnittet ger bakgrundsbeskrivning och det andra avsnittet preciserar problemet, både empiriskt och teoretiskt. Problemavsnittet åtföljs av en problemanalys samt avgränsningar. Därefter behandlas det syfte som skall uppnås med studien samt en kort presentation av uppsatsens disposition.

1.1 Bakgrund

Den aktuella mjölkkrisen i Sverige har skapat en svår ekonomisk situation för många mjölkproducenter (www, Dagens Nyheter 1, 2016). En av anledningarna är att Europeiska Unionen (EU) har avskaffat de tidigare mjölkkvoterna vilket ger mjölkproducenterna inom EU möjlighet att fritt välja produktionsmängd (www, Arla 1, 2016). Det har gjort att utbudet av mjölkråvara överstiger efterfrågan vilket pressat ner priserna. De sjunkande priserna är även en följd av minskad export till Ryssland och Kina. På grund av globalisering av handeln har den svenska mjölkproduktionen haft svårt att konkurrera med den utländska, till stor del orsakat av olika förutsättningar och produktionskostnader. De svenska mjölkproducenterna möter därmed ett sjunkande råvarupris för mjölk samt ökad konkurrens från utländska företag med andra produktionsförutsättningar (www, Land Lantbruk 2, 2016). Den ekonomiska krisen har lett till missnöje hos de svenska mjölkproducenterna då marknadspriset för mjölk är lågt i förhållande till produktionskostnader.

Arla Foods a.m.b.a. (Arla) dominerar starkt på den svenska mejerimarknaden (www, Dagens Nyheter 1, 2015). År 2010 drev Konkurrensverket igenom att Arlas stadgar skall, som enda svenska mejeri, tillåta splitleverans för att undvika missbruk av en dominerande ställning (Konkurrensverket, Dnr 568/2009). Arlamedlemmar har därmed rätt att leverera upp till 50 procent av den producerade mjölken till ett annat mejeri än Arla, samtidigt som producenten förblir fullvärdig medlem i Arla (www, Arla 2, 2016). Sedan detta beslut vann laga kraft har Arla ändrat tillåten splitlevererad kvantitet i stadgarna. Exempelvis har Arla i februari år 2016 beslutat att sänka en medlems andel splitlevererad ekologisk mjölk från 50 till sju procent (www, ATL 1, 2016).

Splitleveranser har gett möjlighet för etablering av nya aktörer som kan förädla den producerade mjölken och därmed öka konkurrensen på mejerimarknaden. En del av dessa nya aktörer är gårdsmejerier, men det finns större mejerier vilka tar emot splitleveranser, till exempel Emåmejeriet, Skånemejerier och Wermlands Mejeri (Bjærtås, 2016; www, Jordbruksaktuellt 1, 2016; www, Land Lantbruk 1, 2016). Splitleverans ger producenten möjlighet att sälja en del av sin producerade mjölk till ett högre avräkningspris än det pris Arla betalar (www, Sveriges Radio 1, 2016).

Arla har mottagningsplikt gentemot sina medlemmar, liksom fallet är för alla mejerikooperativa företag (pers. med., Nilsson, 2016). Så länge producenten håller sig inom de angivna ramarna för splitleverans, finns ingen risk att inte får hela sin kvantitet såld. Om

producenten splitlevererar mer än de angivna procentsatserna riskerar denne att inte få hela kvantiteten såld. Det är därför viktigt att förstå hur Arlamedlemmen resonerar vid leveranser till fler mejerier än Arla.

1.2 Problem

Den ekonomiska krisen för svenska mjölkproducenter har ökat behovet av strategier för att förbättra lönsamheten (www, Dagens Nyheter 1, 2015). En möjlighet är att splitleverera mjölken och då eventuellt få ett högre avräkningspris, men det innebär också att producenten riskerar sin relation till Arla. Ett mejerikooperativ som Arla innebär en trygghet för producenten, eftersom Arla har mottagningsplikt för hela kvantiteten (www, Arla 2, 2016). Det finns en motsättning mellan att inte ha en trygg avsättningskanal och möjligheten till högre avräkningspris än det Arla betalar (www, Sveriges Radio 1, 2016). Om mjölkproducenten håller sig inom reglerna för maximalt 50 procent split, är denne garanterad fullt medlemskap hos Arla (www, Arla 2, 2016). Risk förekommer om producenten överskrider halva volymen, eftersom producenten då kan uteslutas ur medlemskåren. Vidare föreligger risk att mjölkproducenten tvingas lämna en högbetalande alternativ uppköpare för att återgå till lågbetalande Arla. Därför är det viktigt att undersöka vilka variabler som ligger till grund för att producenten vill splitleverera, trots att det finns en risk förenat med detta beslut. Inom det specifika området finns ingen tidigare forskning. Tidigare studier omfattar producentens val av mejeri men inte i förhållande till splitleverans, det vill säga valet att leverera till fler än ett mejeri.

Eftersom mjölk är en färskvara hamnar producenten i underläge (Nilsson, 2011). Mjölkråvaran behöver behandlas direkt för att kunna förädlas och säljas. För att reducera underläget gentemot sin handelspartner kan producenten integrera vertikalt i förädlingskedjan för att på så sätt öka sitt inflytande (Nilsson & Björklund, 2003). Det är en av anledningarna till att producenten söker sig till ett kooperativt företag.

När en säljare med en lättförstörig vara agerar på en öppen marknad, finns en stor risk med en bedräglig motpart (Williamson, 1981). Genom medlemskap i en kooperativ förening har producenten samma handelspartner under längre tid vilket gör att avtal ej behöver ingås vid varje leverans (Nilsson, 2011). När en producent blir medlem i en förening är denne producent på samma gång både köpare och säljare, tillsammans med en rad andra producenter. Principen med Kooperation är då att producenten inte har någon intention att agera bedrägligt mot sig själv. Därmed är risken med en bedräglig handelspartner eliminerad. Handelspartner skall då främja producentens intresse och reducera risken att handla med en bedräglig motpart. Vid splitleverans tar Arlamedlemmen en risk om det mejeri, dit en del av leveransen sker, skulle upphöra eller inte vill ta emot hela den kvantitet som producenten önskar leverera.

Dagens mjölkproduktion innebär stora investeringar i specifika byggnader, djur och teknologi, vilka har lägre värde utanför den specifika verksamheten (Grau, Hockman & Levkovich, 2015). Vid investering i tillgångar, som har ett litet alternativt värde, kan motparten pressa priserna (Nilsson, 2011). Investeringar är förenade med risk eftersom de

läser producenten till en specifik produktion samt en eller ett fåtal handelspartners (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Det gör att maktbalansen i handelssituationen blir ojämn mellan aktörerna. Många mjölkproducenter har fått lov att ta det pris som Arla erbjuder då det funnits få alternativ. Arlamedlemmarna har varit låsta till att leverera till Arla oavsett avräkningspris. Splitleverans har gett en möjlighet men också risk att frångå den trygghet som ett kooperativt företag ger, för att på så sätt öka lönsamheten genom högre avräkningspris.

1.3 Problemanalys och avgränsningar

Resonemanget från föregående avsnitt betyder att konkurrensen mellan olika mejerier ökat efter Konkurrensverkets beslut att införa splitleverans för Arlas medlemmar (Konkurrensverket, Dnr 568/2009). Det gör att producenten av mjölk nu har en större valmöjlighet för förädling och de olika mejeriernas prisnivåer kan vara avgörande för producentens framtid (www, Sveriges Radio 1, 2016). Studien avser den svenska mejerisektorn, där betydande förändringar angående leverans och leverantörsval sker. Både mjölkbranschen i dess helhet och det specifika området splitleverans är i förändring. Det finns ingen tidigare forskning inom området och problematiken är därför värd en fördjupad studie.

I detta avsnitt redogörs studiens avgränsningar och teoretiska bas samt dess koppling till det givna problemet. Den teoretiska basen beskrivs vidare i kapitel 3 Teoretisk referensram.

Mejeriet

Det är endast en av de svenska mejeriföreningarna, som av Konkurrensverket ålagt att införa regler om splitleverans i stadgarna (Konkurrensverket, Dnr 568/2009). Dessa regler omfattar Arlas svenska medlemmar. I andra länder där Arla är verksam och har medlemmar finns annorlunda regler för splitleverans (www, Jordbruksaktuellt 2, 2016). I Arlas tyska verksamhet inom Hansa Arla Milch e.G. tillämpas inte splitleverans alls och i Danmark tillåts varje medlem att splitlevera upp till tjugo procent av den totala mjölkråvaran. Eftersom splitleveranser är annorlunda reglerade i Sverige avgränsas studien till att omfatta endast svenska mjölkproducenter, trots att Arla är ett transnationellt kooperativ.

Producenten

Då studien har begränsade resurser är det endast producenternas perspektiv som studeras. Den empiriska undersökningen omfattar producentens intresse att nyttja rättigheten att splitleverera. Studien avser svenska mjölkproducenter som har splitlevererat, överväger det eller tillämpar splitleverans. Ingen åtskillnad görs mellan dessa eftersom dessa producenter har samma förutsättningar och samma lönsamhetsproblem.

I studien görs ingen skillnad mellan konventionellt eller ekologiskt producerad mjölk och därmed heller ingen skillnad mellan de olika regelverken. Skillnaderna i regelverket beroende på produktionssystem beslutades under februari år 2016 varvid dessa förändringar ej kan beaktas. För att uppnå syftet är det inte relevant att åtskilja på de olika produktionssystemen.

Teoretisk bas

Nyinstitutionell teori beskriver hur olika aktörer interagerar med varandra och hur omgivningen påverkas av denna interaktion (Johansson, 2002). Det problem som studien grundas på omfattar relationen mellan mjölkproducenter och deras omgivning, speciellt mejerierna. Denna teoretiska bas innehåller förklaringar till problem med interaktion mellan aktörer, vilket överensstämmer med det givna problemet. Inom detta teoretiska område ryms vertikal integration och transaktionskostnadsteori. Vid handel mellan två aktörer uppstår transaktionskostnader i form av bland annat risken att idka handel med en bedräglig motpart (Nilsson, 2011).

Ett branschspecifikt problem för mjölkproducenterna är att verksamheten kännetecknas av höga *transaktionskostnader* (Nilsson, 2011). Problem med lättförstörda råvaror, risk för handel med en bedräglig motpart, höga kostnader för investeringar är faktorer som ingår i transaktionskostnadsteorin. Dessa kostnader kan reduceras genom *vertikal integration*, det vill säga aktören går samman med andra aktörer i förädlingskedjan för att koordinera de aktiviteter som leder fram till att produkten når slutkonsumenten. När produktionsbesluten sker tidigt i förädlingskedjan kan effektiviteten höjas och kostnaderna minska. Koordinationen för hela kedjan ökar samtidigt som den enskilde aktören får minskad kontroll samt ökat beroende. Sammanvägt skall denna integration ge ömsesidig kontroll.

En alternativ teoretisk bas för att analysera problemet är beteendevetenskap (Blackwell, Miniard & Engel, 2006). Eftersom det kan förmodas att mjölkproducenternas ekonomiska överväganden har en avgörande betydelse för den ekonomiska situationen, är ekonomisk teori som exempelvis transaktionskostnadsteori mer lämpad. Ytterligare alternativ för att belysa problemet är teori om socialt kapital, men eftersom denna teori kan anses ingå i och förklaras av transaktionskostnadsteori har denna teori valts bort (Nilsson, Svendsen & Svendsen, 2012).

Empirisk bas

För att få en djupare förståelse för vilka faktorer som påverkar incitamentet för mjölkproducenten att splitleverera den producerade mjölken krävs en empirisk undersökning. Tidigare forskning finns inom området för både mejeri, beslutsfattande och risk (pers. med., Nilsson, 2016). Det finns dock inga studier vilka behandlar sambandet mellan dessa teoretiska områden och splitleverans.

1.4 Syfte

Dagens utveckling på mejerimarknaden både nationellt och globalt har gjort att mjölkproducenter behöver strategier för att öka lönsamheten, varav splitleverans för Arlamedlemmar är ett sätt. Det kan tänkas att det finns skilda incitament till splitleverans utöver ekonomiska skäl. Syftet med studien är att identifiera variabler som påverkar Arlamedlemmars incitament att sälja en del av sin mjölk genom andra kanaler än Arla.

Studiens syfte är inte i första hand att ge generella slutsatser, men metoden för insamling av data kan tänkas generera en mer allmän generell slutsats än att enbart omfatta de deltagande

mjölksproducenterna. Det är en förhoppning att studiens resultat kan vara av värde för de svenska mjölksproducenterna, för Arla och för andra intresserade.

1.5 Disposition

Utifrån teoretiska antaganden och intervjuer med svenska mjölksproducenter ska variabler som påverkar incitamentet att splitleverera identifieras. I *detta kapitel* redogörs studiens bakgrund samt problem och problemanalys. Studiens disposition presenteras i en schematisk skiss (se figur 1 Schematisk skiss över disposition).



Figur 1. Schematisk skiss över uppsatsens disposition (egen bearbetning).

Kapitel 2 innehåller en branschbeskrivning. Detta för att få en grundläggande förståelse för den bransch studien omfattar. Kapitel innehåller information om mejeriproduktionen i Sverige, Kooperation och en beskrivning av Arla.

I *kapitel 3* presenteras de teorier vilka utgör studiens teoretiska referensram; vertikal integration och transaktionskostnadsteori. Sist i kapitlet sammanfattas teorin i form av olika variabler vilka kan utgöra incitament för splitleverans.

Kapitel 4 innehåller en beskrivning av tillvägagångssätt för den empiriska undersökningen. I detta kapitel behandlas även en diskussion om vald metod och källkritik samt etiska aspekter av den empiriska undersökningen.

Studios resultat presenteras i *kapitel 5*. Kapitel innehåller empiri, analys och diskussion. Empirin är indelad efter de variabler som presenterats i den teoretiska sammanfattningen. I kapitlet analyseras och diskuteras empirin utifrån det teoretiska ramverket.

Studien avslutas med slutsatser i *kapitel 6*. I detta kapitel sammanfattas de slutsatser som kan dras från resultatet. I detta kapitel presenteras de variabler som gett starkast incitament till splitleverans.

2 Branschbeskrivning

För att förstå betydelsen av splitleverans följer i detta kapitel en branschbeskrivning. Denna branschbeskrivning syftar till att redogöra för hur mejerimarknaden ser ut och vilka aktörer som verkar på den, samt hur dessa kopplas samman. Detta kapitel beskriver marknadens förutsättningar samt utgör grunden för den fortsatta analysen. Beskrivningen är fokuserad till den svenska marknaden.

2.1 Konsumtion av mejeriprodukter

På den globala marknaden ökar utbudet av mejeriprodukter samtidigt som efterfrågan sjunker (www, LRF 2, 2016). Den globala konsumtionen förväntas trots det att öka på längre sikt som en följd av befolkningstillväxt och förbättrad levnadsstandard i Afrika, Asien och Latinamerika (www, Tetra Pak 1, 2016). Mellan år 2014 och 2024 prognostiseras den globala konsumtionen av mejeriprodukter att öka med 36 procent enligt Tetra Pak (2016).

Konsumtionsmönstren i industriländer inom Europa och i USA förändras mot att övergå från dryckesmjölk till förädlade produkter. Detta beror på förändrad livsstil, ökade inkomster, hälsotrender samt utbud av alternativa drycker (Grau *et al.*, 2015). Generellt är det utvecklingsländer under tillväxt som konsumerar dryckesmjölk, medan industriländer efterfrågar förädlade mejerivaror (www, Tetra Pak 1, 2016).

Den största andelen av svensk mejeriimport består av förädlade produkter som hårdost och yoghurt (www, Jordbruksverket 2, 2016). Samtidigt har import av mjölk och grädde minskat de senaste åren. Av den importerade mjölken är endast två procent konsumtionsmjölk (www, LRF 2, 2016). Den konsumtionsmjölk som importeras är vanligen specialprodukter exempelvis laktosfri och smaksatt mjölk.

Konsumtionen av mejeriprodukter i Sverige har ökat per person under de senaste 20 åren enligt Statens offentliga utredningar (2016). Under år 2014 konsumerade den svenska befolkningen 82,9 liter per person (www, LRF 1, 2016). Konsumtionsmönstret har förskjutits från dryckesmjölk till förädlade produkter exempelvis ost, vilket stämmer med den globala utvecklingen. Under en period på 20 år har konsumtionen av dryckesmjölk minskat med 30 procent, medan konsumtionen av ost har ökat med ungefär samma andel (www, LRF 2, 2016). Trender på den svenska marknaden är närproducerat, samt ökad efterfrågan på ekologiskt producerad mjölk (www, Dagens Nyheter 1, 2016).

2.2 Mjölkproduktion

Mjölkproduktionen står för den värdemässigt största produktionsgrenen inom svenskt jordbruk (www, Jordbruksverket 2, 2016). Produktionsgrenen bidrar till ungefär en femtedel av jordbrukets totala produktionsvärde. År 2015 producerades totalt 2 921 tusen ton mjölk i Sverige. Under samma år var ungefär 12,6 procent av den invägda mjölken ekologiskt producerad (www, LRF 4, 2016). De flesta mjölkproducenterna återfinns i Götaland (Jordbruksverket, 2012).

Produktionskostnaden för mjölk varierar kraftigt ur ett globalt perspektiv (LRF, 2015). Även inom Europa finns det stora skillnader vilket är en betydande faktor för handel. Den svenska produktionen kännetecknas av markant högre kostnader än konkurrerande länder. Orsaker till detta är bland annat höga investeringskostnader, dyr arbetskraft och skillnader i lagstiftning.

Antalet mjölkproducerande företag och antalet mjölkkor minskar i Sverige (Jordbruksverket, 2016). Samtidigt blir mjölkproducenterna större och medelbesättningen ökar i antal från 26 till 81 mjölkkor mellan åren 1995 och 2015 (www, Jordbruksverket 1, 2016). En ökning har också skett för den genomsnittliga avkastningen per mjölkko (Växa Sverige, 2015). Antalet svenska mjölkproducerande företag är i december år 2015 drygt 4000 aktiva företag (www, Jordbruksverket 3, 2016). Antalet företag med mjölkkor minskade med cirka 260 företag mellan december 2014 och samma tidpunkt år 2015.

Det svenska avräkningspriset för konventionell mjölk ECM (energikorrigerad mjölk) är ungefär 2,70 kronor per kilo år 2015 (www, LRF 2, 2016). Priset för ekologisk mjölk är cirka 4,15 kronor. Prisutvecklingen för ekologisk mjölk beror på en ökad global efterfrågan vilket har lett till höjt avräkningspris. Avräkningspriset baseras på ett baspris samt tillägg eller avdrag. Faktorer som påverkar priset utöver baspriset är kvalitet, säsong och volymmängd samt om produktionen är konventionell eller ekologisk (Jordbruksverket, 2016).

2.3 Mejeribranschen

Den internationella mejerimarknaden

Den svenska marknaden påverkas i hög grad av utvecklingen på världsmarknaden (www, Arla 1, 2016). Under de senaste 20 åren har mejeriproduktionen påverkats av fluktuerande internationella priser på mejeriprodukter. De största aktörerna på världsmarknaden är Nya Zeeland, Australien och EU som står för ungefär 60 procent av den globala handeln av mejeriprodukter. År 2015 avskaffade EU produktionsreglerande mjölkkvoter, som hade utgjort ett tak för produktionen inom EU (Grau *et al.*, 2015). Efter detta kunde medlemsländerna producera valfri mängd mjölk. I början av år 2016 har produktionen av mjölk ökat med 3,4 procent bland de viktigaste exportländerna vilka bland annat är Nya Zeeland, Uruguay, Australien och Argentina (www, ATL 2, 2016). EU ökade produktionen med 5,2 procent jämfört med året innan. Inom EU är det främst länder som Irland och Tyskland som står för ökningen. Detta, tillsammans med handelsproblem med Ryssland och Kina, har gjort att dagens priser för mejeriprodukter har sjunkit (www, Arla 1, 2016). För de svenska bönderna har detta orsakat ekonomiska problem då de svenska producenterna har högre produktionskostnader för mjölk än andra europeiska länder och därmed låg konkurrenskraft.

Den svenska mejeribranschen

Industrialiseringen av den svenska mejeribranschen skedde under slutet av 1800-talet, till stor del tack vare tekniska framsteg i form av separatorn och pastöriseringsapparaten (www, NE 1, 2016). Fram till dess hade förädlingen skett på större gårdar, för att under 1800-talets senare hälft förflyttas till uppköpsmejerier. Detta gjorde att mjölkproduktionen och förädlingen inte längre skedde hos samma aktör. Samtidigt när uppköpsmejerier växte fram fanns det även så

kallade andelsmejerier där bonden kunde köpa en andel av mejeriet. Under år 1900 nådde antalet mejerier ett maximum av ungefär 1700 i Sverige. Vid denna tid kännetecknades branschen av småskalighet och hantverksbetonad tillverkning. På 1930-talet skedde en dramatisk strukturomvandling inom mejeribranschen och antalet mejerier reducerades med 97 procent. Förutom strukturomvandling och teknologiska framsteg möjliggjorde förbättrad logistik genom lastbilstransporter till storskalig mjölkproduktion samt förädling.

Efter denna strukturomvandling drevs majoriteten av alla mejerier som kooperativ och var anslutna till branschorganisationen Svensk Mjök (www, NE 1, 2016). Svensk Mjök har idag övertagits av LRF Mjök och Växa Sverige.

Enligt Livsmedelsverket (2016) finns det 65 godkända mejerier i Sverige. Några av de större utöver Arla, är Grådö mejeri, Skånemejerier, Emåmejeriet, Wermlands mejeri, Falköpings mejeri, Gefleortens mejeri och Norrmejerier.

2.4 Kooperation

Kooperativ är en företagsform där medlemmarna äger, styr och driver verksamheten (Dunn, 1988). Medlemmarna i ett kooperativt företag äger därmed företaget kollektivt. Företaget har en förtroendevald styrelse vilken har uppgiften att styra verksamheten och främja medlemmarnas intresse (Nilsson, 2011). Inom den agrara sektorn är det vanligt med kooperativa föreningar. Det beror på att kooperativa föreningar sänker transaktionskostnaderna för medlemmarna.

Inom det svenska jordbruket finns en tradition att agrar verksamhet ska finnas i hela landet och att kooperativa föreningar skall leda till ett lönsamt jordbruk (Nilsson, 2011). Mejerikooperativens stora genomslag i Sverige under 1800-talet berodde på stora maktskillnader i samhället och på marknaden. För att undvika bedrägeri gick bönderna ihop för att tillsammans sälja till den regionala marknaden. Idag har mejerikooperativen fusionerat i sådan grad att marknadsmakten har gått från producenten till mejeriet. Det gör att den enskilde producenten i hög grad får ta det av mejeriet sätta priset. Idén med kooperativ förening grundas på skillnader i skalfördelar. Råvaruproduktionen kännetecknas av smådrift där familjeägo ger det mest lönsamma resultatet (Nilsson & Björklund, 2003). Vid förädling av råvaran däremot finns det tydliga stordriftsfördelar med hög effektivitet och lägre genomsnittskostnad, det vill säga kostnaden per förädlad produkt.

Något som kännetecknar kooperativa föreningar är *mottagningsplikt* (Nilsson, 2011). Det innebär att kooperativet är skyldigt att köpa all volym medlemmen önskar sälja. Kooperativet är heller inte berättigat att hindra någon som önskar att bli medlem enligt *öppenhetsprincipen*. En förklaring till dessa principer är konkurrensrättens kooperativa undantag, som innebär att kooperativa föreningar inte anses vara karteller. När dessa principer tillämpas, kan föreningen inte begränsa böndernas produktionsvolym, och därmed är det inte möjligt att pressa upp priserna till efterföljande led i förädlingskedjan.

Det finns forskning som uppger att betydelsen av kooperativ i lantbruket har minskat (Feng, Friis & Nilsson, 2016). Etableringen av kooperativ har klara fördelar vid en marknadssituation där marknadsmekanismen inte förmår att skapa en effektiv handelssituation. Feng *et al.* (2016) belyser att i takt med att lantbrukskooperativ har växt, har medlemmarnas förtroende, engagemang, tillfredsställelse samt lojalitet gentemot föreningen minskat. Denna utveckling kan ha en koppling till Arlamedlemmars intresse för splitleveranser.

2.5 Arla Foods

Arlas rötter går tillbaka till 1800-talets slut (www, Arla 3, 2016). Under den tiden drevs verksamheten först som aktiebolag vilket år 1915 ombildades till kooperativ förening och bytte namn till Mjölkcentralen. Efter ett flertal fusioner med andra mindre svenska mejerier bytte kooperativet år 1975 namn till Arla. År 2000 fusionerade Arla med det danska mejeriet MD Foods och den nya föreningen fick namnet Arla Foods a.m.b.a., allmänt kallad Arla. Efter många fusioner och uppköp har Arla medlemmar i Sverige, Danmark, Storbritannien, Tyskland, Belgien, Nederländerna och Luxemburg (www, Arla 2, 2016).

Såsom kooperativ förening är Arla skyldigt att hämta all den mjölk dess medlemmar önskar sälja (www, Arla 2, 2016). Arla får heller inte förvägra medlemskap åt någon som önskar bli medlem. Däremot finns det enligt stadgarna ett krav på en minimiproduktion om 100 kilo mjölk varannan dag. Medlemmen kan inte nekas på grund av geografiskt läge, men det finns ett undantag om producenten befinner sig utanför Arlas godkända upptagningsområde. I praktiken är detta upptagningsområde hela Sverige med undantag av Lappland.

Sedan år 2009 har varje medlem hos Arla rätt att splitleverera sin mjölk (Konkurrensverket, Dnr 568/2009). Splitleverans ger den enskilde medlemmen rätt att leverera en del av sin mjölk till ett annat mejeri (www, Arla 2, 2016). Splitleveransen får uppgå till 50 procent av den konventionellt producerade mjölken och således kan producenten få ett annat pris per kilo levererad mjölk. För ekologiskt producerad mjölk får splitleverans uppgå till sju procent (www, ATL 1, 2016). För att få tillåtelse till splitleverans måste Arlamedlemmen varsla Arla fyra månader i förväg innan förändring av leverans sker. Detta regelverk gäller för både konventionell och ekologisk mjölkproduktion. Tidigare var karenstiden sex veckor men bestämmelserna har ändrat under år 2016.

3 Teoretisk referensram

Detta kapitel redogör för studiens teoretiska referensram, vilken grundas på nyinstitutionell teori. Inom denna teoribildning är vertikal integration och transaktionskostnadsteori lämplig för att analysera transaktioner mellan olika aktörer i förädlingskedjan. Transaktionskostnader är förenade med osäkerhet och risk, vilket har betydelse för den teoretiska sammanfattningen och syntesen mellan teori och empiri.

3.1 Nyinstitutionell teori

Nyinstitutionell teori omfattar olika teoretiska delar av aktörers interaktion med varandra (Johansson, 2002). Inom teorin behandlas vertikal integration och transaktionskostnadsteori. Vertikal integration är viktig för förståelsen om effektivisering av de olika leden i en värdekedja. Det är också en central del i etableringen av kooperativ verksamhet. Vertikal integration ger en grundläggande inledning till transaktionskostnader som också är en grund för kooperativ och handel mellan råvaruproducenter och förädlingsindustri.

3.1.1 Vertikal integration

Integration betyder att aktiviteter utförda av olika aktörer i en värdekedja samordnas (Nilsson, 1991). *Värdekedja* är en benämning på de olika faser i vilken en råvara förädlas till slutkonsumenten. De aktörer som ingår i värdekedjan är beroende av varandra i hög grad, vilket innebär att det finns en osäkerhet aktörerna emellan. Denna osäkerhet kan reduceras om de olika aktörerna och respektive aktivitet integreras. Integrationen sänker kostnaderna för de olika aktörerna, men medför också att den enskilde aktören förlorar en del av sin självbestämmanderätt (Kessler & Stern, 1959; Nilsson, 1991). Samtidigt får aktören mer kontroll över värdekedjans samtliga steg och därmed ökar koordinationen.

Integrationen kan vara vertikal eller horisontell (www, NE 2, 2016). *Horisontell integration* innebär att olika aktörer i samma led av värdekedjan samordnas. I den *vertikala integrationen* samordnas aktörer i värdekedjan med en eller flera efterkommande eller tidigare aktörer. Kooperativ är på samma gång horisontell och vertikal integration.

En förklaring till kooperativt företagande är att ett antal ekonomiska aktörer bildar en gemensam samhandelspartner (Nilsson & Björklund, 2003; Dunn, 1988). Denna är en egen ekonomisk aktör med syftet att idka fördelaktig samhandel. De ekonomiska aktörerna kan vara hushåll och enskilda individer men även näringsidkare eller företagare. Samhandelspartnern kan sedan nyttjas för handel av varor och tjänster både internt och externt. På så sätt ska aktörerna undvika att agera själva på marknaden. De olika aktörerna som integreras har en gemensam ledning istället för att sammankopplas genom marknaden, vilket därmed skall ge ömsesidig kontroll över hela värdekedjan. Oavsett hur långt det integrerade systemet sträcker sig är slutkunden och dess marknad alltid en oberoende enhet. Marknaden är av stor vikt för hela värdekedjan oavsett hur den är integrerad.

Kooperativ verksamhet är en typ av vertikal integration, men har också en del egenheter (Nilsson, 2011). Skillnaden är att i ett kooperativ rör sig inte var och en av aktörerna bakåt eller framåt i kedjan utan istället är de samlade i en grupp. För att detta ska fungera i praktiken krävs att gruppen är organiserad, ofta i form av förening. Kooperativa föreningar benämns därför som *partiell vertikal integration* (Ollila & Nilsson, 1997). Medlemmarna i kooperativet har ofta rättigheten att sälja samt köpa produkter från andra leverantörer än den kooperativa samhandelspartnern. Det är dessa regler som möjliggör splitleverans för Arlamedlemmarna. Eftersom det ej råder strikt leverans- och inköpsplikt benämns integrationen som partiell. Föreningen påverkas då mer av marknadsstyrning än vid full vertikal integration. I en partiell vertikal integration kan aktörerna i en förädlingskedja utnyttja *stordriftsfördelar* (Nilsson, 2011). Olika led i produktionskedjan karaktäriseras av olika optimala skala (Kessler & Stern, 1959). Råvaruproduktionen kännetecknas generellt av smådrift medan förädlingsprocessen har markanta stordriftsfördelar (Nilsson, 2011). *Genomsnittskostnaden* för förädlingen sjunker när volymen ökar, vilket genererar stordriftsfördelar. En ökad produktionsvolym som inte orsakar en ökning av fasta kostnader, gör att den fasta kostnaden fördelas på en större volym. Därmed minskar kostnaden per produkt och genomsnittskostnaden reduceras.

När ekonomiska aktörer integreras i en partiell vertikal integration beror detta ofta på att de upplever att den rena *marknadsmekanismen* inte förmår samordna det ekonomiska systemet (Nilsson, 2011). Integrationen föranleds alltså av ett *marknadsmislyckande*. Det kan förklaras med att det är resurskrävande att använda marknadsmekanismen. Handel kräver resurser i form av tid och pengar. Dessa resurser omfattar exempelvis att orientera sig i marknaden, finna en handelspartner, förhandla och sluta avtal. Även om aktören gör dessa uppoffringar är det inte säkert att utfallet blir ekonomiskt tillfredställande. Dessa uppoffringar benämns *transaktionskostnader*. En annan situation där marknadsmekanismen inte ger optimalt utfall är när *stordriftsfördelar* råder. Det resulterar i att en aktör får dominerande marknadsmakt, monopol eller monopsoni.

3.1.2 Transaktionskostnadsteori

Transaktionskostnader uppstår i samband med genomförande av transaktioner (Nilsson, 2011). Dessa kostnader är förenade med själva handeln och inte kostnader för produktion. Parter i en affärstransaktion måste bland annat undersöka utbud, granska produkten, motpartens uppsåt, utforma kontrakt och hantera problem vid eventuellt bedrägeri eller konflikt. Transaktionskostnader kan delas in i olika faser (Dyer, 1997). *Sökkostnader* inkluderar kostnader för att samla information samt utvärdera handelspartnern. *Kontraktskostnad* kopplas samman med kostnader för förhandling och utformande av avtal. *Kostnad för övervakning* innebär att det uppstår kostnader för att säkerställa att den andre parten fullföljer sin del av avtalet. Slutligen uppstår kostnader i det fall där handelspartnern är bedräglig. De två sista kategorierna av transaktionskostnader underbyggs av att en part i en handelssituation inte kan vara helt säker på att motparten har goda avsikter. Denna risk kan orsaka stora förluster. Informationsasymmetri kan göra att en av parterna kan få betala ett alltför högt eller få alltför lågt pris i jämförelse med produktens marknadsvärde.

Transaktionskostnadsteori kan förklara varför kooperativ bildas (Nilsson, 2011). Under vissa förutsättningar kan ekonomiska aktörer reducera sina transaktionskostnader genom att tillsammans bilda en samhandelspartner vilken ägs gemensamt. Den gemensamma handelspartnern gör att medlemmarna kan utnyttja stordriftsfördelar i och med att förädlingen sker hos en extern partner, vilket sänker transaktionskostnaderna. Den gemensamägda samhandelspartnern har syftet att främja medlemmarnas intressen vid till exempel anskaffning eller avyttring av produkter eller anskaffning av kapital. Denna samhandelspartner bildas genom partiell vertikal integration. Den horisontella integrationen är ofta en kooperativ förening, som åstadkommer vertikal integration i form av en kanal mot marknaden. När den enskilde producenten inte agerar på den öppna marknaden minskar risken för bedrägeri eller ofördelaktiga affärssuppgörelser.

Olika faktorer påverkar hur höga transaktionskostnaderna är för den enskilde producenten och därmed avgör hur fördelaktigt ett kooperativ är (Williamson, 1981; Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Fördelarna beaktas i förhållande till sänkta transaktionskostnader.

Transaktionsspecifika tillgångar

Transaktionsspecifika tillgångar är investeringar gjorda i en verksamhet där investeringen har ett litet värde utanför den specifika produktionsgrenen (Haydu & Staatz, 1989; Hakelius, 1999). Producenten kan därmed bli bunden till en eller ett fåtal bestämda handelspartners, vilket ger en högre kostnad och större risk. Producenten kan eventuellt hamna i en lock-in-situation, det vill säga en inlåsning, vilket bidrar till att handelspartnern har en fördel av att producenten hamnar i en beroendeställning (Williamson, 1981; Nilsson & Björklund, 2003). Exempel på lock-in-situationer är när mjölkproducenten investerar stora belopp i nya stallar eller ny teknologi som automatiserar mjölkningen (Nilsson, 2011). Dessa tillgångar är bundna till mjölkproduktion och har mindre värde utanför den specifika produktionen.

Det finns olika typer av transaktionsspecifika tillgångar (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). *Specificitet i geografiskt hänseende* innebär att tillgångens värde begränsas av tillgångens geografiska läge till exempel gården i förhållande till ett mejeri. *Specificitet i fysiska tillgångar* innebär att värdet av tillgången begränsas om de endast kan användas till ett ändamål, en mjölkrobot har exempelvis begränsat alternativt värde. *Specificitet i mänskliga tillgångar* betyder att en individ har specialiserad kunskap inom ett speciellt område och en bestämd arbetsuppgift. Därmed begränsas arbetsmarknaden vilket gör att arbetsgivaren kan utnyttja detta. *Specificitet i speciella investeringar* är investeringar i en tillgång som gör att investeraren är beroende av en annan aktörs tillgångar. Investeraren är då låst till en annan aktör. Denna aktör kan agera bedrägligt för att dra nytta av situationen. *Specificering i tiden* innebär att säljaren av en vara med kort hållbarhet hamnar i underläge gentemot köparen. Detta är fallet vid produktion av mjölkkråvara. Det kan också definieras som en situation där säljaren inte har tid att kontrollera transaktionen.

Frekvens

När en transaktion sker ofta ökar kostnaderna (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Vid hög frekvens är risken större för att producenten blir hårt drabbad av ett ofördelaktigt pris eller

handel med en bedräglig motpart. Vid låg frekvens av transaktioner kan ett bedrägligt beteende från motparten accepteras i större utsträckning. Förlusterna blir små relativt till tiden det tar att undersöka en mer fördelaktig handelspartner.

Osäkerhet

Handel är förenad med ett risktagande (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Alla affärssuppgörelser påverkas av informationsasymmetri (Nilsson & Björklund, 2003). Det innebär att om en av parterna har mer information till exempel rörande marknaden kan detta utnyttjas för att få fördelar i uppgörelsen. När detta sker systematiskt har den svagare parten incitament att undvika marknaden och istället integrera i handelspartnern. Trots att producenten kan ägna mycket tid på att undersöka sin handelspartner finns det alltid en risk att bli bedragen, speciellt i situationer där aktörerna ej är jämställda. Osäkerheten kan även uppstå då det ibland är svårt att bedöma en produkts kvalitet i förväg eller vid osäkerhet om aktörens egna önskemål och preferenser.

3.2 Teoretisk sammanfattning

Nedan presenteras den referensram vilken använts för analys av empirin. Den utgör också en grund för den frågeguide som använts vid insamlingen av empirisk data. Sammanfattningen är uppdelad i olika teoretiska variabler som kan påverka mjölkproducentens incitament att splitleverera mjölk. På så sätt kan presentationen sägas omfatta hypoteser för den empiriska undersökningen. I varje stycke sammanfattas den bakomliggande teorin till variabeln.

Inflytande

Grundprincipen för vertikal integration är att det ska leda till ömsesidig kontroll över värdekedjan, från råvaruproducent till förädlingsindustri (Nilsson, 1991). Eftersom kooperativ är partiell vertikal integration ska kooperativet vara en samhandelspartner med mjölkproducenten. När kooperativet misslyckas med att ge producenten kontroll i form av inflytande kan råvaruproducentens incitament till att lämna kooperativet öka. Om inte producenten upplever sig ha inflytande över värdekedjan ökar incitamentet att splitleverera till ett annat mejeri eller egen förädling.

Volym

Vertikal integration och kooperativ verksamhet grundas på möjlighet till stordriftsfördelar (Nilsson, 2011). Det innebär att en mindre producent har lägre incitament att förädla mjölken själv eftersom genomsnittskostnaden blir högre. Vid större volym producerad mjölk är incitamenten högre. Genom en större aktör i likhet med Arla erhålls stordriftsfördelar som inte uppstår hos en mindre aktör till exempel gårdsmejeri. Hur stor volym en mjölkproducent producerar kan ha betydelse för incitamentet att splitleverera mjölk.

Tidsåtgång

Transaktionskostnader delas in i olika faser vilka alla betonar att det är tidskrävande att undersöka sin handelspartner, skriva avtal och kontrollera att partnern inte agerar bedrägligt (Dyer, 1997). Tidsåtgången kan orsaka förluster då alternativkostnaden hade kunnat vara mer lönsam för driften. Om kostnaden för tid som krävs för att undersöka alternativa mejerier för

splitleverans eller utvärdera egen förädling är för hög är detta ett incitament för producenten att inte splitleverera.

Lokalisering

Geografiskt hänseende är en transaktionsspecifik tillgång och gör att tillgångens värde är begränsad av det geografiska läget (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Som kooperativ har Arla plikt gentemot sina medlemmar att hämta den producerade mjölken oavsett vart i landet producenten befinner sig (www, Arla 2, 2016). Detta gäller inte för alla mejerier. Producentens incitament att splitleverera mjölk kan därför begränsas eller påverkas av lokaliseringen.

Inlåsnig

Specificitet i fysiska tillgångar och speciella investeringar leder till en lock-in-situation, inlåsnig (Williamson, 1981; Nilsson & Björklund, 2003). Mjölksproducenten kan investera stora belopp i verksamheten vilket gör att den är låst till en specifik produktionsgren och en specifik typ av leverantör. Finns det få eller bara en av den specifika leverantören hamnar producenten i beroendeställning. Den inlåsta situationen uppstår även när producenten gör investeringar i teknologi som har lågt alternativvärde utanför produktionen. Inlåsnig kan också vara specificerad till mänskliga tillgångar (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Producenten och dess medarbetare har ofta stor kunskap inom ett visst område och kan begränsas till en viss verksamhet. Det gör att hela verksamheten ägnas åt en produktionsgren vilket låser verksamheten till en specifik handelspartner. Kunskapen hos producenten kan därför bidra till höga transaktionskostnader. Den inlåsta situationen orsakad av investeringar eller kunskap leder till att mjölksproducenten har höga kostnader för att driva en alternativ verksamhet (Nilsson, 2011). Incitamentet att splitleverera påverkas således av att producenten befinner sig i en inlåst situation.

Osäkerhet och risk

Transaktionskostnader är förenade med osäkerhet och risktagande (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Det är en risk att handelspartnern agerar bedrägligt och kan utnyttja information den andra parten inte besitter (Nilsson & Björklund, 2003). När producenten frångår Arla finns det en osäkerhet att det mejeri producenten önskar splitleverera till antingen slutar eller ej kan ta emot hela den önskade volymen. Förädling på egen gård kan också vara förenat med osäkerhet och risk. Det kan vara svårt för en enskild producent att sätta sig in i marknaden så pass mycket att trender och efterfrågan kan förutses. Incitamentet att splitleverera påverkas därmed om producenten anser att det finns en risk för bedrägligt beteende hos motparten.

4 Tillvägagångssätt

Kapitlet inleds med presentation av vald forskningsmetod. Det andra avsnittet behandlar den empiriska undersökningen samt tillvägagångssätt för insamling av data. Kapitlet berör även kort en litteraturstudie, diskussion för vald metod och källkritik samt avslutas med de etiska aspekter som beaktats.

4.1 Kvalitativ metod

I studien tillämpas en kvalitativ forskningsmetod. Den kvalitativa forskningsmetoden fokuserar på människor i sociala situationer (Robson, 2011). Studiens syfte är att identifiera variabler som påverkar mjölkproducentens incitament vid splitleverans. Eftersom detta avser mjölkproducenters subjektiva uppfattningar, är en kvalitativ metod lämplig. Metoden har en kunskapsteoretisk grund med fokus på att ge en förståelse av den sociala verkligheten samt en ontologisk ståndpunkt där sociala egenskaper anses grundas på ett samspel mellan individer (Bryman & Bell, 2013).

I en kvalitativ studie kan forskaren tillämpa olika tekniker för att samla in empiri. Exempel på undersökningssätt är intervjuer, deltagande observationer, fokusgrupper och olika slags fallstudier (Bryman & Bell, 2013). Den gemensamma basen för dessa är att tyngdpunkten ligger på respondentens egna uppfattningar och synsätt. Till grund för insamlingen av empiri har teori valts ut med hänsyn till studiens syfte, vilket stämmer med en deduktiv ansats där teorin är grunden till empirin. Vid analys av data är metoden induktiv, det vill säga empiri jämförs med teori för att generera slutsatser vilka utgör en grund för nya teoretiska ställningstaganden.

En litteraturstudie har resulterat i grunden för den frågeguide som använts i den empiriska undersökningen. Vetenskapliga artiklar är den huvudsakliga källan för vald teori och dess sammankoppling med kooperativ. För att belysa mejeribranschens nuvarande situation och de utmaningar denna studie behandlar har även jordbruksspecialiserade tidningar använts. Vetenskapliga källor utgör därmed grunden vilka kompletterats med facklitteratur. För att bygga en teoretisk referensram har teori om kooperativ och handel använts för att belysa varför kooperativ etablerats och vilka problem som uppstår vid handel. För att säkerställa att referenserna och teorierna är av hög kvalitet och trovärdighet har flera referenser inom samma ämne använts (Robson, 2011).

I kapitel 5 Resultat granskas den insamlade empirin utifrån den teoretiska referensramen. Det empiriska materialet ställs i relation till teori. Därmed erhålls en beskrivning av hur producenterna agerar och förhåller sig till mejerierna, med fokus på producentens perspektiv av splitleverans. Den teoretiska sammanfattningen i kapitel 3 Teoretisk referensram är uppdelad i olika variabler vilka sedan är grunden för analys och diskussion av empirin. Varje variabel utgör ett avsnitt i kapitel 5 Resultat. Detta underlättar för läsaren att förstå hur tolkningar har härletts.

4.2 Empirisk undersökning

Studiens empiriska material har samlats in genom kvalitativa intervjuer med Arlamedlemmar, som tillämpar, övervägt att tillämpa eller har tillämpat möjligheten till splitleverans.

Litteraturstudien anger fokusområden för att underlätta den teoretiska analysen av teori och empiri.

Insamlingen av data följer strukturen för grundad teori vilken är vanlig vid kvalitativ dataanalys (Bryman & Bell, 2013; Robson, 2011). Analysen av data sker parallellt under insamlingen (*theoretical sampling*) och inte enbart efter att insamlingen avslutats. Det innebär att sambandet mellan insamlad data och analys blir tydligt (Bryman & Bell, 2013).

Arbetsprocessen ger möjlighet till kontinuerlig jämförelse och analys av data. Ett nyckelbegrepp inom denna metod för dataanalys är *empirisk mättnad (saturation)* vilket uppstår när ytterligare datainsamling inte tillför ny information till det redan insamlade materialet. Det gör att forskaren på förhand inte vet hur många intervjuer som krävs innan empirisk mättnad uppstår (Bryman & Bell, 2013; Robson, 2011). Vid empirisk mättnad skall förhoppningsvis alla relevanta tanke kategorier om det aktuella fenomenet vara insamlade (Esaiasson, Gilljam, Oscarsson & Wängnerud, 2012). Det gör att det presenterade materialet ska innehålla mer allmängiltig information än enbart informationen omfattande de personer vilka deltagit i undersökningen.

Den insamlade empirin i studien grundas på en kvalitativ fallstudie, i form av intervjuer med Arlamedlemmar. Fördel med en fallstudie är att metoden har potential att effektivt samla in primärdata, då svar på frågor erhålls direkt (Bryman & Bell, 2013; Robson, 2011). På grund av studiens inriktning finns det ingen sekundärdata att tillgå. Intervjun är semistrukturerad, med öppna frågor finns möjlighet till precisering och följdfrågor (ibid, 2013; ibid, 2011). Ytterligare fördel med intervjuer i förhållande till studiens syfte är att respondenten kan ge fylliga och detaljerade svar. Insamling av data är mer flexibel när intervjun kan styras i olika riktningar beroende på respondentens svar. Detta gör att det finns utrymme för insiktsfulla åsikter och tankar från respondenten vilka inte beaktats vid frågornas utformning.

Empirin har samlats in genom telefonintervjuer med svenska mjölkproducenter som uppfyller kriterierna enligt problemanalysens avgränsningar. Intervju per telefon är en relativt effektiv metod som till viss del kan reducera forskarens subjektiva uppfattning (Robson, 2011). Tillvägagångssättet för datainsamlingen gör att det empiriska materialet inte begränsas av geografiskt läge. Svagheter med telefonintervjuer är bland annat att den kontextuella förståelsen uteblir samt att uppfattningar om respondentens ansiktsuttryck och kroppsspråk uteblir (ibid, 2011). Intervjuerna kan heller inte pågå under mycket lång tid. För studiens syfte är det viktigt att inte begränsa empirin geografiskt då lokaliseringen bestämmer vilket mejeri en producent kan leverera till. Intervjumetoden möjliggör ett större material eftersom fler mjölkproducenter kan intervjuas vilket ger en bredare empirisk bas. Frågeguiden återfinns i sin helhet i bilaga (Bilaga 1 Frågeguide).

Deltagarna i studien har identifierats via massmedia eftersom det saknas allmän upplysning över vilka mjölkproducenter som splitlevererar. Arla har inte kontaktats på grund av att Arla

ej antas vilja lämna ut kontaktuppgifter till medlemmar som splitlevererar. Varje intervju har inkluderat en förfrågan om upplysningar till ytterligare en eller flera mjölkproducenter som splitlevererar. På så sätt har antalet respondenter successivt utvidgats, trots svårigheter att få kontaktuppgifter utlämnade. Av tio försök var det endast en producent som inte önskade att delta, med motiveringen att det är känslig information. Resterande respondenter har varit tillmötesgående om än något reserverade i början av samtalet på grund av att de anser att det är utelämnande information. Varje deltagare har informerats om att samtalet inte spelas in och att deltagandet är anonymt, vilket bemötts positivt. Med hänsyn till anonymitet har ingen transkribering eller respondentvalidering genomförts. Genomgående har respondenternas svar varit av samma slag och empirisk mättnad uppstod relativt tidigt under datainsamlingen, efter sju intervjuer skedde ingen större förändring i empirin. För att säkerställa studiens kvalitet kontaktades ytterligare två producenter för att bekräfta tidigare data.

Totalt har nio svenska mjölkproducenter intervjuats över telefon. De intervjuade producenterna är geografiskt spridda över Sverige. Besättningsstorlekarna varierar mellan 35 och 500 mjölkkor. Åldern på producenterna skiftar från 35 till 67 år. Sju av de nio intervjuade producenterna splitlevererar sin mjölk idag. Splitleveransen hos respondenterna omfattar mellan fem och 50 procent av den producerade mjölken. En av producenterna har tidigare splitlevererat och är idag ej medlem hos Arla. En annan producent som ej splitlevererar har övervägt detta, men har idag ingen möjlighet på grund av att det inte finns något alternativt mejeri i närområdet.

4.3 Metoddiskussion och källkritik

En kvalitativ fallstudie kan inte ge generella slutsatser eftersom den omfattar ett fåtal studieobjekt (Bryman & Bell, 2013). Önskvärt är istället att resultatet ska ge en ökad och djupgående förståelse genom tolkningar av den sociala verkligheten. Däremot ger studien endast förståelse för producentens perspektiv och inte hela förädlingskedjan. Slutsatserna kan därmed inte anses generella för alla de aktörer som berörs av splitleverans. Metoden för insamling av data kan dock ge en mer allmän generell slutsats på en högre nivå än att enbart omfatta de deltagande producenterna (Esaiasson *et al.*, 2012). Sammankopplingen till teorin ska förhoppningsvis också öka studiens generaliserbarhet.

Inom den kvalitativa forskningen finns två grundläggande kriterier för att uppnå hög kvalitet på studien, trovärdighet och äkthet (Bryman & Bell, 2013). Trovärdighet är indelat i fyra delkriterier; tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet och konfirmering. För att stärka en studies tillförlitlighet kan en respondentvalidering tillämpas. Ett problem med respondentvalidering är att det kan ge upphov till efterhandskonstruktion. För studiens empiriska material kommer respondentvalidering inte tillämpas eftersom producenterna har underläge gentemot Arla. I tillägg till detta skall ingen dokumentation av intervjuerna finnas tillgänglig med hänsyn till deltagarnas anonymitet. Överförbarhet innebär att studiens resultat ska vara möjlig att replikera och överföra till en annan situation (Ibid, 2013). Detta är svårt i en kvalitativ studie där kontexten har stor betydelse och därmed inte är generaliserbar. För att få replikerbarhet på studien i den mån det går är den fullständiga frågeguiden bifogad (Bilaga 1 Frågeguide). Studiens pålitlighet grundas på att det finns en grundlig och tillgänglig

redogörelse för forskningsprocessens olika faser (Ibid, 2013). Pålitlighet uppnås genom att tydligt redogöra för tillvägagångssätt för insamling av data. Konfirmering innebär att författarna har agerat i god tro och inte låter personliga värderingar påverka tolkningen av data i den mån det är möjligt i den kvalitativa studien (Ibid, 2013). För att beakta konfirmering har triangulering använts under intervjuerna genom att två personer deltagit under samtliga intervjuer. Äkthet innebär att studien ska ge en rättvisande bild av respondenternas uppfattningar av situationen (Ibid, 2013). Det finns dock svårigheter med detta då respondenterna tenderar att ge de svar de tror att forskaren önskar istället för respondentens subjektiva åsikter. För att säkerställa studiens äkthet har frågeguiden utformats med frågor utan svarsalternativ, detta för att respondenten ska kunna redogöra för sina åsikter utan att påverkas av forskarna.

För att få god kvalitet på studien är kontextens beskrivning av betydelse (Bryman & Bell, 2013). Eftersom intervjuerna sker per telefon finns inte möjlighet att ta del av kontexten i större utsträckning än vad respondenten beskriver. Det gör att påverkan av forskarens subjektiva värderingar begränsas. Empirin samlas in genom telefonintervjuer vilket gör att kontexten är svår att beakta i analysen av empirin. Nackdelen kan förhoppningsvis reduceras genom djupgående intervjufrågor. Studiens syfte skall uppnås genom analys av producentens subjektiva beslutssituation varvid kontextuell förståelse inte är en huvudsaklig faktor.

Den empiriska undersökningen grundas i kvalitativa intervjuer vilket gör att det är viktigt att beakta etiska aspekter. Dessa aspekter rör frivillighet, integritet, konfidentialitet och eventuellt anonymitet för respondenten (Bryman & Bell, 2013). Övergripande innebär detta att respondenten ska veta vad intervjun skall användas till och skall informeras om att deltagandet är frivilligt samt att det är möjligt att ge information anonymt. Resultatet från intervjun ska endast användas till avsedd studie och respondentens åsikter ska ej spridas eller medvetet lura deltagaren för att få fram information. I studien är alla deltagande mjölkproducenter anonyma eftersom den information de delgett kan uppfattas som känslig och utlämnande.

5 Resultat

Detta kapitel redogör för resultatet från den empiriska undersökningen. Kapitlet är indelat efter de variabler som presenteras i den teoretiska sammanfattningen. Varje avsnitt omfattar en variabel. Denna variabel analyseras och diskuteras utifrån empiri och teori i efterföljande avsnitt.

5.1 Inflytande

Integrationen sänker kostnaderna för de olika aktörerna i värdekedjan, men medför att den enskilde aktören förlorar en del av sin självbestämmanderätt (Nilsson, 1991). Samtidigt skall aktören få ökad kontroll i form av inflytande över flera av värdekedjans steg. Förlusten av självbestämmanderätten skall kompenseras med inflytande.

5.1.1 Empiri

För att få en uppfattning om mjölkproducenternas förhållande till mejerierna ställdes frågan om deras upplevda förhandlingsmöjlighet med mejeriet. Samtliga producenter uppger att ett större mejeri är svårare att kommunicera med än ett mindre. Respondenterna upplever att ett stort mejeri som Arla har så pass många och olika medlemmar, både nationellt och internationellt, att det är svårt att få inflytande ur producentens perspektiv. Respondenterna poängterar att det är lättare att kommunicera med ett mindre mejeri på den lokala marknaden, och det ger en större möjlighet till engagemang. En producent anser att ju färre mellanhänder det finns desto bättre är det för den enskilde producenten.

Mjölkproducenterna poängterar att ett stort mejeri som Arla innebär en trygghet eftersom all mjölk blir hämtad, oavsett mängd och geografiskt läge. Samtliga intervjupersoner är trots detta eniga om att Arla inte är en samarbetspartner utan en aktör de måste anpassa sig till.

Flera av respondenterna anser att etablering av fler mejerier är bra för branschen, eftersom detta leder till att Arla får konkurrens. Det gör att producenterna får ökat inflytande därför att det finns en möjlighet att lämna Arla, helt eller till viss del. Förhandlingsläge och inflytande kan också påverkas av vilken typ av produkt som producenten önskar sälja, samt hur många leverantörer det finns av produkten ifråga. Till exempel kan mejeriet efterfråga ekologisk mjölk, vilket gör att ekologiska producenter har större förhandlingsutrymme. Ökat förhandlingsutrymme visar sig främst gentemot de mindre mejerierna. Arla har så pass stor marknadsmakt att inflytandet kan påverkas endast på kort sikt.

5.1.2. Analys och diskussion

Samtliga respondenter anser sig inte ha inflytande på Arla. Enligt teoretiska resonemang är en grundprincip inom kooperativt företagande att en aktör är villig att ge upp en del av sin bestämmanderätt, i utbyte mot kontroll över värdekedjan (Nilsson, 1991). Det ska finnas ömsesidig kontroll för samtliga integrerade aktörer, annars uppfylls inte syftet med kooperativet. Producenten är endast villig att offra en del av sin självbestämmanderätt i utbyte mot mer kontroll av övriga värdekedjan. I en komplex organisation av Arlas storlek är det nästintill omöjligt för varje enskild medlem att ha kontroll, däremot kan möjligheten till

inflytande väga upp för detta. När producenten inte anser sig ha inflytande på den kooperativa föreningen kan incitament att lämna uppstå. Nilsson (2011) beskriver behovet av kontroll i form av inflytande som medlemmen i en kooperativ förening har, vilket bekräftats genom studien.

Feng *et al.* (2016) åskådliggör att i takt med att lantbrukskooperativ växer, har medlemmarnas förtroende, engagemang, tillfredsställelse samt lojalitet gentemot föreningen minskat. Respondenterna har i överrensstämmelse med Feng *et al.* (2016) framhävt att förtroendet för Arla är lågt och att Arlas organisation är för stor för att varje medlem ska kunna utöva inflytande på organisationen. Producenterna får därmed en negativ allmän inställning och lågt tilltro till Arla. Kooperativets storlek kan således öka producentens incitament att splitleverera.

Mjolkproducenterna är villiga att lämna Arla och söka en alternativ handelspartner där det finns möjlighet till ökat förhandlingsutrymme och inflytande. Mejerier med mindre organisation än Arla gör att producenten upplever sig ha större inflytande på de beslut som fattas. Hos mindre mejerier är värdekedjan från råvara till förädlad produkt kortare, med färre mellanhänder. I och med detta är det lättare för den enskilde aktören att få överblick över hela kedjan, vilket ger ökat inflytande. Det ökade inflytandet gör att incitamentet att splitleverera mjölk till ett mindre mejeri ökar.

Inflytande kan ställas i relation till tryggheten att veta att Arla hämtar all producerad mjölk, oavsett hur marknaden ser ut eller vilken geografisk lokalisering gården har. Det betyder att önskan om inflytande måste vägas mot den trygghet Arla ger. Splitleverans innebär att en del trygghet frångås men istället ökar förhoppningsvis inflytandet.

I teorin om vertikal integration tas inte hänsyn till betydelsen av vilken råvara producenten producerar, samt vilken effekt detta har på inflytandet. Utifrån empirin har det framkommit att inflytande kan framtvingas i det fall producenten har en råvara det finns brist på då ett större förhandlingsutrymme kan erhållas. Detta gör att incitamentet till splitleverans minskar då producenten anser sig ha större inflytande vid produktion av en efterfrågad bristvara. I studien tas ingen hänsyn till vilket av dessa produktionssystem som används, men det har framkommit att respondenternas upplevda inflytande påverkas av detta.

Förhandlingsutrymmet begränsas dock till mindre mejerier och kan inte ses som något långsiktigt inflytande. Inflytandet fluktuerar med trender och konsumenternas efterfrågan.

Incitamentet att splitleverera ökar om mjolkproducenten upplever sig ej ha inflytande på mejeriet. Detta grundas i det teoretiska antagandet att vertikal integration bygger på att en producent är villig att ge upp en del av sin självbestämmanderätt under förutsättning att detta ger ökat inflytande på hela värdekedjan (Nilsson, 2011). Betydelsen av variabeln inflytande för incitamentet att splitleverera har därmed bekräftats genom den insamlade empirin.

5.2 Volym

Det finns markanta stordriftsfördelar i att låta förädlingen ske i större skala, eftersom en större volym reducerar genomsnittskostnaden (Nilsson, 2011). Egen förädling på gården är en möjlighet för att kunna öka intäkterna trots högre enhetskostnad.

5.2.1 Empiri

För att få en uppfattning om mjölkproducenternas upplevelse av stordriftsfördelar och förädling ställdes frågan om de övervägt att förädla mjölk i gårdsmejeri. Majoriteten av de tillfrågade har inte övervägt egen förädling. Det beror på att respondenterna anser att det är tids-, och kunskapskrävande, samtidigt som det krävs stora investeringar vid uppbyggnad av det egna mejeriet. En av producenterna påpekar att livsmedelsförädling är hårt reglerat genom livsmedelsverket. Egen förädling kräver samarbete med livsmedelshandeln samt kontakt med den lokala marknaden för att säkerställa att mjölken blir såld.

Under datainsamlingen har framkommit att den egna förädlingen kan ske på olika sätt. En producent har eget gårdsmejeri samt försäljning av ost och konsumtionsmjölk på gården. Ett annat alternativ är att ha en mjölkmaskin vilken förädlar mjölkråvaran till konsumtionsmjölk, vilken sedan säljs direkt på gården. Denna förädling sker i mindre skala än eget mejeri. Ytterligare ett alternativ är mjölkproducenter som gått samman och startat ett mejeri. Förädlingen sker då i industri, men med färre mjölkleverantörer än Arla. Dessa olika typer av förädling ger olika försäljningskanaler. Ett gårdsmejeri har ofta försäljning på gården, medan den färdiga mjölkprodukten som förädlats i industri säljs i livsmedelsbutik.

Av de intervjuade producenterna som splitlevererar har två uppnått en splitvolym på nästan 50 procent. Resterande producenter hade önskat att leverera mera men begränsas av att det mottagande mejeriet ej vill ta emot mer. Till exempel kan mejerierna önska köpa mjölk från producenter i ett större område. Därmed får varje producent leverera en mindre mängd. Det gör att producenten inte kan leverera kvantiteten mjölk denne önskar, vilket innebär att producenterna väljer att splitleverera istället för att lämna Arla.

5.2.2 Analys och diskussion

Majoriteten av producenterna anser att det finns stordriftsfördelar i att förädla mjölken i industri. Nackdelarna med egen förädling är att det kunskaps- och kostnadsmissigt krävande, vilket är analogt med det teoretiska resonemanget att det finns fördel i att låta förädlingen av råvaror ske i industri (Nilsson, 2011). Producenten behöver då heller inte marknadsföra sin produkt eftersom mejeriet säljer mjölken vidare till livsmedelsbutik.

Ingen av de tillfrågade producenterna har påpekat att volym är en avgörande faktor för beslutet att starta egen förädling. För att uppnå stordriftsfördelar ska det vara lönsamt att förädla en större volym enligt teori (Nilsson, 2011). Därmed borde endast de större producenterna anse att det finns en förtjänst i att förädla mjölken själv. Detta är inte fallet då en av de minsta producenterna har startat egen förädling. Enligt teoretiska antaganden ska stordriftsfördelar vara ett incitament för producenten att välja att förädla råvaran i industri då en högre volym reducerar genomsnittskostnaden (ibid, 2011). Det innebär i praktiken att

mindre producenter inte bör förädla mjölkkråvaran själv. Eftersom det finns hög betalningsvilja för närproducerade livsmedel har producenten chans till högre försäljningspris, vilket ger effekt på lönsamheten även om priset är marginellt högre. Det betyder att i praktiken väger konsumentens betalningsvilja mer än möjligheten till stordriftsfördelar. Därmed stämmer inte verkligheten med det teoretiska resonemanget av Nilsson (2011).

De producenter vilka startat gårdsmejeri frångår stordriftsfördelarna på grund av att de anser sig mer gynnade av att bedriva småskalig förädlingsindustri och på så sätt påverka sin ekonomiska situation. Om producenten koncentrerar sin försäljning till den lokala marknaden finns inga fördelar i att nyttja stordrift. Mot stordriftsfördelar och sänkta genomsnittskostnader står betydelsen av vilken intäkt produktionen genererar. Alternativet för att nyttja stordriftsfördelar är att fler producenter istället går samman och förädlar mjölken i ett gemensamt mejeri.

Utifrån empirin framgår att volym inte är ett incitament att splitleverera till egen förädling. Oavsett storlek på besättningen av mjölkkor resonerar de producenter som ej förädlar mjölken själv på samma sätt. Detta tyder på att volym inte är en variabel av betydelse för splitleverans. De producenter som förädlar själva i mindre skala frångår antagandet om stordriftsfördelar i förädlingsindustrin, eftersom producerad volym fluktuerar kraftigt mellan de olika producenterna.

5.3 Tidsåtgång

Inom transaktionskostnadsteori är tidsåtgång en kostnad. Om det är tidskrävande att undersöka alternativa mejerier för splitleverans eller utvärdera egen förädling blir kostnaden hög (Dyer, 1997).

5.3.1 Empiri

En av frågorna till respondenterna var hur mycket tid de upplever att de ägnat åt att överväga splitleverans, samt utvärdera alternativa möjligheter för förädling. Den upplevda tiden för utvärdering fluktuerar bland respondenterna. De som har egen förädling på gården har lagt mycket tid på att utvärdera detta, både kunskapsmässigt och ekonomiskt. Detta liknas vid en process för att starta ett nytt företag. Flera producenter svarade att det ej tagit någon tid alls eftersom dagens prissituation har gjort att det är självklart att en förändring måste ske, samt att producenten tar alla chanser för att öka lönsamheten.

En producent hade gärna splitlevererat, men i dagens läge finns inget annat mejeri än Arla på grund av geografiskt läge. Samma producent nämnde att det finns sätt att förädla konsumtionsmjölk själv med hjälp av containermejeri¹. Liksom egen förädling på gården är

¹ En anläggning för förädling av mjölkkråvara till konsumtionsmjölk, utformad som en container av varierade storlek (www, Jordbruksaktuellt 3, 2013).

detta tidskrävande och en osäker investering, i förhållande till osäker efterfrågan. Tid går också till att kontakta och förhandla med den lokala livsmedelsbutiken.

Flera av producenterna påpekar att splitleveranser är tidskrävande. Det krävs tid att hålla vägarna i gott skick när hämtning sker oftare, speciellt när vinterväglag råder. Fler hämtningar innebär också en extra belastning i form av till exempel rengöring av mjölktankar.

5.3.2 Analys och diskussion

Producenterna bedömer att förtjänsten är högre än kostnaden för tid att utvärdera en framtida transaktion. Enligt teorin är transaktionskostnader förknippade med tidsåtgång i form av att undersöka potentiella handelspartner, utforma avtal och kontroller att motparten inte agerar bedrägligt (Dyer, 1997; Nilsson, 2011). Detta gör att transaktionskostnaden för splitleverans till eget mejeri blir hög och incitamentet till splitleverans borde minska.

Enligt teorin ökar transaktionskostnaden om sökkostnaden, det vill säga kostnaden att undersöka alternativa handelspartners, är hög (Dyer, 1997). Som mejeribranschen ser ut idag har de flesta av mjölkproducenterna möjlighet att leverera till ett alternativt mejeri, vilket gör att tidsåtgången för att undersöka splitleverans blir mindre jämfört om det funnits fler mejerier. Detta är förenat med lägre transaktionskostnad.

I transaktionskostnadsteori är tid endast förknippad med relationen mellan producent och förädlingsindustri, det vill säga tid för att undersöka att motparten inte agerar bedrägligt (Dyer, 1997). Transaktionskostnadsteorin omfattar även att det är en kostnad att upprätthålla avtal. Detta kan sammankopplas med de producenter vilka poängterar att det finns en ökad arbetsbelastning vid splitleverans, till exempel hålla vägar framkomliga eller mjölktankar rena. Tid för att upprätthålla avtal ökar transaktionskostnaden och påverkar därmed incitamentet att splitleverera.

Transaktionskostnaden kan tänkas öka i och med etableringen av nya mejerier. Enligt Dyer (1997) ökar tiden för beslutsfattande och utvärdering om producenten har fler alternativ att överväga. Enligt teorin skall höga transaktionskostnader vara ett incitament att integrera i en kooperativ förening (Nilsson, 2011). I överensstämmelse med teorin borde producenten därmed välja att stanna i den kooperativa föreningen, men i denna studie har utfallet blivit att producenten valt alternativet med högre transaktionskostnader.

Transaktionskostnaden ger olika utfall beroende på huruvida producenten väljer att splitleverera till eget gårdsmejeri eller annat mejeri. Tidens betydelse för incitamentet att splitlevera till eget mejeri varierar mellan producenterna. Några producenter menar att de inte övervägt att förädla mjölken själva, det vill säga att transaktionskostnaderna i samband med detta är för höga. I tillägg till detta bör nämnas att egen förädling dessutom kräver egen marknadsföring gentemot konsumenten. Utifrån detta resonemang är tid inte en variabel som påverkar incitamentet att splitleverera.

5.4 Lokalisering

Producentens lokalisering avgör tillgångens värde (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Arla har plikt att hämta producerad mjölk oavsett vart i landet den produceras, medan mindre mejerier verkar på den lokala marknaden.

5.4.1 Empiri

Geografiskt läge är en begränsande faktor för de som önskar splitleverera. De mjölkgårdar som är belägna där det inte finns något annat mejeri än Arla har ingen möjlighet till splitleverans, trots att de önskar göra det. Det alternativ producenten har är att splitleverera till egen förädling. Majoriteten av respondenterna har enbart ett alternativt mejeri att vända sig till förutom Arla. För att kunna nyttja splitleverans måste producenten finnas inom mejeriets geografiska område för upphämtning.

Vid egen förädling har lokalisering betydelse. Många producenter menar att det krävs god kunskap om den lokala marknaden och efterfrågan på närproducerad mjölk för att det ska vara möjligt med egen förädling.

För de flesta producenter är den lokala bygden av betydelse. De menar att de gärna gynnar nystartade lokala mejerier. Det finns också en önskan hos fler producenter att det skall vara möjligt för nästa generation att driva verksamheten.

En av frågorna till producenterna omfattar den upplevda begränsningen i nuvarande produktion. Flera producenter menar att expansion eller diversifiering begränsas av geografiska förutsättningar såsom tillgången på jordbruksmark. I skogsbygder är det svårt att utöka den befintliga marken, både för växtodling och betesmark. På grund av detta är mjölkproduktion den produktionsgren bäst lämpad för området.

5.4.2 Analys och diskussion

Mjölksproducentens geografiska lokalisering påverkar huruvida det är möjligt att splitleverera eller inte. Vissa geografiska områden möjliggör inte till splitleverans eftersom det inte finns något annat mejeri än Arla inom lämpligt avstånd. I och med att mjölkråvaran är en färskvara kan den inte transporteras en längre sträcka utan att förfaras. Enligt transaktionskostnadsteorin kan en tillgångs värde begränsas av det geografiska läget (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Eftersom splitleverans kan generera en högre intäkt kan således värdet på de gårdar med en lokalisering som inte möjliggör splitleverans påverkas negativt. Vill dessa producenter splitleverera är enda alternativet att starta egen förädling.

Den lokala marknaden är en faktor som kan påverka om det är möjligt att starta egen förädling. Om konsumenterna på den lokala marknaden efterfrågar närproducerad mjölk och är villiga att betala extra för detta kan egen förädling vara möjlig. Ytterligare aspekt på hur gårdens geografiska läge kan påverka möjligheten till egen förädling är hur långt belägen gården är från konsumenterna. En gård långt belägen från konsumenterna har förmodligen lägre incitament att ha egen förädling då det blir svårare för konsumenten att nå produkten.

Lokalisering är enligt teorin begränsad till geografiskt läge (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Genom studien kan lokaliseringens betydelse diskuteras och då få ett vidare perspektiv och därmed uttryckas i icke monetära termer, affektionsvärden. Till exempel kan incitamentet att splitleverera påverkas om mejeriet är nära anknutet till bygden där producenten har sin verksamhet. Incitamentet beror på att producenten vill värna om bygden och göra det möjligt för landsbygdens fortlevnad och kommande generationer. Om mjölkproducentens gård är belägen på en plats med levande landsbygd och goda arbetsmöjligheter ökar värdet på fastigheten och verksamheten. Detta kan också påverka producentens val att splitleverera till ett lokalt mejeri och därmed få en mer lönsam verksamhet.

Ytterligare ett icke-monetärt värde kan vara att det är släkttradition att bedriva mjölkproduktion på gården. Om mjölkproduktion har drivits i flera generationer på samma gård kan det öka engagemanget och viljan hos producenten att skapa en lönsam verksamhet. Detta kan påverka incitamentet att splitleverera. Affektions- och sociala värden tenderar att ha större betydelse än gårdens geografiska läge.

Att en transaktionsspecifik tillgångs värde begränsas av den geografiska lokaliseringen stämmer väl överens med producenternas upplevda situation. Således kan producentens engagemang för att fortsätta driva en lönsam verksamhet med mjölkproduktion påverkas. Om det inte finns möjlighet att driva en annan produktionsgren på gården i så pass stor skala att producenten kan försörja sig kan denne behöva söka sig till ett annat arbete och eventuellt en annan bransch. Incitamentet att splitleverera kan då öka eftersom splitleverans ger möjlighet till en högre intäkt som kan bidra till att verksamheten kan fortsätta drivas.

Tolkningen utifrån resonemanget är att lokalisering kan påverka producentens incitament till splitleverans på olika sätt. Vissa producenter har ingen möjlighet till splitleverans förutom egen förädling. Är producenten inte intresserad av egen förädling och dessutom har en gård belägen långt från konsumenterna kan incitamentet till splitleverans minska. I övrigt tyder resonemanget på att affektionsvärden och producentens upplevda begränsning till en viss produktionsgren kan öka incitamentet att splitleverera.

5.5 Inlåsnings

Mjölkproduktion kännetecknas ofta av investeringar som gör att verksamheten är låst till en specifik produktionsgren och en specifik typ av leverantör (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996; Nilsson & Björklund, 2003). Finns det få eller bara en av den specifika leverantören hamnar producenten i beroendeställning.

5.5.1 Empiri

Dagens mjölkpriser och därmed lönsamheten begränsar mjölkproducenterna från att investera i verksamheten. I dagsläget har producenten en negativ inställning till investering i mjölkbranschen. Denna inställning delas av bank och kreditgivare enligt producenterna. Den allmänna inställningen är att det är riskabelt att investera i mjölkbranschen just nu med hänsyn till dagens mjölkpriser.

Flera producenter känner sig inte låsta till dagens verksamhet eftersom producentens eget ansvar och vilja sätter begränsningen. En producent menar att det finns möjlighet att övergå från mjölk till köttproduktion. Verksamheten är dock låst till en verksamhet med djur då gårdens byggnader är gjorda för djur och har lågt alternativt värde. En producent hade tänkt avveckla verksamheten innan möjligheten till splitleverans uppstod. Detta gjorde att den ekonomiska situationen kunde förbättras och verksamheten fortsätta att bedrivas.

En av frågorna i frågeguiden omfattar hur producenten upplever sin belåningsgrad. Belåningen varierar mellan hög och låg, men ingen av respondenterna framhåller att den är nära bristningsgräns. En respondent påpekar önskan om att kunna lämna över gården till nästa generation utan skuld, men detta är inte möjligt idag.

En faktor som mjölkproducenterna påpekade är att kunskapen är begränsande för att ändra produktionsinriktning, till exempel övergå från mjölk till köttproduktion. Detsamma gäller vid start av gårdsmejeri. Förutom uppbyggnad av mejeriet krävs kunskap om regelverk för att få sälja livsmedel förädlade på egen gård.

5.5.2 Analys och diskussion

Mjölkproduktion innebär ofta investeringar i specifik teknologi, till exempel mjölkrobot. Värdet av en tillgång begränsas om den enbart kan användas till ett ändamål, som har ett lågt alternativt värde utanför verksamheten (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). En mjölkrobot har lågt värde utanför en verksamhet med mjölkkor. Eftersom mjölkproducentens tillgångar är låsta till en viss produktion, ökar viljan att fortsätta driva verksamheten. Om denna tillgång dessutom är finansierad med externt kapital genom lån, är producenten låst till verksamheten på grund av sin belåningsgrad. Till detta kommer att mjölkproducenten är låst till en specifik uppköpare. Det gör att producenten är mer villig att ta risken att splitleverera eftersom det är en utväg för att få produktionen mer lönsam och kunna upprätthålla verksamheten.

Specificitet i mänskliga tillgångar innebär att produktionen kan bli låst till den kunskap producenten besitter (Ollila, 1989; Fahlbeck, 1996). Kunskapsmässigt kan således producenten vara låst till en viss produktionsgren. Inlåsning orsakat av kunskap är ett teoretiskt antagande med negativ betoning. I verkligheten kan specialistkunskap vara avgörande för att verksamheten skall vara lönsam, med hänsyn till konkurrens på marknaden och små marginaler orsakat av dagens priser. Därmed kan det vara svårt att undvika inlåsning i form av spetskunskap. Det kan dessutom vara kunskapskrävande att ställa om till egen förädling och således kan producenten känna sig låst till behovet av en uppköpare.

De flesta producenter upplever sig låsta till verksamheten på grund av problem med lönsamhet, inte genom transaktionsspecifika tillgångar. Den låga lönsamheten bidrar till bristande investeringsvilja och gör att verksamheten inte kan utvecklas eller effektiviseras. Problemet orsakat av bristande investeringsförmåga hade kunnat reducera driftskostnaden för producenten och därmed öka konkurrenskraften gentemot utländska producenter. En effektiv produktion med lägre driftskostnader hade kanske kunnat bidra till att svensk mjölkproduktion kan bedrivas även i framtiden.

Trots att det teoretiskt sett borde uppstå en inlåst situation är flertalet av producenterna eniga om att de inte känner sig låsta till mjölkproduktionen. Detta kan bero på att teorin inte tar hänsyn till producentens vilja att driva verksamheten, vilket kan påverka producentens uppfattning om huruvida de är låsta till verksamheten eller ej. Däremot överensstämmer mycket av empirin med olika komponenter som bidrar till en inlåst situation. Dessa komponenter ökar incitamentet att splitleverera.

5.6 Osäkerhet och risk

Det finns en risk vid handel att handelspartnern agerar bedrägligt och utnyttjar information den andra partner inte besitter (Nilsson & Björklund, 2003). Om detta sker systematiskt har den svagare parten incitament att undvika marknaden och istället integrera med handelspartnern.

5.6.1 Empiri

Överlag anser producenterna att splitleverans inte är förenat med risk. Istället är det en stor möjlighet för producenten att öka lönsamheten och delvis frångå Arla samtidigt som medlemskapet behålls. De flesta bedömer att Arla ger en trygghet då Arla köper och hämtar all producerad mjölk. Flera påpekar att de gärna haft Arla som enda köpare om Arla hade erbjudit ett högre pris. Det är dessutom enklare att leverera till ett mejeri än två olika.

Splitleverans ger möjlighet till producenten att antingen delvis övergå till ett nytt mejeri eller starta egen förädling. Utan splitleverans hade det varit mer osäkert att övergå helt till ett annat mejeri, vilket inte har mottagningsplikt likt Arla, eftersom det är svårt att förutse säljbar kvantitet. Genom splitleverans säkerställs en inkomst för den mjölk som levereras till Arla, trots det låga priset, samtidigt finns en möjlighet till högre pris för den splitlevererade mjölken.

En av frågorna handlar om huruvida producenten vill övergå helt till ett annat mejeri än Arla. På detta har majoriteten svarat att det är alltför stor osäkerhet på marknaden. Det är svårt att förutse hur efterfrågan på mjölk utvecklas. De som startat egna mejerier påpekar att det krävs stor lokalkännedom om konsumtionsmönster och trender.

Den nämnda risken är att Arla kan förändra reglerna för splitleverans. Producenterna är osäkra på hur branschen kommer att se ut i framtiden och känner stor oro för detta. Trots att Arla är medlemsägt anser producenterna att de inte har något inflytande över beslutsfattandet. Eftersom Arla är internationellt styrs prissättningen av utveckling på världsmarknaden. Många av producenterna tycker att det är ett orättvist system. När svenska producenter har högre produktionskostnader och hårdare regelverk för djurhållning bör Arlas priser anpassas efter varje lands förutsättningar. Individuella priser för varje medlemsland hade kunnat öka svenska producenters konkurrenskraft.

5.6.2 Analys och diskussion

Splitleverans möjliggör att producenten har kvar sitt medlemskap i Arla vilket ger trygghet, samtidigt som producenten kan få ett högre pris genom splitleverans. På grund av dessa regler anser få producenter att det finns en risk med splitleverans, respondenterna upplever främst fördelar. Teoretiskt sett uppstår dock osäkerhet och risktagande alltid vid handel med en annan aktör då det finns en risk att handelspartnern agerar bedrägligt och utnyttjar informationsasymmetri (Nilsson & Björklund, 2003). Tanken med Kooperation är att medlemmarna inte ska agera bedrägligt mot sig själva och därmed reducera denna risk (Nilsson, 2011). Arla är en komplex organisation och avståndet är för stort mellan producenten och Arlas ledning. Därför kan Arla fatta ofördelaktiga beslut ur producentens perspektiv. Det har uppstått en förtroendekris inom Arla och dess ledning då producenterna upplever att Arla inte alltid för deras intresse framåt. Därmed tillgodoser inte Arla det förtroende ett kooperativ normalt ska ge för att reducera risken för bedrägligt agerande gentemot medlemmarna.

Producenten som väljer att splitleverera till ett nytt mejeri kan inte vara säker på att inte bli utsatt för bedrägligt beteende. Denna risk reduceras genom att välja ett mindre mejeri som det är lättare att få inflytande över. Den ekonomiska situationen gör att producenterna hamnar i ett läge där de inte har något annat val än att splitleverera för att öka lönsamheten.

Osäkerheten på mejerimarknaden hämmar producenterna att övergå helt till ett annat mejeri än Arla. Det finns en osäkerhet på grund av informationsasymmetri (Nilsson, 2011). Arla kan ha information om marknads- och organisationsförändringar, som producenten inte känner till. Detta är särskilt riskfyllt i samband med start av egen förädling då splitleverans är en förutsättning för att det ska vara möjligt. Att sälja en del mjölk till Arla säkerställer en inkomst under tiden det egna mejeriet startas.

Den ekonomiska situationen har en avgörande roll i dagsläget. De verksamma mjölkproducenterna är desperata efter strategier för att öka lönsamheten. Det kan vara en förklaring till att de teoretiska antagandena om risk i samband med handel fått låg respons. Däremot vill producenterna inte riskera att uteslutas ur Arla och därför är det viktigt att producenten förhåller sig till de regler om splitlevererad kvantitet som Arlas stadgar anger. Vid förändring i stadgarna kan producenten riskera att tvingas lämna ett högbetalande alternativ och återgå till lågbetalande Arla. Prissättningen hos Arla kan tyckas orättvis då medlemsländerna får samma avräkningspris, trots skillnader i produktionsförutsättningar.

Enligt teorin uppstår osäkerhet då en enskild producent agerar på marknaden och det gör att producenten gärna integrerar med fler aktörer i värdekedjan. Med detta teoretiska resonemang borde inte producenten vilja frånga kooperativet eftersom det innebär att producenten då måste agera på marknaden själv, med risk att bli utsatt för bedrägligt beteende. Det framgår att producenten är mer villig att ta den risken om de samtidigt kan behålla sitt medlemskap i Arla. En förtroendekris inom kooperativ kan öka producentens incitament att frånga kooperativets trygghet, det vill säga splitleverera.

6 Slutsatser

Detta kapitel presenterar studiens slutsatser. Kapitlet redogör för vilka variabler som påverkar mjölkproducenters incitament till att splitleverera mjölk.

Studiens resultat tyder på att splitleverans är ett fenomen som är här för att stanna och att majoriteten av Sveriges mjölkproducenter har en önskan att splitleverera. Det kan tänkas att det finns skilda incitament till splitleverans utöver ekonomiska skäl. Syftet med studien är att identifiera variabler som påverkar Arlamedlemmars incitament att sälja en del av sin mjölk genom andra kanaler än Arla.

De teoretiska variabler som ger incitament till splitleverans är *inflytande* och *lokalisering*. Gemensamt för dessa variabler är att de kan kopplas till *affektionsvärden*. Vid splitleverans kan ökat inflytande över värdekedjan erhållas. Med lokalisering avses bland annat det sociala värde producenten får av att driva en verksamhet i enighet med familjetraditioner och för att gynna bygden. Splitleverans är en strategi för att bibehålla detta. De teoretiska variabler som kan ge incitament till splitleverans är *inlåsning* samt *osäkerhet och risk*. De teoretiska komponenterna i dessa variabler har identifierats under datainsamlingen, men har inte uttryckligen påpekats av respondenterna. De teoretiska variabler som inte påverkar incitament till splitleverans är *volym* och *tidsåtgång*. Vid beslut om splitleverans har tidsåtgång och volym ingen påverkan, vilket tyder på motsatsen till teoretiska antaganden om att dessa variabler kan påverka incitamentet till splitleverans.

Variablerna kan tolkas som fristående från varandra utan sammankoppling, men detta är för att dela upp empirin med hänsyn till syftet. Variablerna är inte isolerade utan hänger samman i en komplex verklighet. Varje variabel för sig behöver inte vara den främsta orsaken för incitament till splitleverans, men det kan vara ett faktum när producenten drabbas av en eller flera, eller i kombination med dagens mjölkkrise. Dagens prisläge är en viktig faktor för resultatet av insamlad data. Hade marknadsbilden varit annorlunda kunde också variablernas betydelse fått ett annat utfall.

Mjölkproduktion innebär omfattande transaktionsspecifika investeringar för att möjliggöra verksamhetens drift. Om producenten inte är nöjd med det avräkningspris som erbjuds kan produktionen inte tillfälligt stoppas, då djuren dagligen måste mjölkas samt ha tillgång till foder. Producenten är således beroende av ett mejeri till vilket denne kan sälja sin mjölk, ofta oförmögen att påverka avräkningspriset. Alternativet för att öka lönsamheten är att splitleverera till ytterligare ett mejeri med högre avräkningspris, eller att lämna Arla och helt övergå till ett annat mejeri. Det är dock inte självklart att producenten har ett annat mejeri tillgängligt och det kan bero på gårdens geografiska lokalisering, eller det alternativa mejeriets möjlighet till att ta emot ytterligare kvantitet. Bytet av mejeri kan ge producenten ökat inflytande, men det är också en risk att det nya mejeriet agerar bedrägligt. Ovanstående resonemang tyder på att variablerna påverkar varandra och kan sammankopplas.

Andelen splitlevererande mjölkproducenter ökar till stor del orsakat av den rådande mjölkkrisen. Utifrån insamlad data har empiri analyserats ur transaktionskostnadsteoretiskt perspektiv. De teoretiska variablerna har visat sig stämma överens med empirin till stor del, men det finns även avvikelser där empiri inte gett det utslag som kan förväntas ur ett teoretiskt perspektiv. Studien har visat att det råder en *förtroendekris* och bristande tilltro till Arla vilket bidrar till incitamentet att splitleverera. I takt med att fler mejerier startas och upphämningsområdena utvidgas kommer Arla att få ökad konkurrens om de nuvarande medlemmarna, vilket var syftet med Konkurrensverkets beslut att införa splitleverans.

Resultatet från denna studie ska förhoppningsvis vara av vikt för svenska mjölkproducenter, för Arla och för andra intresserade. Genom att intervjuerna fortsatte tills data tydde på att teoretisk mättnad uppstått, kan resultatet troligtvis ses som allmängenerell för svenska mjölkproducenter, där studien omfattar de övergripande ståndpunkter som finns angående splitleverans. Förhoppningen är att denna studie ska ge en bild av vad som påverkar svenska mjölkproducenters incitament till splitleverans, utifrån dagens produktionsförutsättningar.

Referenser

Litteratur

- Bjärtås, J. (2016). Boom för landets mindre mejerier. *Smålandsposten*, 19 februari.
- Blackwell, R., Miniard, P. & Engel, J. (2006). *Consumer behavior*. Thomson Business and Economics, Mason, Ohio.
- Bryman, A. & Bell, E. (2011). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Liber AB, Stockholm.
- Dunn, J.R. (1998). Basic Cooperative Principles and Their Relationship to Selected Practices. *Journal of Agricultural Cooperation*, vol. 3, pp. 83-93.
- Dyer, J. (1997). Effective Interfirm Collaboration: How firms Minimize Transaction Costs and Minimize Transaction Value. *Strategic Management Journal*, vol. 18, no. 7, pp. 535-556.
- Esaiasson, P., Gilljam, M., Oscarsson, H. & Wängnerud, L. (2012). *Metodpraktikan – Konsten att studera samhälle, individ och marknad*. Norstedts Juridik AB, Stockholm.
- Fahlbeck, E. (1996). *Essays in Transaction Cost Economic*. Dissertation 20. Sveriges Lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi, Uppsala.
- Feng, L., Friis, A. & Nilsson, J. (2016). Social capital among members in gain marketing cooperatives of different sizes. *Agribusiness*, vol. 32, no. 1, pp. 113-126.
- Grau, A., Hockman, H. & Levkovych, I. (2015). Dairy cooperatives at the crossroads. *British Food Journal*, vol. 117, no. 10, pp. 2515-2531.
- Hakelius, K. (1999). Farmer Cooperatives in the 21st Century: Young and Old Farmers in Sweden. *Journal of Rural Cooperation*, vol 27, no. 1, pp. 31-54.
- Haydu, J. & Staats, J. (1989). Farm Supply Cooperatives: Specilized Inputs, Exchange Arrangements, and Economic Coordination. *Journal of Agricultural Cooperation*, Vol. 4, pp. 68-80.
- Johansson, R. (2002). *Nyinstitutionalismen inom organisationsanalysen*. Studentlitteratur, Lund.
- Jordbruksverket. (2012). *Marknadsöversikt – mjölk och mjölkprodukter*. Jönköping (ISSN 1102-3007).
- Kessler, F. & Stern, R.(1959). Competition, Contracts and Vertical Integration. *The Yale Law Journal Company*, vol. 69, no.1, pp. 1-129.
- Konkurrensverket. (2010). *Arlabönder får leverera mer till andra mejerier*. Stockholm: (Konkurrensverket offentligt beslut 568/2009).

Lantbrukarnas Riksförbund. (2015). *Handlingsplan för att utveckla svensk mjölkproduktion*. Stockholm.

Nilsson, J. (1991). *Kooperativ utveckling*. Studentlitteratur, Lund.

Nilsson, J. (2011). *De lantbrukskooperativa företagens betydelse för konkurrensen inom livsmedelskedjan*. Agrifood Economics Centre, Lund.

Nilsson, J. & Björklund, T. (2003). *Kan Kooperationen klara konkurrensen? – En marknadsorientering i livsmedelssektorn*. Sveriges lantbruksuniversitet. Institutionen för ekonomi, Uppsala.

Nilsson, J., Svendsen, G. & Svendsen, G. (2012). Are Large and Complex Agricultural Cooperatives Losing Their Social Capital?. *Agribusiness: An International Journal*, vol. 28, no. 2, pp. 187-204.

Ollila, P. (1989). Coordination of supply and demand in the dairy marketing system – with special emphasis on the potential role of farmer cooperatives as coordinating institutions. *Journal of Agricultural Science in Finland*, vol. 61, pp. 137-321.

Ollila, P. & Nilsson, J. (1997). The Position of Agricultural Cooperatives in the Changing Food Industry of Europe. *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*, pp. 131-150.

Robson, C. (2011). *Real World Research*. 3. Uppl. Chichester: Wiley (ISBN 978-1-4051-8241-6).

Växa Sverige. (2015). *Husdjursstatistik 2015*. Uppsala.

Williamson, O. (1981). The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, Vol. 19 No. 4, pp. 1537-1568.

Internetreferenser

Arla www.arla.se

1. *Varför är det mjölkkras*. 2016-04-03, <http://www.arla.se/om-arla/fakta/vi-ar-arla/varfor-ar-det-mjolkkris/>
2. *Frågor och svar*. 2016-04-03, <http://www.arla.se/om-arla/fakta/vi-ar-arla/fragor-och-svar/>
3. *Arlas historia*. 2016-04-15, <http://www.arla.se/om-arla/arlans-historia/>

Dagens Nyheter DN www.dn.se

1. *Pressat pris slår hårt mot mjölkbönder*. 2016-04-03, <http://www.dn.se/ekonomi/pressat-pris-slar-hart-mot-mjolkbonder/>

Jordbruksverket www.jordbruksverket.se

1. *Mjölkkor och mjölkföretag i Norden 1983-2015*. 2016-04-13, <https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2016/02/26/mjolkkor-och-mjolkforetag-i-norden-1983-2015/>

2. *Handel med mjölk och mjölkprodukter*. 2016-04-14,
<http://www.jordbruksverket.se/amnesomraden/handel/kottmjolkochagg/handelmedkottmjolkochagg/handelmedmjolkochmjolkprodukter.4.3a3862f81373bf24eab80001786.html>
3. *4039 företag med mjölk i december 2015*. 2016-04-19,
<https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2016/02/16/4-039-foretag-med-mjolkkor-i-december-2015/>

Jordbruksaktuellt www.ja.se

1. *Vadsbo Mjolk byter mejeri*. 2016-04-29,
<http://www.ja.se/artikel/48104/vadsbo-mjolk-byter-mejeri.html>
2. *Arla inför nya regler för splitleveranser*. 2016-04-20,
<http://www.ja.se/artikel/49871/arla-infor-nya-regler-for-split-leveranser.html>
3. *Mitt mejeri tänker innanför boxen*. 2016-04-29,
<http://www.ja.se/artikel/43110/mitt-mejeri-tanker-innanfor-boxen.html>

Land Lantbruk www.lantbruk.com

1. *Svensk mjölkproduktion bland de dyraste i Europa*. 2016-04-04,
<http://www.lantbruk.com/lantbruk/svensk-mjolkproduktion-bland-de-dyraste-i-europa>
2. *Värmlandsmjölken ska konkurrera med sitt ursprung*. 2016-04-03,
<http://www.lantbruk.com/lantbruk/varmlandsmjolken-ska-konkurrera-med-sitt-ursprung>

Lantbrukarnas Riksförbund LRF www.lrf.se

1. *Konsumtion av mjölkprodukter*. 2016-04-14,
<http://www.lrf.se/om-lrf/organisation/branschavdelningar/lrf-mjolk/statistik/konsumtion/>
2. *Mjölkrapporten nr 3 september 2015*. 2016-04-26,
<http://www.lrf.se/om-lrf/organisation/branschavdelningar/lrf-mjolk/rapporter-och-analyser/mjolkrapporten/>
3. *Mjölkrapporten nr 2 juni 2015*. 2016-04-26,
<http://www.lrf.se/om-lrf/organisation/branschavdelningar/lrf-mjolk/rapporter-och-analyser/mjolkrapporten/>
4. *Mjölkrapporten nr 1 mars 2016*. 2016-04-26,
<http://www.lrf.se/om-lrf/organisation/branschavdelningar/lrf-mjolk/rapporter-och-analyser/mjolkrapporten/>

Lantbrukets Affärstidning ATL www.atl.nu

1. *Arla sätter tak för splitleveranser*. 2016-04-14,
<http://www.atl.nu/lantbruk/arla-satter-tak-pa-splitleveranser>
2. *Mjölkproduktionen ökade globalt*. 2016-05-02,
<http://www.atl.nu/lantbruk/mjolkproduktionen-okade-globalt>

Livsmedelsverket www.livsmedelsverket.se

1. *Livsmedelsanläggningar*. 2016-04-14,
<http://www.livsmedelsverket.se/sok/?q=mejeri&page=4&categoryid=34&sortby=Alphabetically>

Nationalencyklopedin NE www.ne.se

1. *Mejeriindustri*. 2016-04-14,
<http://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lång/mejeriindustri>
2. *Integration*. 2016-04-14,
<http://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lång/integration>

Statens offentliga utredningar www.sou.gov.se

1. *Den svenska mejeribranschens effektivitet och påverkan på svensk mjölkproduktion*. 2016-04-13,
<http://www.sou.gov.se/1-201301-konkurrenskraftsutredningen/underlag/>

Sveriges Radio www.sverigesradio.se

1. *Mjölkbönder vill byta mejeri- priset avgör*. 2016-05-04,
<http://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=97&artikel=6079612>

Tetra Pak www.tetrapak.com/se

1. *Tetra Pak ser ökad efterfrågan på mjölk och förändrade konsumtionsmönster på etablerade marknader*. 2016-04-22,
<http://www.tetrapak.com/se/about/newsarchive/tetrapakdairyindex7>

Personliga meddelanden

Nilsson, J. Professor i företagsekonomi vid institutionen för ekonomi, SLU 2016. 2016-03-24.

Bilaga 1 Frågeguide

Intervjufrågor till mjölkproducent

Kort introduktion om mjölkproducenten

Ålder på mjölkproducenten?

Familjesituation; Är hela familjen involverad i verksamheten?

Utbildning?

Belåningsgrad? (Ungefärlig, ej siffror)

Kort introduktion om gård och drift

Geografiskt läge?

Besättningsstorlek?

Ekologisk eller konventionell produktion?

Hur länge har mjölken levererats till Arla?

Har ni genomfört någon större förändring i driften under senaste 12 månaderna?

Har ni fler produktionsgrenar än mjölkproduktion?

Upplever ni att ni är begränsade till enbart den verksamhet ni har idag?

Splitleverans

Varför har, alternativt varför inte, ni valt splitleverans?

Hur länge har ni använt splitleverans?

Har ni övervägt att förädla mjölken själva?

Vilket mejeri levererar ni till förutom Arla?

Hur många procent av mjölken splitlevereras till annat mejeri?

Vad är anledningen till att ni vill splitleverera och inte helt övergå till ett annat mejeri?

Känner ni er underlägsna vid förhandling med mejerier, till exempel eftersom att ni är beroende av mejeriet? Eller är det som att samarbeta med en annan aktör?

Hur ser ni på att investera stora belopp i verksamheten? Om nej, beroende på dagens mjölkpris eller för att undvika att bli mer låst till mjölkproduktion?

Vad anser ni vara fördelar respektive nackdelar med splitleverans?

Vilka risker ansåg ni finnas med splitleverans?

Hur ser er tilltro till branschen och mejeriet ut i dagsläget och i framtiden?

Om Arla inte fanns, hade du sökt dig till en liknande verksamhet?