

NORGES LANDBRUKSHØGSKOLE
INSTITUTT FOR DRIFTSLÆRE OG LANDBRUKSØKONOMI

FORELESNINGER I LANDBRUKSØKONOMI

SAMVIRKE 1

TEORETISK OVERSIKT

AV

O. ARESVIK

NYTT OPPLAG, ÅS-NLH 1973

Innholdsfortegnelse.

1. Innledning.
2. Merknader om samvirkelitteraturen.
3. Merknader om samvirkets prinsipper og praktiske regler.
4. Begrepet samvirke­lag.
6. En analyse av samvirke.
 - 6.1. Husholdningssamvirke­lag.
 - 6.2. Foretakssamvirke­lag.
 - 6.2.1. Innkjøps- og tjenesteytende samvirke­lag.
 - 6.2.2. Foredlings- og omsetningssamvirke­lag.
 - 6.2.2.1. Alminnelig innledning.
 - 6.2.2.2. Tilpassingen når en har lokale (primære) samvirke­lag.
 - 6.2.2.3. Tilpassingen når en har regionale (sekundære) lag og en landsomfattende topp-organisasjon (tertiære lag) som sørger for en geografisk utjamning av tilførselene, men ellers ikke driver prispolitikk.
 - 6.2.2.4. Landsomfattende topporganisasjon som driver markedsregulering gjennom pris-diskriminering og reguleringseksport.
 - 6.2.2.6. Litt om topporganisasjonenes muligheter for "varig" å heve prisene gjennom markedsregulering.
7. Mulighetene ved andre "regler" for samvirkeorganisasjonenes arbeidsmåte.

S A M V I R K E.

1. Innledning.

Den samvirkemessige "sektor" er i dag en så viktig del av vårt lands økonomi at det er rimelig at samvirket får en noe bredere plass innen næringsøkonomikken enn hittil har vært tilfelle.

Om lag 30 % av det totale antall husholdninger i landet er tilsluttet forbruker- eller husholdningssamvirke, og om lag 11 % av hele detaljomsetningen skjer gjennom husholdningssamvirke. Norges Kooperative Landsforenings grossistomsetning utgjør om lag 6 % av hele grossistomsetningen. Husholdningssamvirket driver også en betydelig egenproduksjon.

Når det gjelder foredling og omsetning av jordbruksprodukter har samvirket en dominerende plass. Holder en kornet utenfor, var i 1953 den samlede omsetning av salgsorganisasjonene i jord-, hage- og skogbruk 1120 millioner kroner, eller 2/3 av den samlede salgsproduksjon i jordbruket. Den samvirkemessige omsetning av melk utgjør 97 % av den totale omsetning. Landbrukets innkjøpssamvirke omsetter over halvparten av de viktigste driftsmidler til jordbruket.

Det er imidlertid ikke lett å gi en tilfredsstillende behandling av samvirket. En tilfredsstillende lærebok på høgskolenivå å henvise til, fins ennå ikke. Bortsett fra den beskrivende litteratur, er det meget sparsomt med verdifull litteratur i det hele tatt. En følelsesmessig og tradisjonell innstilling overfor samvirket har gjort seg sterkt gjeldende. Det foreligger en del teoretiske bidrag fra senere tid. Men noen tilfredsstillende teoretisk behandling har samvirket ennå ikke fått. En har likevel valgt å starte denne forelesningsseierie med en gjennomgåelse av samvirkets økonomiske teori. En skal her behandle samvirke i sin alminnelighet som økonomisk form.

En vil fort finne at den teoretiske analyse er bundet uløselig sammen med de såkalte samvirkeprinsipper og de praktiske forretningsregler som samvirket bygger på. Disse forteller oss nemlig om målsettingen for samvirke og under hvilke forutsetninger om kostnadsfordeling etc., tilpassingen innenfor medlemsenhetene og for det felles anlegg kan tenkes gjennomført. Samvirkeprinsippene er dypest sett etiske prinsipper. De representerer verdipreferanser eller vurderinger. De praktiske forretningsregler må en anta bygger både

på vurderinger og på betingelser for å oppnå det best mulige økonomiske resultat.

Oversikten foran peker hen på en oppdeling som går tilbake til Max Weber og som er klart utformet av Keynes¹⁾. Han skiller mellom positiv økonomikk, som er definert som systematisert kunnskap angående hva som er, normativ økonomikk definert som systematisert kunnskap angående kriterier for hva som bør være, og som en tredje gruppe de praktiske regler for å oppnå en gitt målsetting. Overført på samvirkeøkonomikken kan en kanskje snakke om positiv samvirkeøkonomikk som innbefatter den beskrivende del, og samvirkets teori, den normative samvirkeøkonomikk som behandler det verdisystem som samvirket bør bygge på, og som tredje kategori de praktiske regler for samvirket. En kan også skille mellom de praktiske regler for samvirket og behandlingen av samvirket i lovgivningen. Samvirkets utforming i praksis må bygge både på den positive og den normative samvirkeøkonomikk, noe som mange overser. Det samme gjelder lovgivningen for samvirke som dessuten må vurderes ut fra samfunnspolitiske synspunkter.

Etter å ha behandlet samvirket i sin alminnelighet, skal vi gå over til å behandle de viktigste hovedgrupper av samvirkeorganisasjoner, den historiske utvikling, spesiell lovgivning av betydning for samvirkeorganisasjonene, organisasjonenes oppgaver, oppbygging, virksomhet og betydning. Spesielt når det gjelder de viktigste av landbrukets organisasjoner vil det bli lagt vekt på en teoretisk analyse av organisasjonenes virksomhet og muligheter bl.a. med henblikk på de ulike former for markedsregulering. Teorien skal da med andre ord anvendes på de enkelte organisasjoner og deres konkrete problemer.

1) Keynes, John Neville: "The Scope and Method of Political Economy" Mac Millian and Cp., Ltd., London 1930.

2. Merknader om samvirkelitteraturen.

Mengden av litteratur om samvirket er meget stor. Den kan stort sett inndeles i tre ulike hovedtyper. Det er for det første den tradisjonelle sosialreformatoriske retning. Her behandles samvirket vesentlig ut fra et sosialt synspunkt som et middel til å forbedre forholdene for de befolkningsgrupper som er dårligst stilt og til å omforme og erstatte det herskende økonomiske system. For det annet har en den beskrivende retning. For det tredje kan en snakke om den teoretiske retning.

En norsk bok som nærmest faller inn under den første gruppe er "Samvirket som økonomisk driftssystem" av Christoffer Røhne. Den har en klar sosialreformatorisk tendens. Han poengterer sterkt forskjellen mellom den samvirkemessige og den privatøkonomiske driftsform og betrakter disse på mange måter for å være uforenlige motsetninger.

Den beskrivende retning utgjør storparten av litteraturen. Av norsk litteratur innenfor denne gruppe er det naturlig først å nevne "Samvirkeboken" av tidligere samvirkekonsulent Hans Overaa i Selskapet for Norges Vel. En norskamerikaner O.B. Grimely har skrevet en bok på engelsk "Cooperatives in Norway", Oslo 1950. En bok av Ragnar Førstund "Samvirke og samfund", faller også innenfor denne gruppe, selv om det i siste avsnitt av boka fins en del prinsipielle betraktninger. I vedlegg til Samvirkelovkomitéens innstilling av 1925, har W. Thagaard gitt en grei oversikt over samvirkets utvikling både i vårt og en lang rekke andre land. Den nettopp utkomne "Bondens Håndbok" inneholder et lengre avsnitt "Landbrukets økonomiske organisasjoner" av Aresvik. Under behandlingen av meieribruket i Norge, er dessuten gitt en ganske detaljert framstilling av meierisamvirket.

Den teoretiske retning er tynt representert. Den eneste store norske avhandling som faller innenfor denne gruppe er "Forbruker-samvirket" av professor Thomas Sinding. Jeg vil her nøye meg med å peke på de publikasjoner innenfor denne gruppe som har ytet viktigere bidrag til utviklingen av samvirkets teori fram til i dag, og som det vil bli referert til under senere avsnitt. Det er da naturlig å starte med den tyske økonomi R. Liefmann. I sin bok "Zur Theorie und Systematik der Genossenschaft", Schmollers Jahrbuch, 51 Jahrgang 1927, la han fram synspunkter som alle de senere bidrag bygger på. Den franske økonom G. Fauquet har også gjennom

sin bok "The co-operative Sector", publisert på fransk i 1938, og senere oversatt på 8 - 9 forskjellige språk (deriblant engelsk utgave i 1951), ytet verdifulle bidrag til en videre utbygging av Liefmanns synspunkter. Neste mann i "rekken" er en russisk økonom og professor ved navn I.V. Emelianoff som emigrerte til U.S.A. etter revolusjonen i Russland. Han publiserte i 1942 en avhandling "Economic Theory of Cooperation". Med utgangspunkt i Liefmanns arbeider, yter han ytterligere bidrag til forståelse av samvirke-lagenes økonomiske natur. Professor Frank Robotka, Iowa State College, var lenge den eneste amerikanske økonom som arbeidet videre med Emelianoff's idéer. Han har lagt fram sine synspunkter i en rekke artikler. Ingen av de hittil nevnte forfattere kom så langt at de gjennomførte en analyse av samvirkelagenes økonomiske tilpassing. Deres forfatterskap dreiet seg vesentlig om samvirkelagenes økonomiske natur. En mer fullstendig analyse av den økonomiske tilpassing ble først gjennomført av en av Robotkas medarbeidere, Richard Phillips, i en doktoravhandling 1952. Hovedresultatene er publisert i en artikkel i "Journal of Farm Economics" i 1953: "Economic Nature of the Cooperative Associations". Med utgangspunkt i Phillips bidrag har også enkelte tyske økonomer i de siste år kommet inn på samvirkets økonomiske teori i "Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen". Dosent Hans Ohm, Münster er visstnok den av de tyske økonomer som har arbeidet mest med den teoretiske analyse. Han har skrevet en avhandling. Etter hans artikler å dømme følger han stort sett Phillips. Det samme gjelder finnen Paavo Kaarlehto som har offentliggjort en artikkel i Acta Agriculturae Scandinavica, Vol. V:I. Begge de sistnevnte har ytet verdifulle bidrag til utviklingen av samvirkets teori.

En av svakhetene også ved de senere bidrag til den økonomiske analyse av samvirket er at problemstillingene ikke alltid er klare nok, spesielt når det gjelder skillet mellom hva som er og det som bør være, og at de ikke har skilt klart nok mellom de ulike strategiske typer og spesifisert alle forutsetninger nok.

3. Merknader om samvirkets prinsipper og praktiske regler.

En skal her nøye seg med en kort oversikt som er nødvendig som bakgrunn for den økonomiske analyse. Den nyeste formulering av prinsippene slik som de oppfattes innen husholdningssamvirket i dag, finner en satt opp av International Cooperative Alliance i Paris 1937:

1. Åpent medlemskap
2. Demokratisk kontroll
3. Andel i overskottet i forhold til innsats
4. Begrenset kapitalrente
5. Kontant handel
6. Politisk og religiøs nøytralitet
7. Opplysningsvirksomhet.

Kongressen slo fast at de første fire punktene er av prinsipiell karakter, slik at de karakteriserer samvirket.

Følgende liste er satt opp av Casselman¹⁾ over de mer grunnleggende etiske prinsipper som karakteriserer samvirket.

1. Åpent medlemskap
2. Demokratisk kontroll
3. Likhet
4. Frihet og uavhengighet
5. Solidaritet
6. Selvhjelp
7. Politisk nøytralitet
8. Effektivitet
9. Kulturell og sosial utvikling.

De regler vi finner anvendt i samvirkelagene må dels være basert på disse prinsipper og således anvendt på grunn av deres egenverdi, eller de er brukt fordi de gir de beste økonomiske resultater. En kan vel også tenke seg situasjoner hvor det er vanskelig å få alle prinsipper oppfylt, og hvor en finner et slags utbyttingsforhold mellom prinsippene. På tilsvarende måte kan det tenkes konflikter mellom regler som ville svare til de etiske prinsipper og de regler som vil gi det beste økonomiske resultat, slik at det også her kan bli snakk om kompromisser. Prinsippet om åpent medlemskap er tolket slik at alle som har felles interesser som forbrukere

1) Casselman, P.H.: "The Cooperative Movement and some of its Problems". Philosophical Library, New York 1952, pp. 1-6.

eller produsenter, skal kunne bli medlemmer uten hensyn til rase, religion, politisk standpunkt etc. I praksis vil vi som regel finne at adgangen både til inn- og utmeldelse er begrenset for å sikre lagenes økonomiske interesser. Et homogent medlemskap med hensyn på slike ting som nevnt ovenfor, ser i mange tilfelle ut til å være en forutsetning for økonomisk suksess i samvirket. I enkelte land finner vi f.eks. husholdningssamvirket delt opp etter politiske eller religiøse linjer (Belgien, Nederland).

Demokratisk kontroll er tolket som: a) Demoratiske regler for avstemning. b) Ikke adgang til å stemme ved fullmektig. c) Krav om fullstendig informasjon av medlemmene.

De fleste samvirkefolk synes å mene at kravet om demokratiske regler for avstemning må føre til regelen et medlem - en stemme. I enkelte samvirkelag finner vi imidlertid regler som tilnærmet gir medlemmene et antall av stemmer som er proporsjonal med deres deltakelse i laget. Det sies at disse regler under visse forhold gir bedre tilslutning til laget og bedre økonomiske resultater. Men regelen om et medlem - en stemme representerer sikkert en egenverdi for mange mennesker.

Prinsippet om likhet har i praksis ført til regelen om proporsjonalitet, slik det kommer til uttrykk i bestemmelsene om at det såkalte overskott skal fordeles i forhold til deltakelsen, at det ska være begrenset rente på kapitalen, slik at rentene fratrekkes som en kostnad etc. Om dette proporsjonalitetsprinsipp settes opp som et ufravikelig prinsipp på grunn av sin egenverdi, har det som vi siden skal se, stor betydning for den måte den økonomiske tilpassing skjer på i samvirkelegene.

Frihet og uavhengighet vil innebære at de enkelte medlemsenheter skal bevare sin fulle uavhengighet og selvbestemmelsesrett slik at: a) Innmelding og utmelding er helt frivillig, b) de planlegger sin produksjon eller sitt forbruk helt uavhengige (ikke ordre om å stoppe produksjonen som vi har eksempler på i fiskeri-samvirket). c) medlemsenhetene står fritt om de vil bruke laget eller ikke, d) bare opplysning skal brukes til å fremme lojalitet og ikke trusler og tvang.

I praksis finner vi at rekkevidden av disse regler ofte er sterkt begrenset av hensyn til det økonomiske resultat. Medlemskape kan være mer eller mindre tvunget, organisasjonens ledelse kan kansk gripe inn i enhetenes disposisjoner, det kan være leveringsplikt for medlemmene (eller også for alle produsenter), tvang og trusler kan inoen utstrekning bli brukt for å gjennomføre lojalitet.

Solidaritet kan også tolkes på forskjellig måte: a) i en bred mening som solidaritet mellom de samvirkemessige organisasjoner i forskjellige land; b) i en trangere mening kan det oppfattes som gruppesolidaritet, f.eks. mellom fiskerne eller bøndene i et distrikt, eller i et land og derfor som c) samarbeid mellom de samvirkeorganisasjoner som gruppen betjener seg av. I alminnelighet kan en vel regne med at solidaritet vil styrke en gruppes økonomiske posisjon, men at det ikke alltid vil gi det beste økonomiske resultat på kort sikt for det enkelte medlem av gruppen.

Prinsippet om selvhjelp kan tolkes slik at samvirkebevegelsen så langt som mulig bør stå på egne ben. Det vil innebære: a) Avvisning av hjelp og innblanding fra staten, b) Avvisning av særfordeler fra staten som vil gjøre det vanskelig for bevegelsen å stå på egne ben. I praksis finner vi ofte at samvirkeorganisasjonenes virksomhet er basert på spesiell lovgivning, i det dette har vært nødvendig for å bygge opp effektive organisasjoner.

Prinsippet om politisk nøytralitet skulle innebære at samvirke skulle holdes utenom partipolitikken.

Prinsippet om sosial og kulturell utvikling innebærer at samvirkeorganisasjonene også bør arbeide for å fremme medlemmenes sosiale og kulturelle utvikling.

Prinsippet om effektivitet innebærer at den primære målsetting bør være rasjonalisering og effektivisering i bred betydning, istedenfor å søke økonomiske fordeler ved utnytting av markedet på forskjellig måte.

Angående samvirkets mer samfunnsmessige funksjon, kan en skille mellom tre hovedretninger eller skoler: a) Den sosialistiske retning som betrakter stats sosialisme eller kommunisme som det endelige mål. b) En retning som ser et samvirkemessig samfunn hvor samvirkeorganisasjonene er de dominerende økonomiske organisasjoner som det endelige mål. c) En retning som betrakter samvirket som et middel til å korrigere visse "skjevheter" i det bestående økonomiske system, men ellers ser samvirket som en integrerende del av det kapitalistiske system. Landbrukssamvirket i Norge dekkes av den siste retning.

4. Begrepet samvirkelag.

Som utgangspunkt for en økonomisk analyse er det nødvendig å klarlegge og definere begrepet samvirkelag ut fra et økonomisk synspunkt. Ingen definisjon har selvfølgelig noen a priori gyldighet. Definisjoner er redskaper som vi konstruerer for å observere og analysere det praktiske livs mangfoldighet.

Vi skal først se litt på de tidligere definisjoner. Liefmann gir følgende økonomiske definisjon: Samvirkelag er organisasjoner som gjennom et felles anlegg fremmer eller kompletterer medlemmenes husholdninger eller foretak. Han understreker videre at de ikke tar sikte på fortjenestemaksimalisering for seg selv, og at de derfor ikke er foretak. De er avdelinger, felles organer for enheter som søker å maksimallisere fortjenesten for seg selv, også når de går sammen om en felles avdeling. Samvirkelagenes natur og forskjellen fra aksjeselskaper skyldes ikke forskjellig form av samvirke mellom kapital og arbeid, men den nære sammenheng mellom medlemsenhetene og den felles avdeling som bare er en "avlegger" av deres egne enheter. Samvirkelagene er basert på gjensidige avtaler mellom medlemmene. De tar over funksjoner fra medlemsenhetene f.eks. innkjøp og salg. Det er karakteristisk sier han, at mange enheter går sammen for å fremme slike formål. De går imidlertid ikke sammen for å danne et uavhengig foretak som f.eks. et aksjeselskap, men de danner et felles organ for sine individuelle foretak eller husholdninger. Men i henhold til Liefmann, kan lagene utad opptre som om de er selvstendige foretak, fordi lagene er egne juridiske personer. Og den juridiske form behøver ikke alltid være i samsvar med lagenes økonomiske natur. De kan f.eks. juridisk være organiserte som aksjeselskap. Liefmann mener videre at en organisasjon som juridisk person må arbeide i eget navn for å komme inn under begrepet samvirkelag. Hva avgrensningen ellers angår, mener han at karteller med felles anlegg for å fremme medlemsenhetene er av samme økonomiske natur som samvirkelag med foretak som medlemmer. De såkalte arbeidssamvirkelag, faller utenfor Liefmanns definisjon. De er foretak som arbeiderne driver sammen, sier han.

I sin bok "Cartels Concerns and Trusts" (New York 1952) grupperer Liefmann a) lag, b) samvirkelag og c) karteller sammen under betegnelsen organisasjoner for felles hjelp. Med lag tenkes her på faglige organisasjoner som Norges Bondelag, Norges Industri- forbund etc.

I opposisjon til forfattere som betrakter samvirkelagene som en videre utvikling av aksjeselskapene, sier Liefmann at de representerer en utvidelse eller en videre utbygging av lagene ved at en felles økonomisk virksomhet, en felles avdeling, kommer i tillegg.

Fauquet ønsker å inkludere alt som er blitt kalt samvirke-lag i praksis i sitt begrep. På tilsvarende måte som Liefmann framholder han at det som skiller samvirkelagene fra faglige organisasjoner og andre personssammenslutninger er at de fremmer deres mål ved hjelp av organisert økonomisk virksomhet. Med utgangspunkt i dette forhold, skiller han mellom to elementer i samvirkelagene, et sosialt element og et økonomisk element. Det sosiale element er en sammenslutning av personer som har erkjent muligheten av å fremme sine interesser bedre gjennom et felles anlegg enn hver for seg. Det økonomiske element er det felles anlegg.

Fauquet snakker videre om "samvirkemessig sammenslutning" og "samvirkemessig integrasjon". Med det første begrep tenker han på den horisontale gruppering av husholdninger eller foretak som vi finner i samvirkelagene. Og med det annet begrep forstår han det vi kaller for vertikal integrasjon. Han er således klar over at vi i samvirkelagene har en horisontal sammenslutning av økonomiske enheter som igjen danner grunnlaget for vertikal integrasjon av funksjoner i det felles anlegg, enten integrering bakover i retning av råstoffene, eller framover i retning av de endelige forbrukere.

Vi kan således merke oss følgende fire hovedpunkter hos Fauquet:

1. Det sosiale element, en sammenslutning av personer.
2. Det økonomiske element, en felles avdeling.
3. En horisontal gruppering av økonomiske enheter.
4. Vertikal integrasjon mellom det felles anlegg og de tilsluttende enheter.

Fauquet prøver å finne et skille mellom karteller og samvirkelag. Han vil holde karteller med aksjeselskap som medlemmer utenfor, selv om de anvender samme regler som samvirkelag når det gjelder forholdet til medlemmene. Samvirket sier Fauquet er karakterisert ved at det grupperer sammen små økonomiske enheter og virksomheter av individuell eller familienatur, slik som husholdninger, familiejordbruk etc. Det er dette forhold, sier han, som bestemmer deres plass i det økonomiske og sosiale liv. På den annen side inkluderer han arbeidssamvirkelagene, idet han åpen-

bart betrakter dem som en "gruppering av individuelle virksomheter".

Emelianoff, som i stor utstrekning synes å ha hentet sine idéer fra Liefmann, understreker at samvirkelegene er aggregater av økonomiske enheter, foretak eller husholdninger, og at de funksjonerer som felles avdelinger av de sammensluttede økonomiske enheter. Hva det sistnevnte forhold angår, er de, sier han, identiske med de avdelinger en kan finne i de større individuelle foretak. Da han tar den "aggregate struktur" som utgangspunkt for hva som kan betraktes som samvirkeleg eller ikke, kommer mange karteller inn under begrepet samvirkeleg i hans betydning. Angående hva Fauquet kaller det "sosiale element", framholder Emelianoff at den gruppe av personer som representerer sine enheter er en forsamling av delegerte, idet hvert medlem av en slik gruppe er en delegert og en talsmann for sin egen økonomiske enhet.

Emelianoffs hovedidéer kan sammenfattes i følgende punkter:

1. Et aggregat av økonomiske enheter.
2. En felles avdeling.
3. En gruppe av delegerte fra de økonomiske enheter.

Han understreker på samme måte som Liefmann at som egne juridiske personer kan samvirkelegene opptre som om de var regulære økonomiske enheter. Han finner at også arbeidernesamvirkelegene er "Aggregater av økonomiske enheter", og at de derfor dekkes av hans definisjon på samvirkeleg.

Robotka og Phillips følger i det store og hele Emelianoff når det gjelder spørsmålet om samvirkelegenes økonomiske natur. Robotka framhever betydningen av de gjensidige avtaler og de økonomiske forhold mellom medlemsenhetene som er nødvendige for å binde de sammen til en funksjonerende juridisk enhet. Phillips er ikke enig med Emelianoff når det gjelder hans syn på arbeidernesamvirkelegene som han betrakter som kollektive foretak som søker å maksimalisere sin fortjeneste. Hverken Emelianoff eller hans etterfølgere i U.S.A. framhever vertikal integrasjon som karakteristisk for samvirkelegene.

Hva angår spørsmålet om å finne en definisjon som dekker alle typer av samvirkeleg og som utelukker andre økonomiske former, er dette av mindre betydning når det gjelder å finne en hendig definisjon for en økonomisk analyse av de mest vanlige former av samvirkeleg. Det er viktig at en økonomisk teori for samvirkelegene kan danne en integrerende del av den generelle økonomiske teori. Når en tar utgangspunkt i de økonomiske enheter, foretak og husholdninger skulle dette være mulig.

Følgende definisjon skulle være brukbar for en analyse av de vanlige typer av samvirkelag:

Et samvirkelag er en horisontal gruppe av økonomiske enheter (husholdninger eller foretak) som har inngått en gjensidig avtale om å opprette og drive en felles avdeling, som er vertikalt integrert med de enkelte økonomiske enheter, og å administrere den gjennom gruppeavgjørelser innenfor gruppen av medlemmer og under iakttagelse av samvirkets prinsipper.

Medlemsenhetene i et samvirkelag er ikke horisontalt integrert. Vi snakker om et horisontalt integrert foretak, når foretakets ledelse har under sin kontroll en rekke tekniske enheter som alle arbeider på det samme nivå av produksjonsprosessen eller markedsføringen. I de vanlige typer av samvirkelag er det ledelsen av medlemsenhetene som planlegger for sine enheter, uavhengig av ledelsen av den felles avdeling.

Spørsmålet om et samvirkelag skal betraktes som en felles avdeling eller om det skal betraktes som et eget foretak, henger sammen med spørsmålet om avgrensningen av foretak. Enkelte definerer et foretak ut fra den administrative og samordnende prosess. Innenfor et foretak er produksjonen planlagt av foretakets ledelse, utenfor foretakene er den samordnet gjennom markedstransaksjoner. Antakelsen om et felles anlegg utelukker således et virkelig markedsforhold, kjøp og salg mellom laget og medlemsenhetene. Grensene for et foretak ut fra dette utgangspunkt kan sies å falle sammen med grensene for autoriteten av et foretaks ledelse. Vår definisjon av samvirkelag bygger på at de som er ansatt i laget står i et underordningsforhold til medlemsenhetene som er deres arbeidsgivere. At gruppen av medlemmer gir lederen av ^{den} felles avdeling fullmakt til å ta visse avgjørelser, endrer ikke på dette forhold. I alle tilfelle vil det imidlertid være et forskjellig sett av restriksjoner for medlemsenhetene når det gjelder deres egne enheter og nå det gjelder den felles avdeling hvor det er en gruppe av personer som skal ta avgjørelsen.

Et litt forskjellig definisjon på foretak er basert på at formålet er maksimalisering av fortjenesten. Vår definisjon av samvirkelag bygger på at det felles anlegg ikke er en enhet som tar sikte på å maksimiser fortjenesten, men at det er organisert til fordel for medlemsenhetene. Disse enheter inklusive deres del i den felles avdeling, er de maksimaliserende enheter (fortjenesten i foretak, totalnytt i husholdninger).

Det vi er ute etter er modeller som kan brukes som grunnlag for å studere samvirkeorganisasjoner en finner i praksis. Det kan da bli nødvendig å arbeide med ulike forutsetninger for ulike organisasjoner. Likevel kan det være nyttig å ta utgangspunkt i en mer generell definisjon.

Vårt begrep vertikal integrasjon er basert på kombinasjonen av produksjonsprosesser, slik at produktet av den ene prosess er råmateriale for den neste prosess. Slik begrepet er brukt her, kan det trenges en presis utforming. Hele serien av produksjonsprosesser utført i rekkefølge fra produksjonen av de opprinnelige råstoffer og fram til de endelige forbrukere, kan vi kalle den totale produksjonsprosess. I våre dager er det sjelden at husholdningene organiserer den totale produksjonsprosess. Hovedregelen er at en rekke av foretak kommer inn. Det vil imidlertid være en øvre grense for det antall av delprosesser av en enkelt totalprosess som kan fordeles mellom ulike foretak. Denne grense vil være bestemt av de tekniske forhold i produksjonen. Prosesser som det av tekniske grunner ikke er mulig å fordele mellom foretak, kan vi kalle elementære prosesser. Graden av vertikal integrasjon mellom den deling på foretak som er tekniske mulig og full integrasjon, vil avhenge av de økonomiske forhold. Ut fra dette kan gis følgende definisjon av vertikal integrasjon: En vertikalt integrert økonomisk enhet (foretak eller husholdning) er en enhet som utfører en serie på to eller flere elementære prosesser av en total produksjonsprosess i rekkefølge (suksessive trinn i produksjonsprosessen, uten kjøp og salg imellom). En har vertikal integrering når en økonomisk enhet adderer en eller flere elementære prosesser for utføring i rekkefølge med en annen del av samme produksjonsprosess utført av enheten. Det motsatte kan kalles vertikal disintegrering. Fra et institusjonelt standpunkt kan vertikal integrering resultere i at tidligere foretak går opp i et annet (fusjoner), at et foretak utvider med en ny avdeling (ekspansjon av tidligere foretak), eller som i samvirke der foretak (eller husholdninger) går sammen om felles avdeling.

En kan skille mellom "primære" samvirkelag som har økonomiske enheter (husholdninger eller foretak) direkte som medlemsenheter, og "sekundære" samvirkelag som nominelt har primære samvirkelag som medlemsenheter. Denne trinnvise oppbygging kan også gå gjennom flere ledd opp til en samlende topporganisasjon. Det er naturlig ut fra vår definisjon på samvirkelag å betrakte slike samvirkelag av "høyere orden" (føderative samvirkelag) som en

vertikal utbygging av de primære samvirke­lag, slik at medlems­hetene også for de føderative samvirke­lag er de økonomiske enheter (husholdningene eller foretakene). Det er mer en teknisk formali­tet at de primære samvirke­lag som juridiske enheter står som nomi­nelle medlemsenheter av de sekundære samvirke­lag, og at disse igjen kan stå som medlemmer av tertiære samvirke­lag. De "høyere" suksessive ledd av samvirke­lag er fra et økonomisk synspunkt bare en fortsettelse av de primære lag. Gjennom sekundære og tertiære lag (føderasjoner) inngås et samarbeid om felles avdelinger mellom et langt større antall økonomiske enheter. Dermed kan det også bli grunnlag for en utvidelse av den vertikale integrasjon til å omfatte nye prosesser. Gjennom N.K.L. har f.eks. husholdnings­samvirke­lagene startet en rekke egne fabrikker.

Samvirke­lagene kan selvsagt studeres fra mange ulike syns­punkter, f.eks. fra et sosiologisk synspunkt like så vel som et økonomisk. At en økonomisk teori tar utgangspunkt i de økonomiske enheter (foretak eller husholdninger) betyr selvfølgelig på ingen måte at det personalige element i samvirke­lagene og de menneskelige sider anses for å være mindre viktige. I den økonomiske teori betrakter vi personene som representanter for sine økonomiske enheter, og går ikke inn på de rent menneskelige sider ut over dette. Men den gruppe av personer en finner i samvirke­lagene, kan selvsagt også bli studert fra psykologiske og sosilogiske synspunk­ter. Etter min mening vil en analyse av samvirke­lagene ut fra et sosiologisk synspunkt være en nødvendig utfylling av den økono­miske teori. De menneskelige og etiske verdier som mange tillegger samarbeidet gjennom samvirke­lag, faller naturlig nok utenfor den økonomiske analyse. Men våre definisjoner og vår analyse, tar på ingen måte avstand fra eller står i motstrid med slike verdier.

6. En analyse av samvirket.6.1. Husholdningssamvirkeleg.

Det er naturlig innledningsvis å starte med en analyse av husholdningssamvirkelegene. En kan anta at de enkelte husholdninger søker å maksimalisere totalnytten eller velferden. I den økonomiske teori er det gjort rede for hvordan etterspørselskurven kan tenkes avledet av nyttetilvekstkurven eller fra et valghandlingsteoretisk utgangspunkt ved hjelp av indifferenskurver. En tar her utgangspunkt direkte i de enkelte husholdningers etterspørselskurver.

Når det gjelder det felles anlegg (samvirkelegets utsalg), tar en ved den kortsiktige tilpassing utgangspunkt i kostnadskurvene for et gitt anlegg av en bestemt størrelse. Fordeling av det såkalte "overskott" ved årets slutt vil si at det ved regnskapsperiodens slutt gjennomføres en justering, slik at medlemmene får varene til selvkost, til gjennomsnittskostnadene for omsetningen gjennom utsalget. (En ser foreløpig bort fra problemene i forbindelse med fondsapplagg). Etter som anlegget utnyttes sterkere eller svakere vil gjennomsnitts- og grensekostnadene variere på en typisk måte, slik det er gjort rede for i produksjonsteorien. På grunnlag av et diagram for kostnadskurvene, kan en diskutere tilpassingen på kort sikt, d.v.s. når anleggets størrelse forutsettes gitt. I fig. 6.1.1. er dette vist grafisk. Her ser en hvordan gjennomsnittskostnadene (kostnadene pr. enhet) AC og derved grensekostnadene MC varierer når den mengde samvirkelegat omsetter varierer.

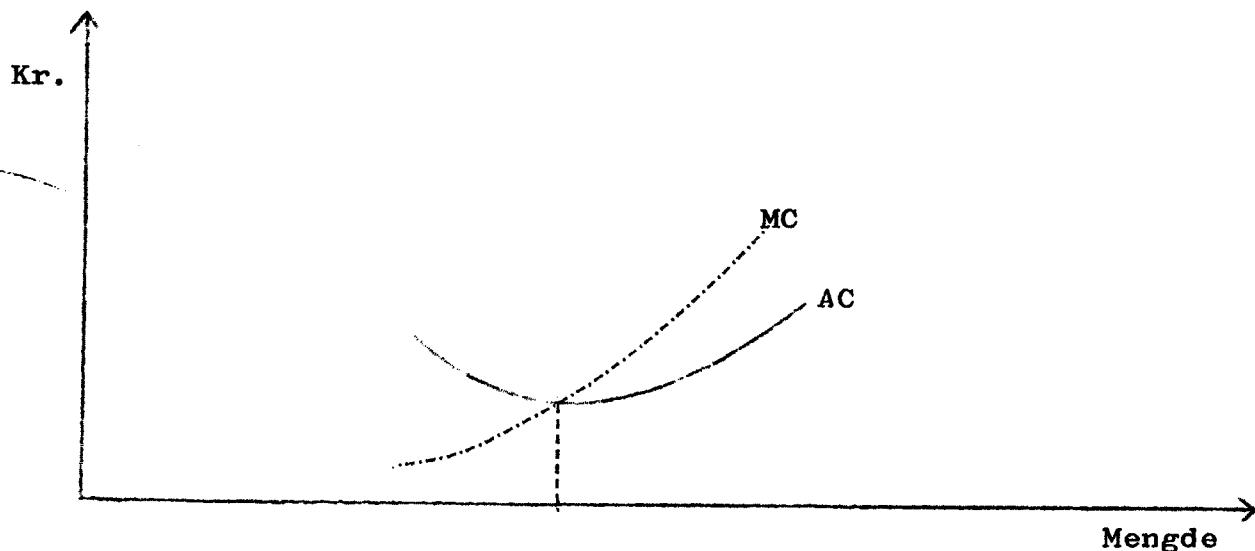


Fig. 6.1.1. Den typiske variasjon av kostnadene ved varierende utnyttelse av et gitt anlegg.

Enkelte vil kanskje mene at et samvirke­lag står i en passiv stilling når det gjelder utnyttelsen av et fast anlegg ved at de bare har å ta opp de som vil bli medlemmer og levere det de ønsker å kjøpe. I noen grad kan imidlertid ledelsen av et samvirke­lag ta sikte på en tilpassing gjennom endringer av medlems­ tallet og dermed utnyttelsen av anlegget. Om gjennomsnittskost­ nadene vil synke ved en sterkere utnyttelse av anlegget, kan laget arbeide for å øke medlemstallet. Er utnyttelsen av anlegg­ et blitt sterkere enn ønskelig, kan det enten bli snakk om å med­ virke til dannelsen av et nytt samvirke­lag eller det bestående anlegg kan utvides, eventuelt gjennom opprettelsen av en filial, slik vi finner eksempler på for Oslo Samvirke­lag. Før et bestående anlegg blir utvidet, vil det som regel alltid være en periode hvor det eldre anlegg utnyttes ut over det optimale, om optimums­ punktet defineres som det laveste punkt på gjennomsnittskostnads­ kurven. Spørsmålet om utvidelse av anlegget for et bestående samvirke­lag fører oss over på den langsiktige tilpassing, hvor anleggets størrelse betraktes som en variabel. En kan da ta ut­ gangspunkt i et diagram som viser den typiske variasjon av kost­ nadene ved anlegg av ulik størrelse. Den kurve som viser denne typiske variasjon av gjennomsnittskostnadene er innhyllingskurven for gjennomsnittskostnads­ kurvene for de ulike anlegg. Dette er vist i fig. 6.1.2. hvor en har antyd­ et 5 alternative størrelser av anlegget. Kurvene I - V er AC-kurvene for hvert av disse alterna­ tiver. Med innhyllingskurven forstår en da den kurven som tangerer gjennomsnittskostnads­ kurvene for de mest effektive anlegg av ulik

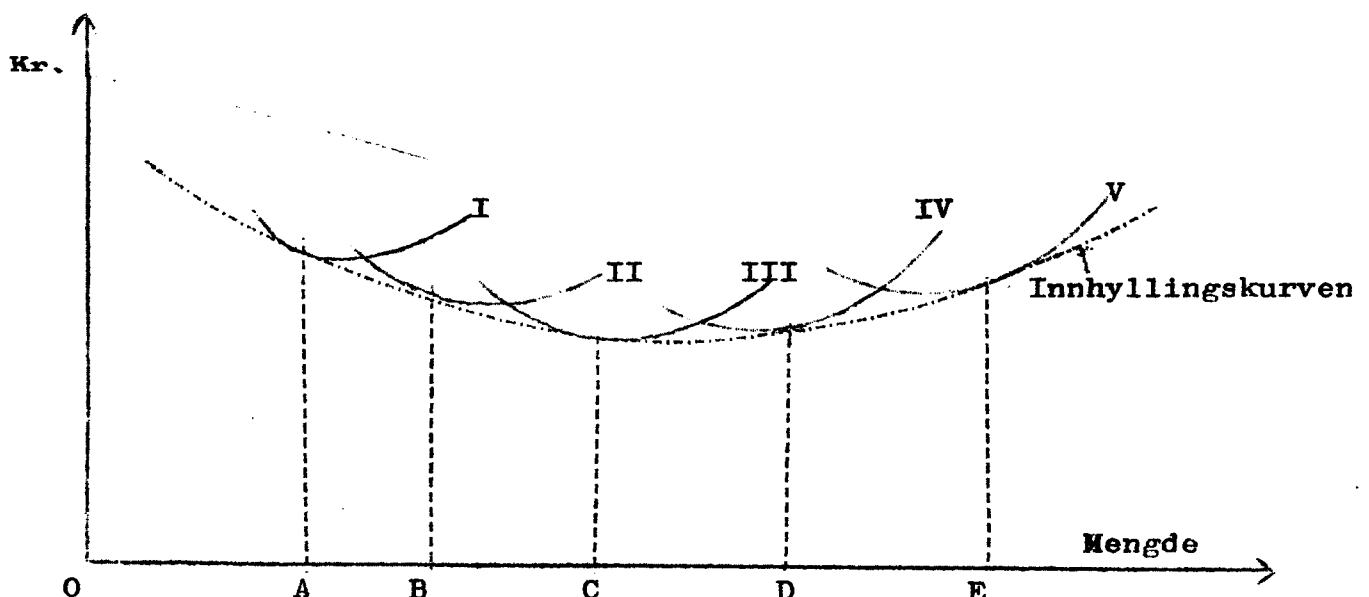


Fig. 6.1.2. Den typiske variasjon av kostnadene når en betrakter anlegg av forskjellig størrelse.

størrelse. Når derfor anleggets størrelse betraktes som variabel, vil det være denne kurve en får å betrakte. Den optimale størrelse av anlegget (definert som den størrelse som gir de laveste stykkkostnader) på lang sikt blir da en størrelse som tilsvarer minimumpunktet på denne kurve. I fig. 6.1.2. vil det si den størrelse av anlegget som har en omsetning på OC og altså en korttidsgjennomsnittskurve som tilsvarer III i figuren.

Overalt hvor den potensielle medlemskrets er stor nok, vil det kunne tas sikte på anlegg av den optimale størrelse med hensyn på gjennomsnittskostnadene. Andre steder kan den potensielle medlemskrets være for liten. Større anlegg, med større omsetning pr. person, kan ofte være en viktig rasjonaliserende faktor i detaljomsetningen.

Når det gjelder spørsmålet om den økonomiske tilpassing, er det nødvendig å arbeide med forenkla forutsetninger. En skal starte med følgende forutsetninger:

1. Samvirkelaget omsetter en standardisert vare.
2. Medlemsenhetene kan kjøpe de kvanta de ønsker.
3. Rasjonell tilpassing.
4. Alle tilsluttede husholdninger er kvantumstilpassere og søker å oppnå størst mulig behovstilfredsstillelse.
5. Salg bare til medlemmer og åpent medlemskap.
6. Alle husholdninger får varen til det samme selvkost pr. enhet etter en selvkostjustering ved årets slutt. (De faste og variable kostnader er fordelt likt pr. enhet omsatt).
7. For laget er vedtektsfestet at målsetninger for bruken av handlingsparametrene er å skaffe medlemsenhetene gode varer til lavest mulig priser.

Den første forutsetning kan erstattes med forutsetninger om at det er et assortert vareutvalg, men at alle husholdninger kjøper varene i det samme innbyrdes mengdeforhold. Etter denne forutsetning vil kostnadskurvene for utsalget og medlemsenhetenes etterspørselskurver gjelde for et "vareknippe". Mengdemålet langs den horisontale akse kan da være f.eks. kilomengde for hvilken som helst av varene innen "knippet".

Skjematisk kan en sette opp følgende oversikt over viktige forutsetninger:

Husholdningssamvirket.

	Morfologisk type	Handlingsparametre.	Økonomisk handlingsmåte (strategisk type).	Målsetting for bruken av handlingsparametrene i forbindelse med samvirket.
Medlemsenhetene.	Familiehusholdninger, som planlegger sitt forbruk individuelt og uavhengig.	Det kvantum de kjøper	Kvantumstilpassere.	Størst mulig behovstilfredsstillelse (velferd).
Lokal-lagene.	I alminnelighet mindre lag som arbeider uavhengig av hverandre.	Innenfor året mest mulig rasjonell drift. På kort sikt (noen år) også innsats for å øke medlemstallet og omsetningen og derved få bedre utnyttning av det faste anlegg. På lang sikt også anleggets størrelse.	Innenfor året omsetter lagene det medlemmene kjøper. Kan drive reklame og opplysningsvirksomhet for å øke salget. Innenfor flere år (kort sikt) tas sikte på optimal utnyttelse av det gitte anlegg. På lang sikt tas (om den potensielle medlemskrets er stor nok) sikte på anlegg av optimal størrelse. Bestiller de kvanta de venter å få omsatt og regner prisene som gitt (price takers).	Leveranse av god og uforfalskede varer til <u>lavest mulig priser</u> til medlemsenhetene.

Husholdningenes formål er forutsatt å være å skape størst mulig totalnytte for en gitt inntekt. Dette kan illustreres ved hjelp av budsjettlinjer og indifferenslinjer. Husholdningene kan nå opp på desto høyere indifferensnivå jo lavere priser de kan få varene for, og vil da under de foran spesifiserte forutsetninger være interessert i en tilpassing i fellesanlegget som gir lavest mulige kostnader som er angitt som en viktig målsetning for husholdningssamvirkelegene. Ved denne tilpassing vil husholdningssamvirket også best fylle sin oppgave som "pristrykkende" faktor i omsetningen slik at de kan "virke regulerende på vareprisene" til fordel for alle forbrukere.

Men til hvilke kostnader er det de enkelte husholdninger tilpasser seg? Under forutsetning av at alle husholdninger er kvantumstilpassere, vil de tilpasse seg på grunnlag av gjennomsnittskostnadskurven. Det kan være nødvendig å begrunne dette nærmere. Fig. 6.1.3. nedenfor illustrerer hvordan situasjonen fortoner seg for den enkelte husholdning. Del B av figuren viser gjennomsnittskostnadskurven for anlegget. En tenker seg at tilpassingen skjer

på den fallende gren av kurven. Del A av figuren viser den kurve som den enkelte husholdning ut fra sin strategiske posisjon vil tilpasse seg til. Målestokken er f.eks. 1000 ganger større for del A enn for del B av figuren.

Den forventede selvkost for den enkelte husholdning vil fortone seg som en horisontal linje, f.eks. på høyden ac . Linjen er horisontal på grunn av at de endringer i selvkost som kan ventes på grunn av variasjoner i eget innkjøp, er så små at en kan se bort

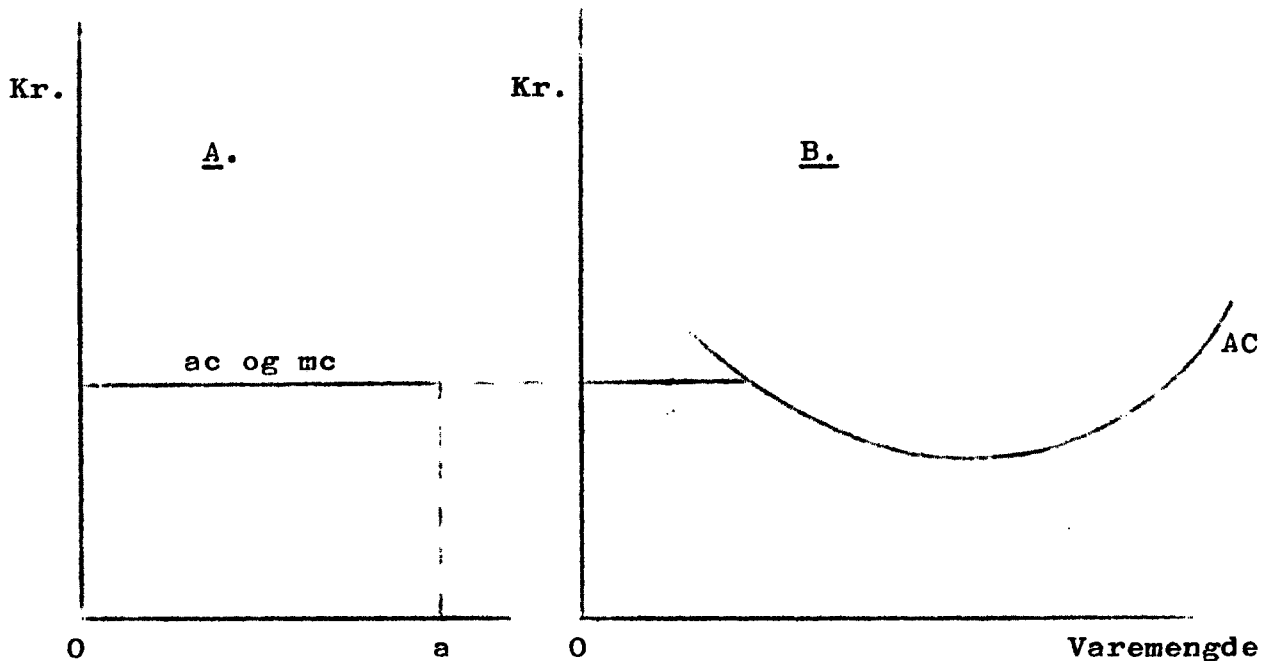


Fig. 6.1.3. Illustrasjon av kvantumstilpassing for en bestemt husholdning. Målestokken er f.eks. 1000 ganger større for del A enn for del B av figuren.

fra virkningen. Forholdet henger sammen med at det enkelte medlems innkjøp veier så lite i forhold til lagets totale kapasitet. Dette er et trekk som er felles for de aller fleste samvirkelag hvor så mange økonomiske enheter har gått sammen om det felles anlegg. Anleggets kapasitet er derfor så mye større enn kapasiteten til den enkelte medlemsenhet. Det er denne forskjell i kapasitet som gjør at den enkelte husholdning betrakter selvkostet (prisen) som uavhengig av den mengden den selv kjøper. Husholdningene regner derfor at de kan kjøpe de kvanta de ønsker til et bestemt selvkost.

Dersom gjennomsnittskostnadene (ac) er konstante over et område av oa enheter, må også grensekostnadene være konstante på samme nivå. Den horisontale linje kan således betraktes både som gjennomsnittskostnadskurven og grensekostnadskurven ved en økning

i innkjøpene for den individuelle husholdning. Alle de enkelte husholdninger vil derfor se bort fra deres egen innflytelse på varens selvkost når de avgjør hvor mye de skal kjøpe. Den grensekostnadskurve de tilpasser seg til betraktes som horisontal. I praksis vil det være et "stort" antall husholdninger av omlag samme størrelse som er medlemmer av et husholdningssamvirke­lag. Om en definerer deltakerbrøken (D) for husholdning nr. i som:

$$D = \frac{X_i}{X_1 + X_2 + \dots + X_{n-1} + X_n}$$

vil det si at deltakerbrøken for alle medlemsenheter er meget liten. Det er derfor praktisk relevant å forutsette kvantumstilpassing selv om en forutsetter at enhetene ihvertfall tilnærmet har kjennskap til lagets kostnadskurver.

Om en som et tenkt tilfelle forutsatte at noen få husholdninger hadde meget store deltakerbrøker og at de hadde kjennskap til lagets kostnadskurver, slik at forutsetningen om kvantumstilpassing ikke var relevant, ville den kostnadskurve de enkelte "store" husholdninger tilpasset seg til, bli avhengig av de forutsetninger de gjorde angående innflytelsen av deres egne disposisjoner på de andre "store" husholdningers disposisjoner. Et tilsvarende forhold vil bli behandlet senere. Her skal en bare nevne at de kurver de "store" husholdninger tilpasset seg til, ikke ville bli hverken anleggets gjennomsnitts- eller grensekostnadskurve, men noe imellom disse kurver.

En skal først se på den kortsiktige tilpassing når anleggets størrelse forutsettes som gitt og ellers de foran angitte forutsetninger tilsvarende forholdene i praksis. Den optimale utnyttning av anlegget vil være ved et medlemstall og en omsetning som gir de laveste gjennomsnittskostnader. De enkelte husholdninger vil være optimalt tilpasset, når de tilpasser seg til selvkost for varen på grunnlag av sine etterspørselskurver.

En har foran forutsatt rasjonell tilpassing. Dette skal tolkes slik at det også innebærer at medlemsenhetene tilpasser seg til det endelige selvkost etter selvkostjusteringen ved regnskapsperiodens (i alminnelighet årets) utgang. Dette er ikke gitt på forhånd, men synes å være en rimelig forutsetning. Medlemmene vil på grunnlag av erfaringer fra tidligere år vente en viss prosent i tilbakebetaling ved årets slutt. Alle kurvene tolkes slik at de gjelder for samme periode, f.eks. året. De individuelle etterspørselskurvene må således tolkes slik at de viser hva vedkommende hus-

holdning etterspør i løpet av året. Ved å addere sammen etterspørselskurvene til alle medlemsenhetene vil en få den totale etterspørselskurve TE, rettet mot samvirkelaget.

En har ikke forutsatt at husholdningen dekker hele sitt behov av vedkommende vare eller varer gjennom samvirkelaget. Denne forutsetning skulle ikke være nødvendig om etterspørselskurvene tolkes slik at de gir uttrykk for den etterspørsel som er rettet mot samvirkelaget.

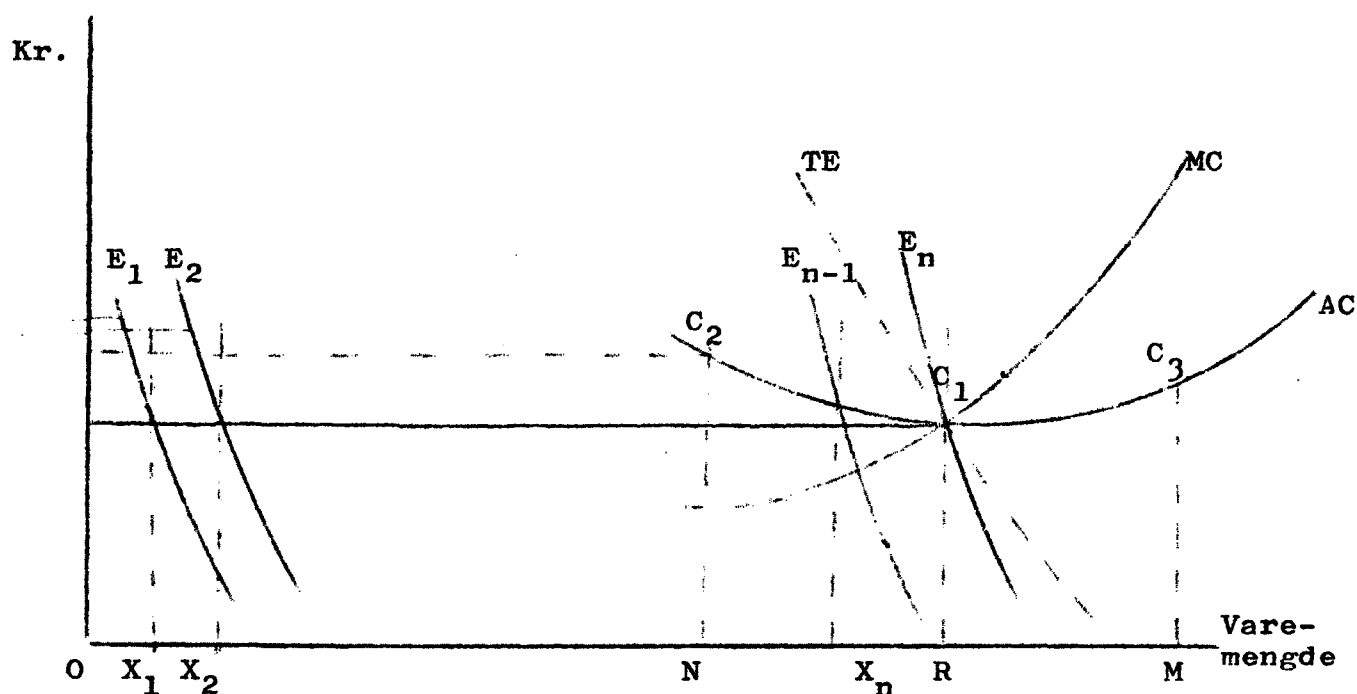


Fig. 6.1.4. Likevektssituasjon for et samvirkeutsalg av gitt størrelse.

Den kortsiktige tilpassing kan illustreres ved hjelp av fig. 6.1.4. AC er utsalgets gjennomsnittskostnadskurve, MC er den tilsvarende grensekostnadskurve. E_1 til E_n er medlemsenhetenes etterspørselskurver. X_1 til X_n er de kvanta som hver av de n medlemsenheter kjøper i likevektspunktet. Summen $X_1 + X_2 + \dots + X_{n-1} + X_n$ er lik den totale omsetning. Figuren er slik å forstå at når f.eks. husholdning nr. 1 har tilpasset seg til kvantumet X_1 , vil den prikkede linje som viser varemengden for husholdning nr. 1 samtidig være den vertikale ordinat for den etterfølgende etterspørselskurve E_2 . De etterfølgende kurver er således ikke summeringskurver, men individuelle kurver i et ordinatsystem hvor den vertikale ordinat starter i det punkt som svarer til summen av alle X -ene foran. Oppsummeringen av alle kurver gir den totale etterspørselskurve for medlemskretsen. Kurven merket TE i figur 6.1.4. antyder denne kurve. Ved et mindre medlemstall enn n , som gir en mindre omset-

ning, f.eks. N, vil gjennomsnittskostnaden bli NC_2 istedenfor RC_1 . Hver enkelt medlemsenhet vil da kjøpe tilsvarende mindre, idet de tilpasser seg etter det nye selvkost pr. enhet. Ved en økning av medlemstallet vil selvkostet gå ned og alle de eldre medlemsenheter vil også kjøpe mer. Den tidligere medlemskrets vil derfor være interessert i å arbeide for å øke medlemskretsen inntil anlegget er utnyttet optimalt i den forstand at gjennomsnittskostnadene blir lavest mulige. Sammen med tilpassing til lagets selvkost på grunnlag av etterspørselskurvene for de enkelte husholdninger vil det gi den optimale tilpassing på kort sikt når anleggets størrelse forutsettes gitt. Det vil kunne innvendes mot dette resonnement at arbeid for å øke medlemskretsen vil medføre kostnader som vil endre kostnadskurvene. Dette behøver dog ikke nødvendigvis være tilfelle, da medlemmene ofte arbeider gratis både når det gjelder lagets ledelse og om det gjelder en ekstra innsats for verving av nye medlemmer. Et rimelig beløp for reklame og opplysningsarbeid kan selvfølgelig tenkes inkludert i kostnadskurven. En kan også tenke seg en tidligere situasjon forrykket ved at inntektsnivået for medlemsenhetene endres så etterspørselskurvene får positive eller negative skift. Det samme kan skje om etterspørselskurvene endres på grunn av endret gjennomsnittlig familiestørrelse, reklame eller andre forhold.

Om antallet av medlemsenheter har økt, slik at det omsatte kvantum er større enn OR, f.eks. OM, vil selvkostet MC_3 være større enn RC_1 . Etter prinsippet om åpent medlemskap vil laget likevel ta opp de nye medlemmer, men spørsmålet om utvidelse av anlegget eller bygging av et nytt og større anlegg, vil da melde seg. På denne måte kan anlegget gradvis nærme seg den optimale størrelse, den størrelse av anlegget som gir de laveste mulige gjennomsnittskostnader. Den langsiktige tilpassing kan illustreres i fig. 6.1.5. nedenfor. Innhyllingskurven viser her hvor langt ned en kan komme med gjennomsnittskostnadene om en kan variere anleggets størrelse og samtidig ha en omsetning som gir de laveste stykkkostnader for vedkommende anlegg. Resonnementet blir ellers stort sett som for første figur, bare at en må resonnerer i forhold til innhyllingskurven istedet for gjennomsnittskostnadskurven for et anlegg av gitt størrelse. Men når en tenker seg at en først har bygget et anlegg av en viss størrelse, vil en selvsagt få en variasjon langs

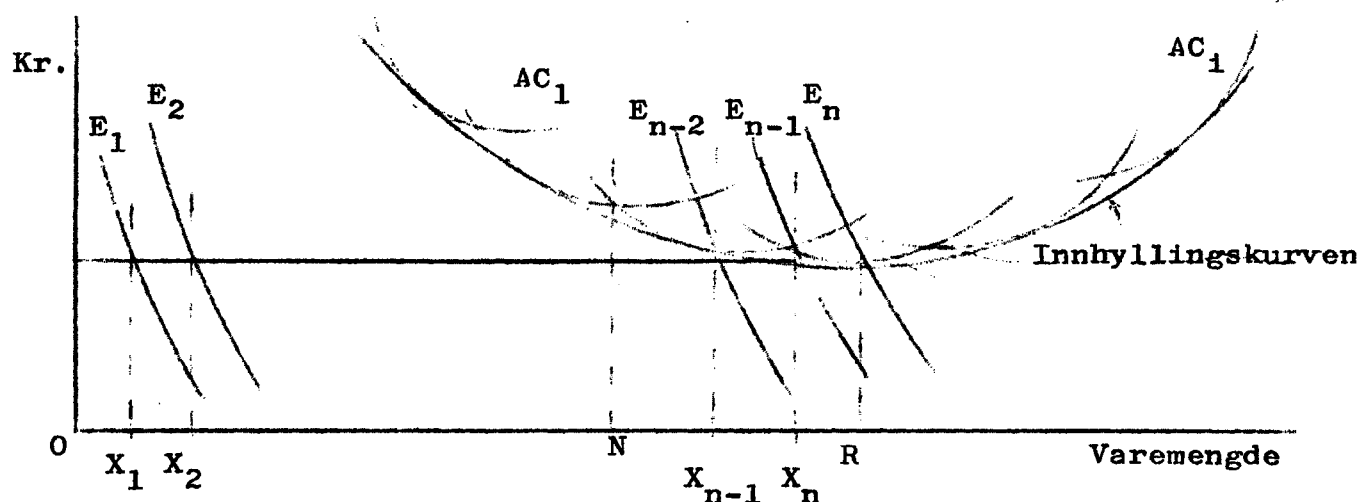


Fig. 6.1.5. Likevektssituasjon når anleggets størrelse betraktes som variabelt. Tilpassing på langt sikt.

en gjennomsnittskostnadskurve av den vanlige type.

Etter som medlemskretsen stiger, kan det bygges anlegg som gir lavere gjennomsnittskostnader. Denne utvikling kan imidlertid bare skje opp til en viss grense for omsetningen. Ut over denne grense vil gjennomsnittskostnadene igjen stige. Den optimale langsiktige tilpassing vil derfor være representert av et anlegg som svarer til punktet (på innhyllingskurven) for de laveste gjennomsnittskostnader og som samtidig er optimalt kortsiktig utnyttet, når samtidig alle husholdninger tilpasser seg på grunnlag av sine etterspørselskurver.

Angående spørsmålet om betingelsene for at en husholdning vil delta i et samvirkelag, kan en si at betingelsen er at den alt tatt i betraktning oppnår høyere behovstilfredsstillelse (tilfredsstillelsesnivå) ved å være medlem i laget enn ved ikke å være det. Her vil vel også andre forhold komme inn i bildet enn akkurat kostnadene pr. enhet av varen og kalkulert innsparing. Av slike forhold kan nevnes en følelse av uavhengighet ved å skaffe seg varene til selvkost gjennom samvirkelag, at mange setter pris på de sosiale kontakter de får ved å være med i et samvirkelag etc.

Det kan være av interesse å se hvordan tilpassingen vil bli om en sløyfer forutsetningen om salg bare til medlemmer. Dersom en går ut fra at ikke-medlemmer blir behandlet helt likt med medlemmer, altså også blir delaktig i selvkostjusteringen ved årets

utgang, får en samme tilpassing som ved salg bare til medlemmer (når en ellers gjør de samme forutsetninger for begge kategorier av kjøpere). Forholdet blir et annet om en går ut fra at ikke-medlemmer som handler i samvirkelaget ikke blir delaktige i selvkostjusteringen, men at den pris de betaler i butikken for dem blir den endelige pris. En skal se bort fra forskjellen i beskatning når det gjelder omsetning henholdsvis til medlemmer og ikke-medlemmer, og regne med at kostnadskurvene er de samme i begge tilfelle. I enkelte tilfelle kan det være ordnet slik at ikke-medlemmer får sin del av selvkostjusteringen om de senere blir medlemmer, da i første omgang ved at justeringsbeløpet (etterskottet) går til avbetaling på medlemsinnskott. En skal også se bort fra dette tilfelle. I fig. 6.1.6. nedenfor er vist tilpassingen ved salg til ikke-medlemmer, når de behandles som "fremmede kunder" i samvirkelaget.

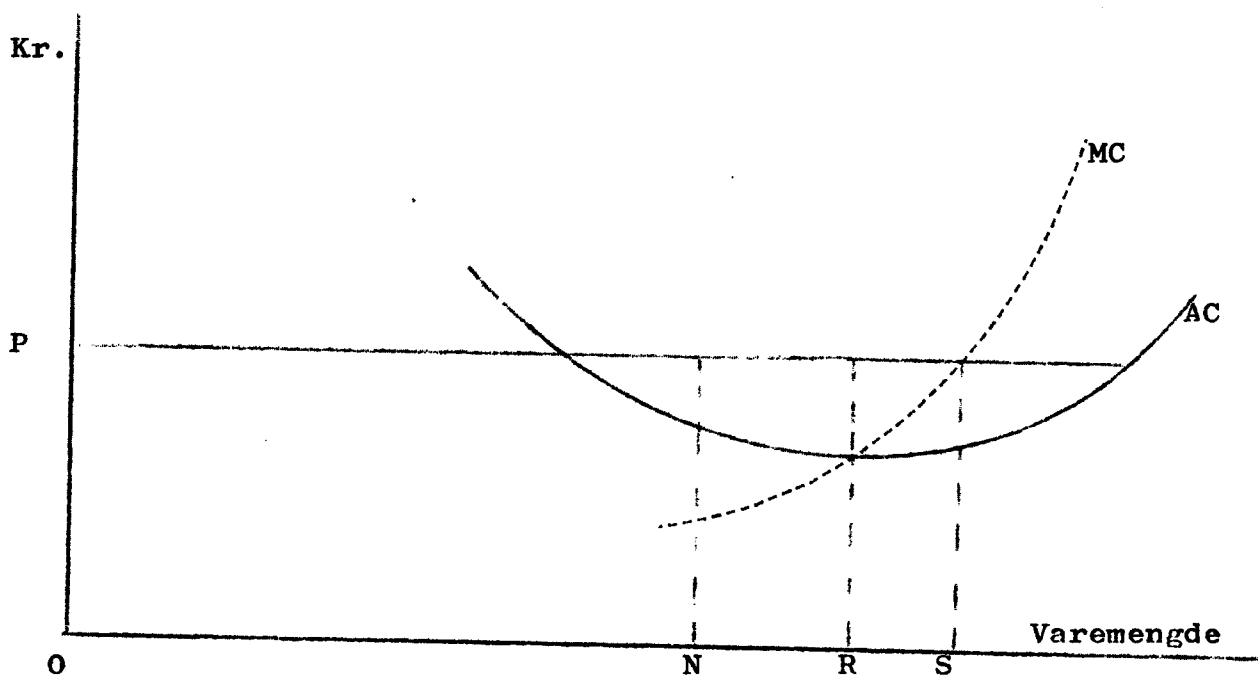


Fig. 6.1.6. Tilpassingen ved salg til ikke-medlemmer.

For enkelhets skyld er etterspørselskurvene utelatt. Det er som eksempel forutsatt at anlegget utnyttes til optimumspunktet (punktet for de laveste gjennomsnittskostnader) ved salg til medlemmer. Videre er forutsatt at laget holder en pris høyere enn det tilsvarende selvkost, f.eks. P som kan svare til "dagens pris". Mens medlemmer tilpasser seg etter selvkostet, vil ikke-medlemmer tilpasse seg etter den pris de betaler i butikken, P . Med de for-

hold som en har i figuren, vil laget kunne få en fortjeneste ved salg til ikke-medlemmer ut til det punkt hvor lagets grensekostnader er lik utsalgsprisen P. Samtidig vil også "selvkostet" stige for alle ikke-medlemmer. Men det samlede "overskott" eller justeringsbeløp ved årets slutt vil nå sitt maksimum ved det punkt hvor grensekostnadene er lik P. Og når dette beløp skal deles i forhold til omsetningen bare til medlemmer, vil den endelige nettokostnad for varene for disse bli lavest ved salg til ikke-medlemmer opp til dette punkt. Om en på den måten kunne ta inn en fortjeneste på ikke-medlemmer og utdelte bare til medlemmene, er det lett å innse at en mindre medlemskrets enn svarende til punktet R, f.eks. svarende til punktet N, ville kunne få varene enda billigere ved å la det overskytende salg opp til punktet S skje til ikke-medlemmer og innkassere til fordeling en fortjeneste på disse. Om en forfølger dette resonnement, vil en kunne komme til at et medlem vil stå seg på å overta "hele butikken", fordi han da ville få den største fortjeneste. Det var da heller ikke en ukjent utvikling i husholdningssamvirkelegenes barndom at de gikk over til lukkede handelslag på hendene til et lite fåtall. Her kommer prinsippet om åpent medlemskap inn i bildet. Dette prinsipp utelukker en slik utvikling. Eksemplet gir en antydning om betydningen av samvirkeprinsippene både når det gjelder samvirkets utvikling i praksis og når det gjelder å karakterisere samvirket.

De klassiske økonomiske forutsetninger hvor finansieringsproblemen ikke var trukket inn, strekker ikke alltid til for å forklare opprettelsen av samvirkeleg. I praksis vil forholdet ofte være at bedriften ikke ville ha kommet på annen måte på grunn av finansieringsvansker. Om det ikke var noen vansker med finansieringen ville det ut fra ^{profittmotiv} være nærliggende at én mann ville starte et foretak i stedet og innkasserer fortjenesten.

Om en forutsetter en "supramarginal" privat detaljforretning med akkurat de samme kostnadskurver som samvirkeleg, kan fig. 6.1.6. også illustrere forskjellen i tilpassing i en privat forretning og et samvirkeleg. For den private forretning vil den optimale utnyttelse av anlegget være det punkt hvor grensekostnadene er lik P, (det samme som for samvirkeleg om det kan fordele fortjeneste på ikke-medlemmer bare til medlemmene).

En har foran sett bort fra de problemer som reiser seg i forbindelse med fondsopplegg. Fra et prinsipielt synspunkt kan en si at medlemsenhetene har rett til varene for selvkost. Men det er også medlemmene selv - som den gruppe som leder laget - som bestemmer disponeringen av justeringsbeløpet ved årets slutt. De opplagte kapitalreserver er medlemmenes eiendom, men fondsavsetningene har sjelden adresse til det enkelte medlem, hva som prinsipielt sett ville være riktig da det representerer oppsparing på medlemmenes hender. Vår forutsetning om tilpassing til selvkost er mest relevant når fondsavsetningene har adresse til det enkelte medlem i forhold til hans innkjøp i laget. Dette kan til en viss grad gjennomføres ved å nytte såkalte "roterende fond", eller ved bestemmelser om at pengene skal utbetales ved medlemskapets opphør. Om medlemmene ikke har rett til tilbakebetaling av opplagte fonds ved medlemskapets opphør, men at disse f.eks. ved oppløsning av laget skal gå til veldedige formål eller stilles til disposisjon for eventuelt nytt lag på stedet, må en likevel kunne forutsette at dette er den måte de har valgt å disponere sine oppsparte penger på, og at det alt tatt i betraktning er den disponering som har gitt dem høyest tilfredsstillelse. En kan altså betrakte det årlige fondsopplegg som disponering av en del av selvkostjusteringsbeløpet. Spørsmålet om finansiering av samvirkelagene vil ellers ikke bli tatt opp til behandling under dette kapitel.

Som konklusjon kan en si at om målsetningen for husholdningssamvirket og for den enkelte samvirkelagsbestyrer er å skaffe medlemmene varene til lavest mulig selvkost, kan det under de foran angitte forutsetninger for det første oppnås gjennom mest mulig rasjonelle anlegg som utnyttes så effektivt som mulig, for det annet ved at kapasiteten av disse utnyttes slik at selvkostet blir lavest mulig, og for det tredje ved at en søker å legge grunnlaget til rette for stor tilslutning, slik at medlemskretsen blir stor nok til å utnytte anlegg av den optimale størrelse med hensyn på varenes selvkost for medlemmene.

Ved siden av de vanlige husholdningssamvirkelag for innkjøp har vi også lag som yter direkte tjenester for husholdningene, slik som f.eks. fellesvaskerier. Analysen blir helt analog for begge typer. Om en i figurene foran erstatter vare med tjeneste og regner med at etterspørselskurvene og kostnadskurvene gjelder for denne tjeneste (eller tjenester), vil resultatene foran også gjelde for tjenesteytende samvirkelag.

6.2. Foretakssamvirkeleg.

Foretakssamvirkeleg er samvirkeleg som har foretak som medlemsenheter. Av disse lag har en to hovedtyper, lag som representerer felles avdelinger for utføring av funksjoner i forbindelse med foretakenes produksjon, som innkjøp av driftsmidler eller direkte yting av tjenester i forbindelse med produksjonsprosessen, og lag som er felles avdelinger for utføring av funksjoner i forbindelse med foredling og omsetning av foretakenes produkter. Innenfor første hovedtype kan en skille mellom innkjøpssamvirkeleg som våre felleskjøp og tjenesteytende samvirkeleg som f.eks. maskinstasjoner. Samvirkeleg for kredittytting til foretak kan også skilles ut som en egen gruppe innenfor denne hovedtype av samvirkeleg.

6.2.1. Innkjøps- og tjenesteytende samvirkeleg.

En skal først gi en kort oversikt over innkjøpssamvirket i jordbruket som en bakgrunn for den videre behandling. Vi har 7 felleskjøp. Felleskjøpet i Oslo med Østlandet som virksomhetsområde, Felleskjøpet i Trondheim for Trøndelagsfylkene og Nordland, Rogaland Felleskjøp, Stavanger, for Rogaland, Vestlandske Kjøpelag, Bergen, for Hordaland og Sogn og Fjordane, Agder Kjøpelag, Kr.sand S., for Vest-Agder og en del av Øst-Agder, Møre Felleskjøp, Ålesund, for Sunnmøre og Troms Felleskjøp for Troms og en del av Finnmark Fylke. Medlemstallet i felleskjøpene varierer fra omlag 3000 til vel 30 000.

Formålet til felleskjøpene er angitt å være å skaffe medlemmene gode og billigst mulig driftsmidler av ethvert slag til landbruket. Det heter f.eks. i formålsparagrafen for Oslo Felleskjøp "Dets formål er ved kjøp og foredling å forsyne de tilsluttede innkjøpslag med kontrollerte, gode og billigst mulige varer -----". Organisasjonsmessig bygger felleskjøpene på underavdelinger, innkjøpslag, meierier, samvirkeleg etc. Underavdelingene er nærmest å betrakte som lokale foredlingsentre, og ved vår analyse vil vi særlig ha felleskjøpene for øye.

En analyse av innkjøpssamvirkelegenes økonomiske tilpassing blir på mange måter analog med analysen av husholdningssamvirkelegene. På tilsvarende måte som under punkt 6.1. kan en på den ene side ta utgangspunkt i kostnadskurvene for det felles anlegg (dels i kostnadskurvene for et anlegg av gitt størrelse, og dels i innhyllingskurven for gjennomsnittskostnadskurvene for anlegg av ulik størrelse). På den annen side kan en under forutsetning av

kvantumstilpassing i faktormarkedet ta utgangspunkt i de enkelte medlemsforetaks etterspørsel etter vedkommende produksjonsfaktorer. Foretakenes etterspørselskurver for en bestemt periode (f.eks. et år) kan utledes under forutsetning av at de enkelte foretak søker å maksimalisere sin fortjeneste (eventuelt også ut fra andre målsettinger), og at det bare er økonomiske betingelser som avgjør hvilke produksjonsfaktorer og hvilke kvanta av dem som skal bli brukt i produksjonsperioden. Etterspørselen etter produksjonsfaktorer kan sies å være en avledet etterspørsel, avledet fra etterspørselen etter det produkt som produseres. Om en tenker seg bare en variabel faktor i forbindelse med produksjonen (f.eks. kunstgjødsel), vil den kurve som viser grenseverdien pr. enhet ved økende innsats samtidig også angi etterspørselskurven for vedkommende faktor. Driftsherren vil etterspørre en mengde av faktoren som tilsvarer det punkt hvor grenseinntaket er lik grensekostnaden. Om en fremdeles forutsetter at vedkommende foretak produserer bare ett enkelt produkt, men at det benytter flere faktorer som kan byttes ut mot hverandre (substitusjonsfaktorer) vil et bestemt prisforhold mellom faktorene lede til en bestemt substitumal hvor grenseproduktivitetene er proporsjonale med prisene. De etterspurte kvanta avhenger selvsagt også av størrelsen på den planlagte produksjon. Dersom vi betrakter et eksempel med to substitusjonsfaktorer v_1 og v_2 , vil etterspørselen etter disse være en funksjon av produktmengden x og deres priser q_1 og q_2 .

$$v_1 = v_1(x, q_1, q_2)$$

$$v_2 = v_2(x, q_1, q_2).$$

Disse to funksjonene er foretakets etterspørselsfunksjoner for de to faktorer.

Langs substitumalen gjelder (som vist i produksjonsteorien) at grenseproduktiviteten av en faktor multiplisert med grensekostnaden for faktoren er lik prisen på denne faktor. I ethvert punkt på substitumalen er de partielle grensekostnadene like store og lik den generelle grensekostnad, og i tilpassingspunktet for volumet lik marginalinntaket for produktet. For et foretak som opptrer som kvantumstilpasser i produktmarkedet vil derfor for den produktmengde som gir maksimal fortjeneste, grenseproduktiviteten av en faktor multiplisert med produktprisen være lik faktorens pris:

$$x_i' \cdot p = q_i.$$

Denne ligning som uttrykker at verdien av grenseproduktet pr. enhet økning av innsatsfaktoren må være lik faktorprisen, kan betraktes som foretakets etterspørselsfunksjon for vedkommende substitusjonsfaktor. (Når innsatsfaktoren økes med en enhet):
 $dv_i = 1$, vil grenseprodukt og grenseproduktivitet falle sammen:

$$x_i' (= \text{grenseproduktiviteten}) = \frac{dx}{dv_i} = \frac{dx}{1} (= \text{grenseproduktet}).$$

Et foretaks etterspørselskurve vil være gitt ved den fallende del av kurven for verdien av grenseproduktet pr. enhet økning av innsatsfaktoren, så en får en fallende etterspørselskurve.

Dersom foretaket ikke opptrer som kvantumstilpasser i produktmarkedet, men tar utgangspunkt i en forventet pris - salgsfunksjon, får en:

$$x_i' \cdot a' = q_i$$

hvor a' er lik grenseinntaket. Denne funksjon representerer da etterspørselsfunksjonen for vedkommende faktor. Også for dette tilfelle er det vist¹⁾ at når prisen på en faktor faller, vil den bli etterspurt i større kvanta enn tidligere så etterspørselskurven er fallende.

Sammenfattende kan en si at en må forutsette at foretakene opptrer som kvantumstilpassere i faktormarkedet. Det er en forutsetning for at vi kan regne med etterspørselsfunksjoner som viser hvordan de etterspurte kvanta avhenger av faktorenes pris. I produktmarkedet kan de enten opptre som kvantumstilpassere eller ta utgangspunkt i en forventet pris - salgsfunksjon. I det første tilfelle vil i tilpassingspunktet for maksimal fortjeneste en faktors grenseproduktivitet multiplisert med produktprisen, være lik faktorens pris. I det annet tilfelle vil grenseproduktiviteten multiplisert med grenseinntaket være lik faktorens pris. I begge tilfelle må tilpassingen skje på substitumalen, slik at forholdet mellom faktorenes grenseproduktiviteter er lik forholdet mellom faktorprisene. (Grenseinntaket kan uttrykkes som $p(1+\frac{v}{p})$, hvor $\frac{v}{p}$ er etterspørselsfelksibiliteten av den forventede pris - salgskurve for foretaket).

En forutsetter i det følgende at tilpassingen på produksjonssiden er løst, slik at foretaket er optimalt tilpasset på grunnlag av substitumal- og volumbetingelsene. Om en videre forutsetter at foretakene bare anskaffer vedkommende faktor gjennom den felles avdeling, kan en ta utgangspunkt i de etterspørselskurver som avledes på grunnlag av den optimale tilpassing. En gjør ytterligere

1) Schneider, Erich: Pricing and Equilibrium, London 1952.

følgende forutsetninger:

1. Laget omsetter en standardisert vare (eller alternativt ved et assortert vareutvalg at alle foretakene kjøper varene i det samme innbyrdes mengdeforhold.
2. Medlemsenhetene kan kjøpe de kvanta de ønsker.
3. Rasjonell tilpassing.
4. Alle tilsluttede foretak har kvantum av vedkommende faktor som handlingsparameter når det gjelder forholdet til felleskjøpet, og opptrer som kvantumstilpassere.
5. Målsettingen for bruken av handlingsparameteren for foretakene er størst mulig fortjeneste.
6. For felleskjøpet er vedtektsfestet at målsettingen for bruken av handlingsparametrene er å skaffe medlemsenhetene gode og billigst mulige varer.
7. Salg bare til medlemmer og åpent medlemskap.
8. Alle foretak betaler det gjennomsnittlige selvkost pr. enhet for laget som helhet etter en selvkostjustering ved årets slutt.

Skjematisk kan en sette opp følgende oversikt over viktige forutsetninger:

Jordbrukets innkjøpssamvirke.

	Morfologisk type	Handlingsparametre	Økonomisk handel-måte (Strategisk type)	Målsetting for bruken av handlingsparametrene i forbindelse med samvirket.
Medlemsenhetene	Familie jordbruk hvor produksjonen planlegges individuelt og uavhengig	De kvanta de kjøper av driftsmidler.	Kvantumstilpassere	Størst mulig fortjeneste for brukene.
Felleskjøpene med fordelings-sentre	Store lag som ofte omfatter hele landsdeler.	Innenfor året innsats for å oppnå mest mulig rasjonell drift. På kort sikt også innsats for å øke medlemstallet og omsetningen og derved få bedre utnyttning av det faste anlegg. På lang sikt også anleggets størrelse.	Innenfor året omsetter felleskjøpene det medlemmene kjøper så rasjonelt som mulig og til lavest mulig selvkost. Arbeider for spredning av varekunnskap og jordbruksfaglig opplysning. På kort sikt tas sikte på optimal utnyttning av de gitte anlegg. På lang sikt tas også sikte på anlegg av optimal størrelse. Bestiller de kvanta de venter å få omsatt. Regner til dels prisene som gitt (truster på verdensmarkedet) eller de kan drive forhandlingsstrategi ved innkjøp av store varepartier.	Leveransen av gode og billigst mulige varer til medlemsenhetene.

På tilsvarende måte som en fant for medlemsenheter i husholdningssamvirkelagene, vil også foretakene under forutsetning om kvantumstilpassing, tilpasse seg på grunnlag av sine etterspørselskurver for vedkommende faktor og gjennomsnittskostnadskurven for det felles anlegg. De tar selvkostet for faktoren som gitt, og går ut fra at de ikke ved å variere sitt eget innkjøp er i stand til å influere på det. Slike foretak kan bare avgjøre hvilke kvanta de vil kjøpe til det herskende selvkost. Det er mengden de har som handlingsparameter. Men selvsagt er selvkostet avhengig av de kvanta medlemsenhetene kjøper sammenlagt. D.v.s. de tilpasser seg til en horisontal gjennomsnitts- og grensekostnadskurve for sitt eget tilpassingsområde. En forutsetter videre at medlemsenhetene tilpasser seg til det endelige selvkost etter selvkostjusteringen ved regnskapsperiodens (årets) slutt, og at alle kurver gjelder for den samme periode (året).

Den kortsiktige tilpassing kan de illustreres ved hjelp av fig. 6.2.1.

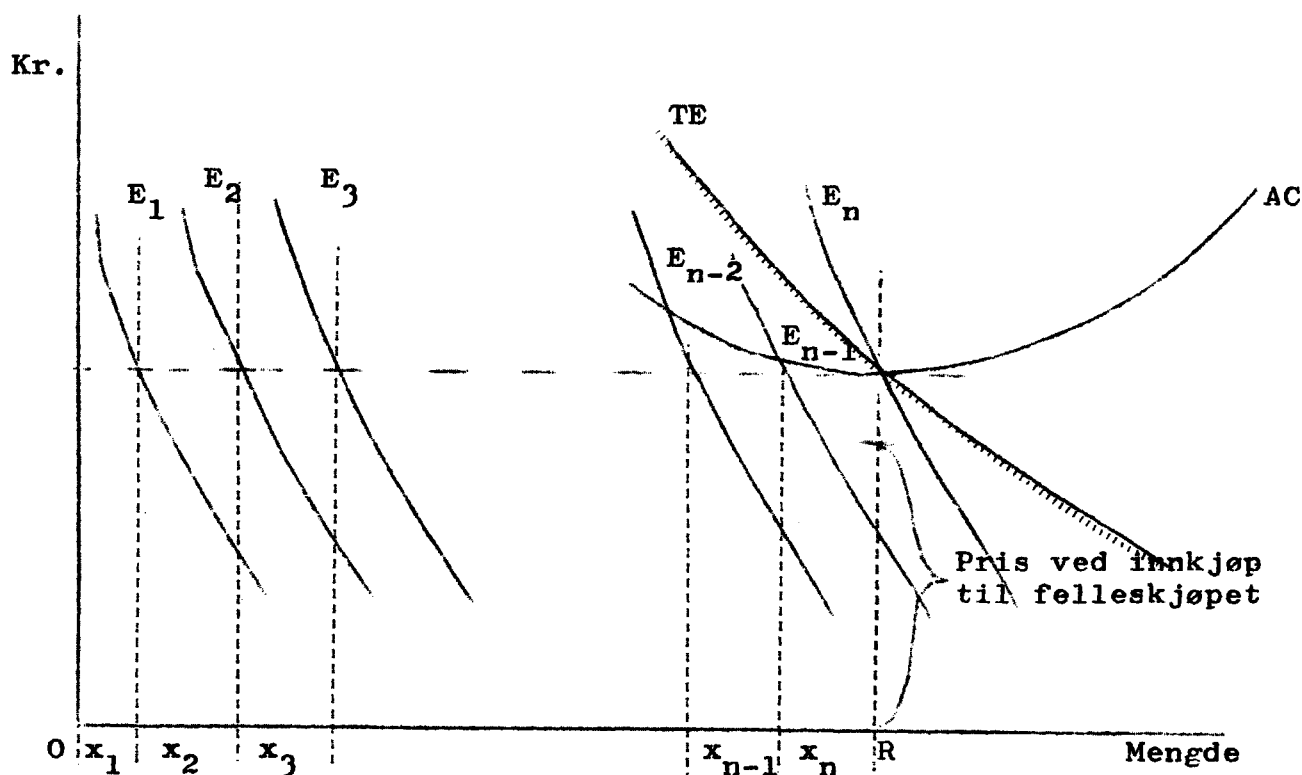


Fig. 6.2.1. Likevektssituasjon for et innkjøpssamvirkelag av gitt størrelse.

I figuren ovenfor er AC felleskjøpets gjennomsnittskostnadskurve for omsetningen av varen, og viser det selvkost (etter justering ved årets slutt) som medlemsenhetene kan overta varen for. E_1 til E_n er medlemsenhetenes etterspørselskurver for vedkommende vare (eller vareknippe), x_1 til x_n er de kvanta som hver av de n medlemsenheter kjøper i likevektspunktet. Summen $x_1 + x_2 + \dots + x_{n-1} + x_n$ er lik den totale omsetning. Kurven TE antyder den totale etterspørselskurve. Den optimale kortsiktige tilpassing vil være i punktet for de laveste gjennomsnittskostnader, når samtidig alle medlemsenheter er tilpasset på grunnlag av sine etterspørselskurver.

Når det gjelder den langsiktige tilpassing, vil en henviser til fig. 6.1.5. En vil få en analog figur for innkjøpssamvirkeleg. Den optimale langsiktige tilpassing vil være representert av et anlegg som svarer til punktet (på innhyllingskurven) for de laveste gjennomsnittskostnader og som samtidig er optimalt kortsiktig utnyttet, når samtidig alle medlemsenheter tilpasser seg på grunnlag av sine etterspørselskurver.

Tilpassingen ved salg til ikke-medlemmer blir helt analog som for husholdningssamvirkelegene. For begge typer gjelder at målsettingen er å skaffe medlemsenhetene tjenestene til lavest mulig selvkost. Betingelsene for å oppnå dette er mest mulig effektive anlegg, at disse utnyttes slik at selvkostet blir lavest mulig og at medlemskretsen blir så stor at en kan utnytte anlegg av den optimale størrelse. Analysen for tjenesteytende foretakssamvirkeleg blir helt analog med analysen for innkjøpssamvirkelegene, når en tenker seg at etterspørselskurvene representerer etterspørselen etter vedkommende tjenester.

6.2.2. Foredlings- og omsetningssamvirkeleg.

6.2.2.1. Alminnelig innledning. Dette er den mest interessante hovedgruppe av samvirkeleg ut fra et teoretisk synspunkt. Spesielt for disse lag er det nødvendig med en klassifikasjon etter strategiske typer etter den måte medlemsenhetene hver for seg eller gjennom sine samvirkeleg opptrer på. En må skille klart mellom den måte medlemsenhetene opptrer på økonomisk og den måte (laget) medlemsenhetene som gruppe opptrer på. Som gruppe kan de f.eks. søke å oppnå tilpassing til punktet for de laveste gjennomsnittskostnader i et gitt anlegg og søke å skape grunnlag for et anlegg som er så stort at det gir grunnlag for de lavest mulige kostnader,

mens de hver for seg samtidig opptrer som kvantumstilpassere. Om medlemmene i et salgssamvirkelag hver for seg er kvantumstilpassere, kan de som gruppe i form av en landsomfattende organisasjon tilpasse seg til forventede etterspørselskurver (pris-salgskurver) ved gjennomføring av prisdiskriminering. Deres disposisjoner er dog i alminnelighet bundet av at de må markedsføre hele medlemmenes salgsproduksjon (det medlemmene leverer). For varer som grønnsaker, frukt og bær etc., vil det være store tilfeldige svingninger, og produsentenes tilbudskurver er loddrette når varene først er produsert (også tilnærmet loddrette når produksjonsprosessen er startet). Prisdannelsen for landet skjer videre på grunnlag av totalproduksjonen fra alle produsenter, medlemmer såvel som ikke medlemmer. Organisasjonene må derfor ta hensyn til den totale produksjon og alle produsenter, selv om de omsetter f.eks. bare 60 %. Ved å sende et spørreskjema tidlig på våren før planteproduksjonen er startet, og sende de enkelte produsenter opplysning om det sannsynlige resultat og virkningen på prisene i kommende sesong, kan organisasjonene søke å påvirke produsentenes endelige planer. Den enkelte produsent opptrer dog fremdeles som kvantumstilpasser, da han regner med at om han endrer sin plan, vil det i og for seg ikke influere på prisene i det hele tatt, men bare om gruppen eller flertallet av gruppen handler likt (Noen kan jo også øke i forventning om at de andre innskrenker). Slik opplysningsvirksomhet fra den sentrale organisasjons side er altså et forsøk på å få medlemmene til å opptre som gruppe også ved planleggingen på sine individuelle enheter. Det forhold at produsentene i landbruket vanligvis opptrer som kvantumstilpassere er av grunnleggende betydning for forståelse av landbrukssamvirkets betydning og muligheter. Dette forhold sammen med institusjonelle forhold i samvirket (samvirkeprinsippene) gjør at det i alminnelighet ikke ville være mulig selv for landsomfattende organisasjoner med 100 % tilslutning å tilpasse de mengder som markedsføres, slik at inntekten blir størst mulig for gruppen som helhet.

Ved analysen av samvirkelag må som foran nevnt alle forutsetninger være spesifisert både for medlemsenhetene og hvor en har primære, sekundære og tertiære lag for hvert av disse ledd, slik at en kommer fram til hvordan den endelige prisdannelse skjer. Det er nødvendig så å si å følge hele prosessen fra enhetenes planlegging og kostnadskurver og fram til den endelige prisdannelse og tilpassing for markedet som helhet. Dette forhold henger sammen med at medlemsenhetene er vertikalt integrert med de primære,

sekundære og tertiære lag. Resultatene av prisdannelsen på markedet forplanter seg bakover gjennom de mellomliggende ledd og ned til medlemsenhetene.

En kan som det framgår av behandlingen foran skille mellom en enhets eller en gruppes morfologiske type, den eller de handlingsparametre som vedkommende ledd har, og den økonomiske oppførsel eller strategiske type som karakteriserer leddet. Som morfologisk type er enhetene i jordbruket karakterisert ved det store antall av små familieenheter. "Handlingsparameteren" til disse enhetene, når en ser på de produkter de produserer, er vanligvis kvantum. Med handlingsparameteren for en økonomisk enhet forstår vi en størrelse i enhetens planer som den kan fastsette i overensstemmelse med egne estimeringer og avgjørelser.

En skal søke å gi en kort oversikt over de alminnelige forutsetninger en må regne med for de ulike organisasjoner en har i landbruket.

Innenfor skogbrukssamvirket er forholdene noe forskjellig fra de øvrige sektorer innen landbruket. Skogbrukssamvirket behersker ikke tilvirknings- og omsetningsprosessen lenger enn til råvarestadiet. Det forhandler nå hvert år med kjøpernes (industriens) hovedorganisasjoner om tømmerprisene. Tidligere har Staten vært den tredje part. Slik det ser ut til å bli nå, har en altså en eneselger og en enekjøper som forhandler med hverandre om priser og leveringsvilkår.

Fiskerisamvirket er stort sett i samme stilling som skogbrukssamvirket ved at de behersker tilvirknings- og omsetningsprosessen bare til råvarestadiet og at de er avhengig av utlandet med hensyn til prisene. De er ikke kommet fullt så langt når det gjelder forhandlinger mellom selgere og kjøpere, og Staten spiller fremdeles en aktiv rolle ved prisfastsettingen. Sildesalgslaget og enkelte andre salgslag i Sør-Norge driver prisdiskriminering og har utjammingsordninger. Norges Makrellag har tidligere gjennomført regulær fangstbegrensning, men siden det fikk en fabrikk for oppmaling av "overskottet" til mel, har det ikke brukt denne form for produksjonsregulering.

Ved behandlingen av de forskjellige konkrete eksempler en skal ta for seg, skal en bygge på noe ulike sett av forutsetninger som skal spesifiseres for hvert enkelt eksempel. Forutsetningene vil en forsøke å avpasse etter de konkrete forhold en finner for de viktigste organisasjoner i norsk foredlings- og omsetningssamvirke innenfor jordbruk, hagebruk, skogbruk og fiske.

Alminnelig oversikt over noen av de viktigste forutsetninger en må regne med for landbrukets salgs- og foredlingsorganisasjoner.

	Morfologisk type	Handlingsparametre	Økonomisk handlingsmåte (strategisk type).	Målsettinger for bruken av handlingsparametrene.	Prinsipper og handlingsregler for samarbeidet gjennom samvirke-lagene.
Medlems-enhetene	Stort antall gårder som planlegger individuelt og uavhengig. (Flervareproduksjon)	De kvanta medlemsenhetene produserer for salg.	Kvantumstilpassere.	Det best mulig økonomiske resultat av gårdsdriften.	Medlemmene planlegger uavhengig leveringsplikt, solidaritet.
Primære lag	I alminnelighet forholdsvis mindre felles anlegg for lokale områder.	Fra et prisdannelses-synspunkt for markedet som helhet er de primære lag ofte mer eller mindre passive ledd. De forsyner sitt eget distrikt slik at prisen tilpasses etter hovedmarkedet. Innsats for å få a) en hensiktsmessig utnyttning av anlegget på kort sikt, og b) anlegg av optimal størrelse på lang sikt.	Foredler det medlemmene leverer. Arbeider på kort sikt for optimal utnyttelse av gitte anlegg og på lang sikt på optimal utnyttelse av anlegg av den størrelse som gir de laveste enhetskostnader.	Gjennom rasjonell drift av foredlingsanlegg å oppnå høyest mulig netto avregning til medlemmene.	Åpent medlemskap demokratisk kontroll, avregning etter gjennomsnittlig nettoinntak pr. enhet.
Sekundære lag	Distriktsorganisasjoner for fylker eller større områder.	De sekundære lag kan også være mer passive ledd når det gjelder prisdannelsen for markedet som helhet. De samarbeider i alminnelighet med den landsomfattende organisasjon om de markedsregulerende tiltak.	Kan gjennomføre utjæmningsordninger og driver markedsregulerende tiltak innenfor de rammer som trekkes opp av hovedorganisasjonen.	Gjennom rasjonell drift av foredlingsanlegg og markedsregulerende tiltak å oppnå høyest mulig netto avregning til medlemmene.	Samme som for de primære lag.
Tertiære lag	Landsomfattende organisasjoner med hånd om fra 40 % til nesten 100% av den totale salgproduksjon.	Den landsomfattende organisasjon kan fordele varene på ulike anvendelser, geografisk og over tiden ved lagring.	Kan søke en viss tilpassing til pris- og salgskurver (etter-spørselskurver) ved markedsregulering (prisdiskriminering mellom ulike anvendelser), lagring regulerings-eksport.	Gjennom markedsregulerende tiltak (og eventuelt produksjonsregulerende tiltak) å søke å oppnå høyest mulig netto avregning til alle produsenter, sikre avsetningen, og fremme produsentenes økonomiske interesser.	I tillegg til det som er anført ovenfor for de primære lag kommer her til partipolitisk nøytralitet, selvhjelp, prinsippet om arbeid og for effektivitet og sosial utvikling.

Det er karakteristisk for disse næringer at produksjonen skjer på et meget stort antall små (atomistiske) enheter, og at selv om en har landsomfattende organisasjoner for en bestemt vare produsert av slike enheter, så har organisasjonen i alminnelighet ingen direkte kontroll med produksjonen. Denne planlegges av de små, uavhengige enheter, og organisasjonen må omsette på "beste måte" de varer som er produsert og markedsført. Dette behøver dog ikke føre til at lagene opptrer som kvantumstilpassere. Det er f.eks. et kjent forhold at mange organisasjoner gjennomfører markedsregulering med prisdiskriminering ved reguleringseksport etc. Enkelte organisasjoner omsetter praktisk talt 100 % av det som markedsføres av vedkommende produkt. Disse organisasjoner har som regel støtte i lovgivning. For fiskerisamvirket er det f.eks. fastslått ved lov at all første-håndsomsetning skal skje gjennom vedkommende samvirkeorganisasjoner. Slike organisasjoner opptrer som monopol i den forstand at de er eneselgere. Men dette forhold er på ingen måte ensbetydende med at de opptrer økonomisk sett som monopol når en betrakter deres strategiske type. Som foran nevnt har de i alminnelighet ingen kontroll med de mengder som totalt produseres og markedsføres, og dette er en betingelse for å kunne opptre som monopolist. Det vil også ofte være "sosiale skranker" som organisasjonene må ta hensyn til i sin virksomhet.

På tilsvarende måte som foran for innkjøpssamvirket, må en også for foredlings- og salgssamvirkelagene ta utgangspunkt dels i forholdene i det enkelte foretak (gården) og dels i forholdene i det felles anlegg (f.eks. meieriet). Det som interesserer oss i det enkelte foretak er tilbudskurvene. I produksjonsteorien er det vist hvordan tilbudskurven, under forutsetning om kvantumstilpassing i produktmarkedet, kan utledes for et foretak. En kvantumstilpasser som produserer et enkelt produkt og som søker å oppnå størst mulig fortjeneste, vil produsere og selge et så stort kvantum at grensekostnaden blir lik prisen. Dette er vist grafisk i fig. 6.2.2.1. Hvis prisen er P_0 vil han omsette kvantum x_0 , og nettofortjenesten blir et beløp som tilsvarende rektanglet ABCD. For et hvert kvantum som er mindre enn x_0 , vil han kunne øke fortjenesten ved å øke kvantum. For et hvert kvantum som er større enn x_0 , vil han kunne øke fortjenesten ved å redusere kvantum. Grafisk kan vi si det slik at av alle mulige rektangler som er begrenset av P_0 linjen og AC-kurven, vil rektanglet ABCD være det største. (Dette vil gjelde

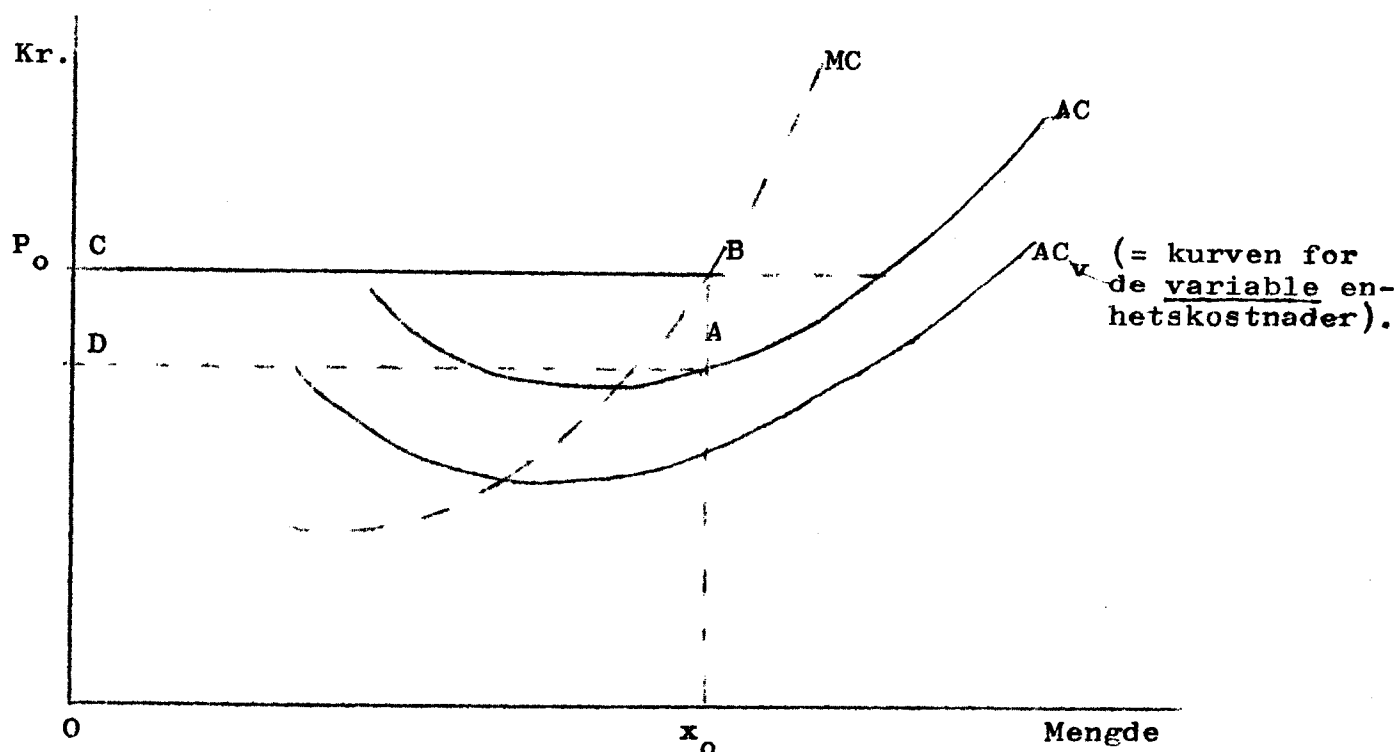


Fig. 6.2.2.1.

for en hvilken som helst størrelse på prisen, slik at skjæringen mellom P-linjen og MC-kurven bestemmer det kvantum som gir den største fortjeneste).

Om en betrakter et enkelt år, vil da tilbudskurven være gitt ved den del av grensekostnadskurven som ligger over kurven for de gjennomsnittlige variable kostnader. Denne del av grensekostnadskurven forteller oss hvilke kvanta foretaket vil produsere og markedsføre ved forskjellige prishøgder. Det er bare under forutsetning om kvantumstilpassing at en kan betrakte denne kurve som en tilbudskurve. Tilbudskurvene for samme vare for forskjellige foretak kan adderes sammen, f.eks. slik at en får den totale tilbudskurve for medlemsenhetene i et samvirke- eller samarbeidsforetak. Noen foretak har kanskje så høge kostnader at de ikke kan produsere uten tap ved lave priser (er submarginale) og adderes først til ved høyere priser.

Om en tenker på et foretak som produserer to eller flere produkter, kan de partielle grensekostnadskurver betraktes som foretakets tilbudskurver. Disse kurver viser grensekostnaden for et av produktene som en funksjon av mengden av dette produkt når produktmengden av de øvrige produkter som foretaket produserer er tilpasset, slik at deres grensekostnader er lik prisen på vedkommende produkt, og at en har de to betingelser oppfylt: a) at de partielle grensekostnader er lik prisen for hvert produkt og b) at grensekostnaden for en mindre mengde er lavere enn prisen.

På den annen side kan en ta utgangspunkt i kostnadskurvene i det felles anlegg og det gjennomsnittlige bruttoinntak (GBI) som laget oppnår ved salg av produktet. I det generelle tilfelle kan kurven for gjennomsnittlig bruttoinntak være en horisontal linje eller en rett linje eller kurve med negativ helling. Siden lagene er felles avdelinger, er det ikke nødvendig å inkludere noen innkjøpspris for laget i kostnadskurvene. Dersom en fra det gjennomsnittlige bruttoinntak pr. enhet trekker fra gjennomsnittskostnadene for foredling og omsetning (AC) i det felles anlegg, får vi en avledet kurve for gjennomsnittlig nettoinntak (GNI) pr. enhet. Denne kurve viser for de ulike varemengder som laget omsetter, hva som blir tilbake til medlemsenhetene når laget yter tjenestene til selvkost. En kan også kalkulere den avledete grenseinntakskurve (det marginale nettoinntak MNI) som viser tilveksten til det totale nettoinntak når kvantum øker med en liten mengde. En forutsetter et gitt forhold mellom foredlings- og omsetningsfaktorer og råproduktet fra medlemsenhetene. Dette er nødvendig for at kurvene i de enkelte foretak og i anlegget skal være uavhengige av hverandre.

Fig. (2) viser hvordan kurven for gjennomsnittlig nettoinntak kan avledes.

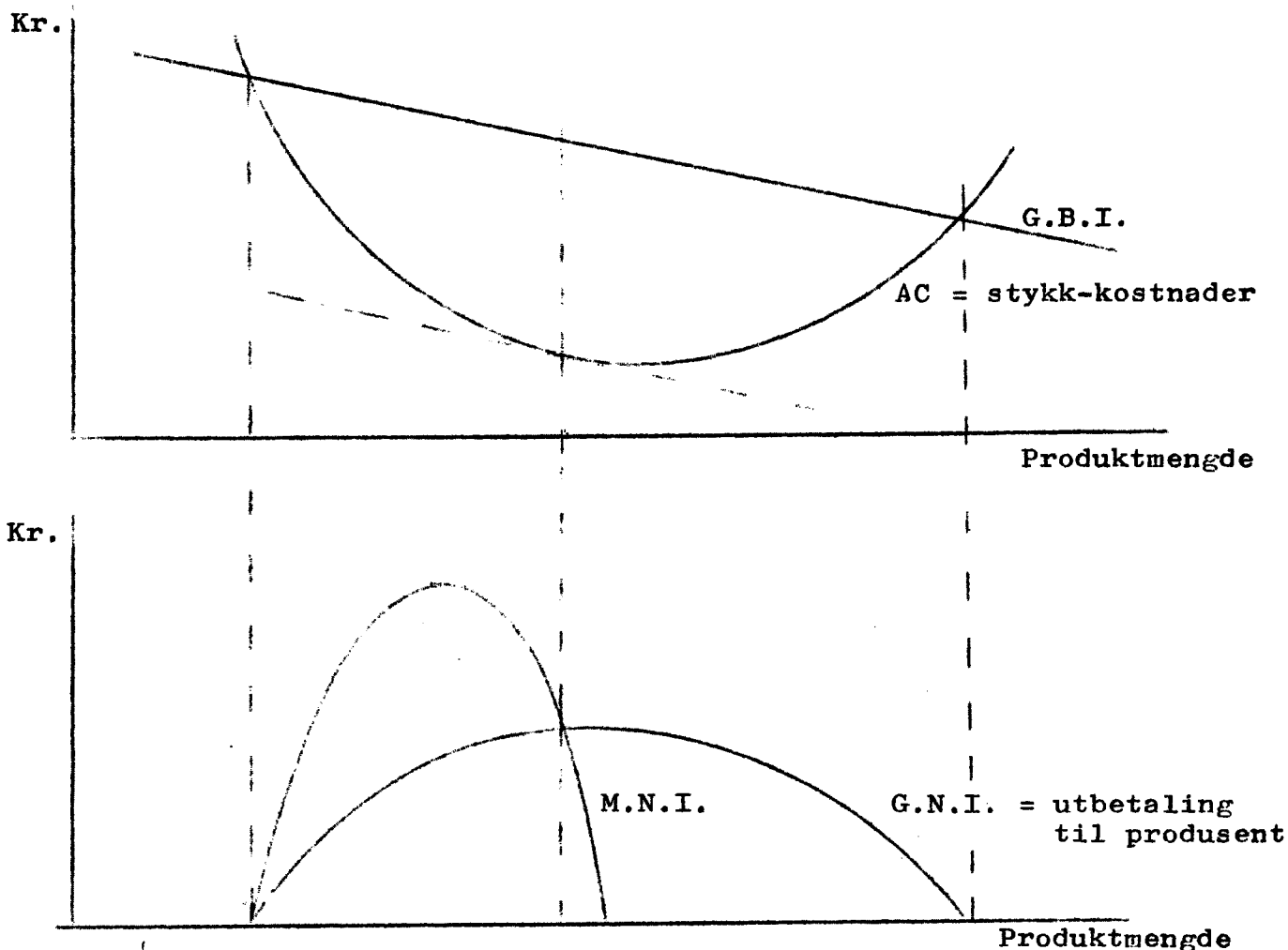


Fig. (2). Avledning av den enhetsverdi (G.N.I.) som kan

GBI = Gjennomsnittlig bruttoinntak.

AC = Potale gjennomsnittskostnader (eksklusive utbetaling til medlemsenhetene) for foredling og omsetning.

GNI = Avledet gjennomsnittlig nettoinntak (det beløp pr. enhet som kan betales ut til produsentene).

MNI = Avledet marginal nettoinntak for anlegget.

Kurven som viser hva som etter selvkostjustering kan utbetales til medlemsenhetene og grensekostnadskurvene (tilbudskurvene) i de enkelte medlemsforetak gir oss viktige utgangspunkter for vår analyse. Forutsetningen om strategisk type er også et viktig utgangspunkt. De små uavhengige foretak i jordbruk, skogbruk og fiske vil vel uten unntak opptre som kvantumstilpassere også ved salg av sine produkter på tilsvarende måte som ved innkjøp av driftsmidler. F.eks. vil et medlem av et meieri tilpasse seg som en nettoutbetalingen fra meieriet ikke avhenger av variasjon i de kvanta han leverer. Tilsvarende gjelder for de andre samvirkelag innen grunnringene. Medlemmene tilpasser seg til en forventet nettobetaling som de regner for uavhengig av deres egne disposisjoner. Det beløp pr. enhet som de tilpasser seg til kan som foran nevnt framstilles ved en rett linje, som samtidig er både gjennomsnitts- og marginalinntak fra det enkelte medlems synspunkt. Selv om kvantumstilpassing er en relevant forutsetning kanskje i alle de konkrete organisasjoner en kommer til å behandle, skal en også komme litt inn på forholdene når de enkelte medlemmer har så stor andel av totalomsetningen (deltakerbrøk) at de ikke opptre som kvantumstilpassere.

6.2.2.2. Tilpassingen når en bare har lokale (primære) samvirkelag.

En skal først analysere denne enkle type av samvirkelag. Selv om den ikke har så stor interesse i dag er det nyttig å tenke gjennom problemene slik de var ved den første utbygging av f.eks. samvirke-meieriene. De mange lokale meierier hadde til å begynne med ingen felles organisasjon, men opptrådte i konkurranse med hverandre. På tross av organisasjonene av lokale samvirkelag hadde en da fremdeles "atomistisk" konkurranse på produsentsiden. De enkelte meierier regnet med at deres kvantum var så lite at de ikke påvirket prisen ved en økning eller innskrenking av de markedsførte mengder. En kan uttrykke det slik at de ikke var i stand til å drive "prispolitikk", men tok prisen som gitt utefra. Organisasjoner som er i stand til å drive prispolitikk regner med at deres egne disposisjoner med hensyn til kvantum som markedsføres etc. påvirker prisen.

En skal først summere opp de forutsetninger en bygger på.

1. Produsentene leverer til laget en enkelt vare.
2. Avregningen skjer etter det gjennomsnittlige nettoinntak i det felles anlegg.
3. Medlemsenhetene er kvantumstilpassere i produktmarkedet og søker å oppnå størst mulig fortjeneste for sine gårder.
4. Samvirkelaget arbeider bare for medlemsenhetene som leverer hele sin salgsproduksjon til laget.
5. Åpent medlemskap.
6. Målsetningen for laget er å oppnå størst mulig gjennomsnittlig nettoinntak for utbetaling til produsentene (etter selvkostjustering).
7. De lokale samvirkelag har ingen felles organisasjon, men opptrer i konkurranse med hverandre. Hele landets produksjon omsettes gjennom lag av denne type. (Om en tenker på de første meieriene, ville konkurransen sammen med at de fleste meierier var allsidig utstyrt tvinge nettoutbyttet for melken ned på samme nivå for de ulike anvendelser).
8. Rasjonell tilpassing.
9. En har kvantumstilpassing også på etterspørselssiden.

Vi bruker følgende symboler:

$x_{m1}, x_{m2} \dots x_{mn}$ = Mengde fra medlem nr. 1 til n.

$x_{p1}, x_{p2} \dots x_{pm}$ = " " primærlag nr. 1 til m.

$t_1, t_2 \dots T'_m$ = ($= MC_1, MC_2 \dots MC_n$) = Tilbudskurve for medlem nr. 1 til m.

$T'_1, T'_2 \dots T'_m$ = Den samlede tilbudskurve for medlemmene innen hvert av lagene nr. 1 til m.

$T_1, T_2 \dots T_m$ = Den "transformerte tilbudskurve" fra lag nr. 1 til m.

T_M = Tilbudskurven i markedet.

E_M = Etterspørselskurven i markedet.

En kan som foran nevnt utlede tilbudskurven for det enkelte medlem ut fra grensekostnadskurven (planleggingskurven). Medlemmet tar den gjennomsnittlige utbetaling fra laget som gitt og tilpasser sitt kvantum etter den.

For det primære samvirkelag blir forholdet et annet. Også det tar prisen som gitt, men det har ingen direkte midler til å tilpasse kvantum etter prisen, idet kvantum jo er bestemt av tilpassingen hos de enkelte medlemmer. Samvirkelaget har altså verken prisen eller kvantum som handlingsparameter.

Samvirkelaget (vi kan f.eks. tenke på et meieri) har et gitt anlegg med en viss kostnadsstruktur. Det er differansen mellom den pris laget (meieriet) får for varen og de kostnader det har pr. vareenhet som bestemmer hvilken avregningspris medlemmene får utbetalt etter. Som vist i punktet foran vil utbetalingen variere med utnyttningen av det gitte anlegg.

Kurven som viser det beløp pr. enhet som ved ulik utnyttelse av det gitte anlegg, kan utbetales til medlemsenhetene, kan nå stilles sammen med grensekostnadskurvene (ved flere vare-produksjon, de partielle grensekostnadskurver) fra de enkelte medlemsenheter. Dette er gjort i figuren nedenfor. Her er MC_1 til MC_n grensekostnadskurvene (og tilbudskurvene) for de enkelte medlemsenheter, x_1 og x_n er de kvanta de enkelte medlemsenheter leverer i tilpassingspunktet. Når de enkelte medlemsenheters tilbudskurver summeres opp vannrett får en deres samlede tilbudskurve T'_i . Men laget har jo også kostnader som varierer med tilført produktmengde. Adderes derfor lagets stykkkostnader til for ethvert punkt på tilbudskurven T'_i får en kurven T_i i fig. 6.2.2.2. (1).

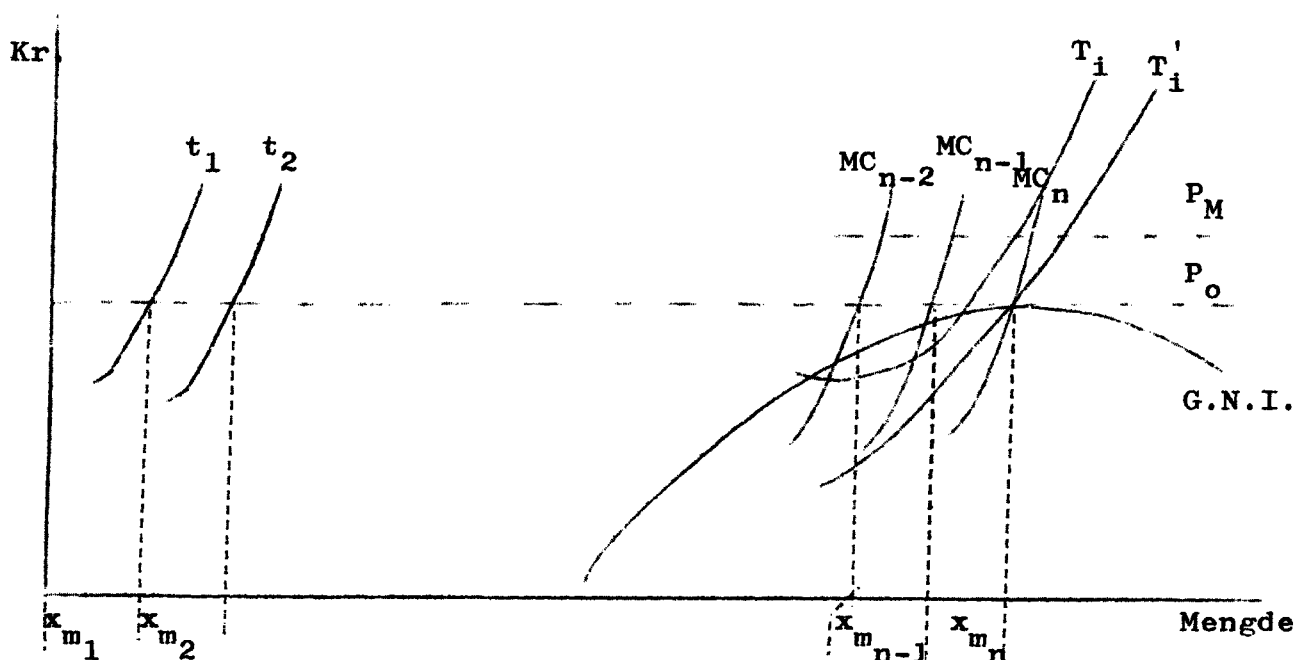


Fig. 6.2.2.2. (1).

Skjæringen mellom denne kurve og markedsprisen P_M vil da, for enhver høyde på markedsprisen, vise (gi uttrykk for) de kvanta som gir tilpassing for laget under forutsetning av konstant antall medlemsenheter med uendrede grensekostnader.

Transformasjonen av medlemmenes samlede tilbudskurve for lag nr. i fra kurven T'_i til T_i ved at lagets stykk-kostnader kommer til, er vist i fig. 6.2.2.2. (1,b).

Den samlede tilbudskurve fra medlemmene T'_i (dvs. den vannrette summering av MC-kurvene) gir uttrykk for hvilke kvanta som vil bli tilført laget ved alternative avregningspriser. Hvis avregningsprisen til medlemmene er p_1 i fig. (1,b), blir den tilførte produktmengde x_1 . For å omsette dette kvantum har laget kostnaden a og må derfor ha prisen $p_1 + a$. Med avregningsprisen p_2 blir produktmengden x_2 , laget kostnader b og laget må ha prisen $p_2 + b$, osv.

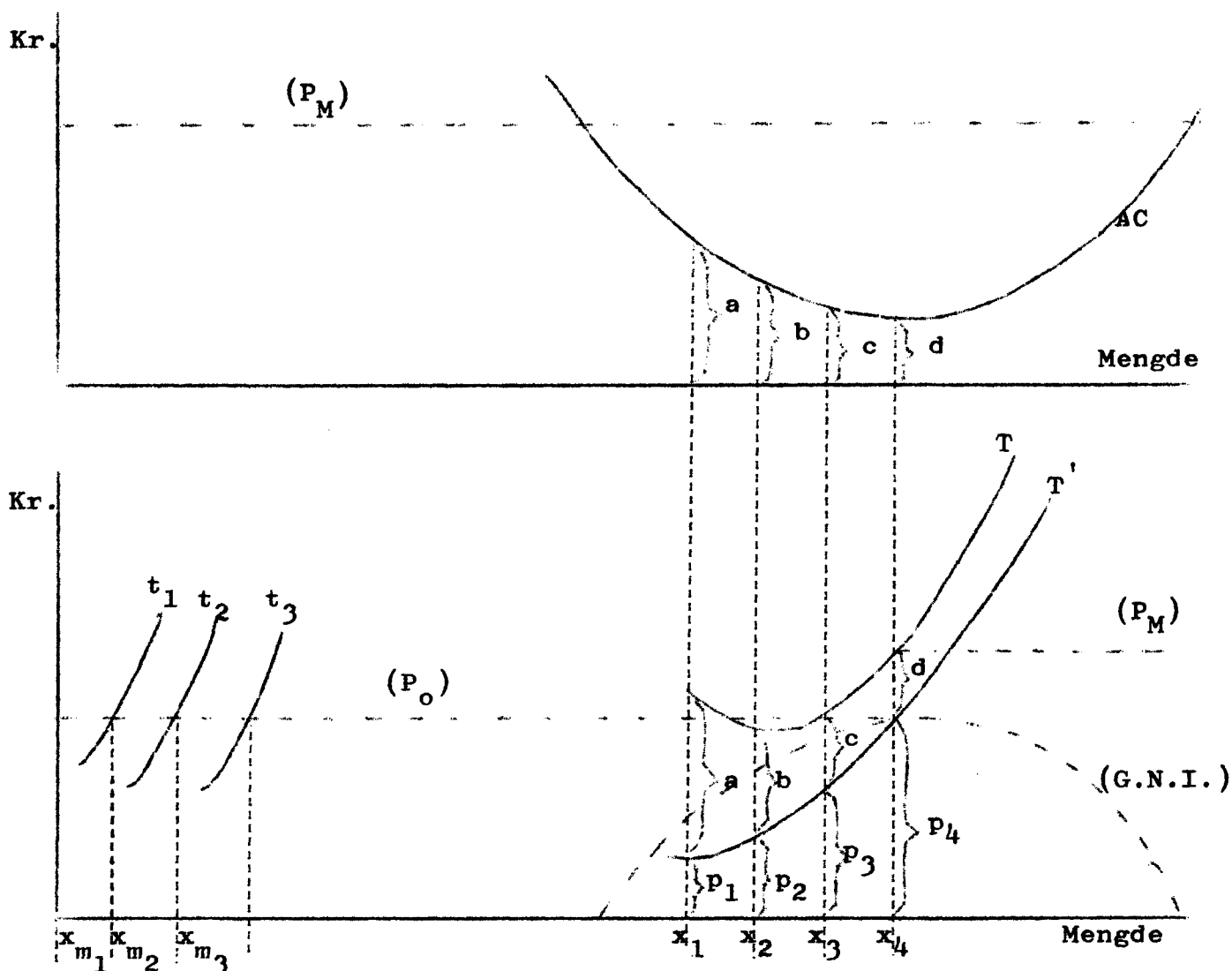


Fig. 6.2.2.2. (1b).

Går en nå tilbake til fig. 6.2.2.2. (1) og de forutsetningene en gikk ut fra, kan den optimale tilpassing på kort sikt karakteriseres slik:

Den enkelte medlem tilpasser sitt kvantum etter lagets avregningspris (slik at denne blir lik medlemmets grensekostnad). Den optimale tilpassing for laget på kort sikt vil derfor være ved det medlemstall og det totalkvantum som gir den høyeste avregningsprisen, altså det høyest gjennomsnittlige nettoinntak som kan utbetales til medlemmene (dvs. tilpassing i maksimum på G.N.I.-kurven).

Om en betrakter tilpassingen på lang sikt, kan anleggets størrelse betraktes som en variabel. (Innsats for å skape grunnlag for anlegg av optimal størrelse blir en handlingsparameter). Om en tenker seg anlegg av samme effektivitetsgrad, men av forskjellig størrelse med kostnadskurver i ulik høyde, som tilpasser seg til den samme pris ved salg av produktene, kan en derav avlede de tilsvarende kurver for gjennomsnittsinntaket for anlegg av ulik størrelse, og innhyllingskurvene for henholdsvis kostnads- og gjennomsnittsinntakskurvene. I figuren nedenfor er AC_1 til AC_m kostnadskurvene for anlegg av ulik størrelse (f.eks. ulike store meierier), GNI_1 til GNI_m er de tilsvarende gjennomsnittsinntakskurver.

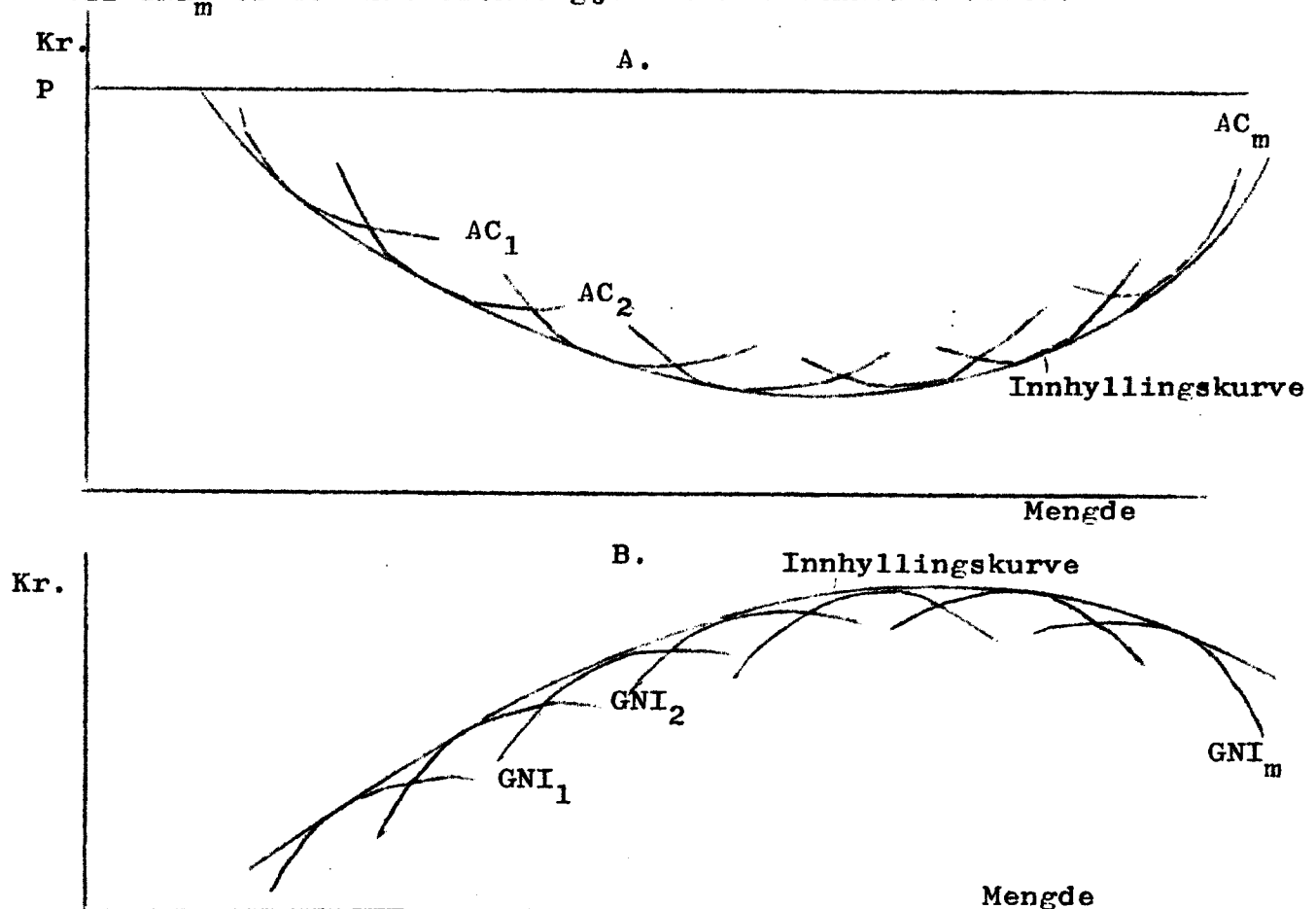


Fig. 6.2.2.2. (2). Avledning av gjennomsnittsinntakskurver for anlegg av ulik størrelse og den tilsvarende innhyllingskurve.

Den optimale tilpassing på lang sikt kan nå illustreres med utgangspunkt i inntakskurvene for anlegg av ulik størrelse.

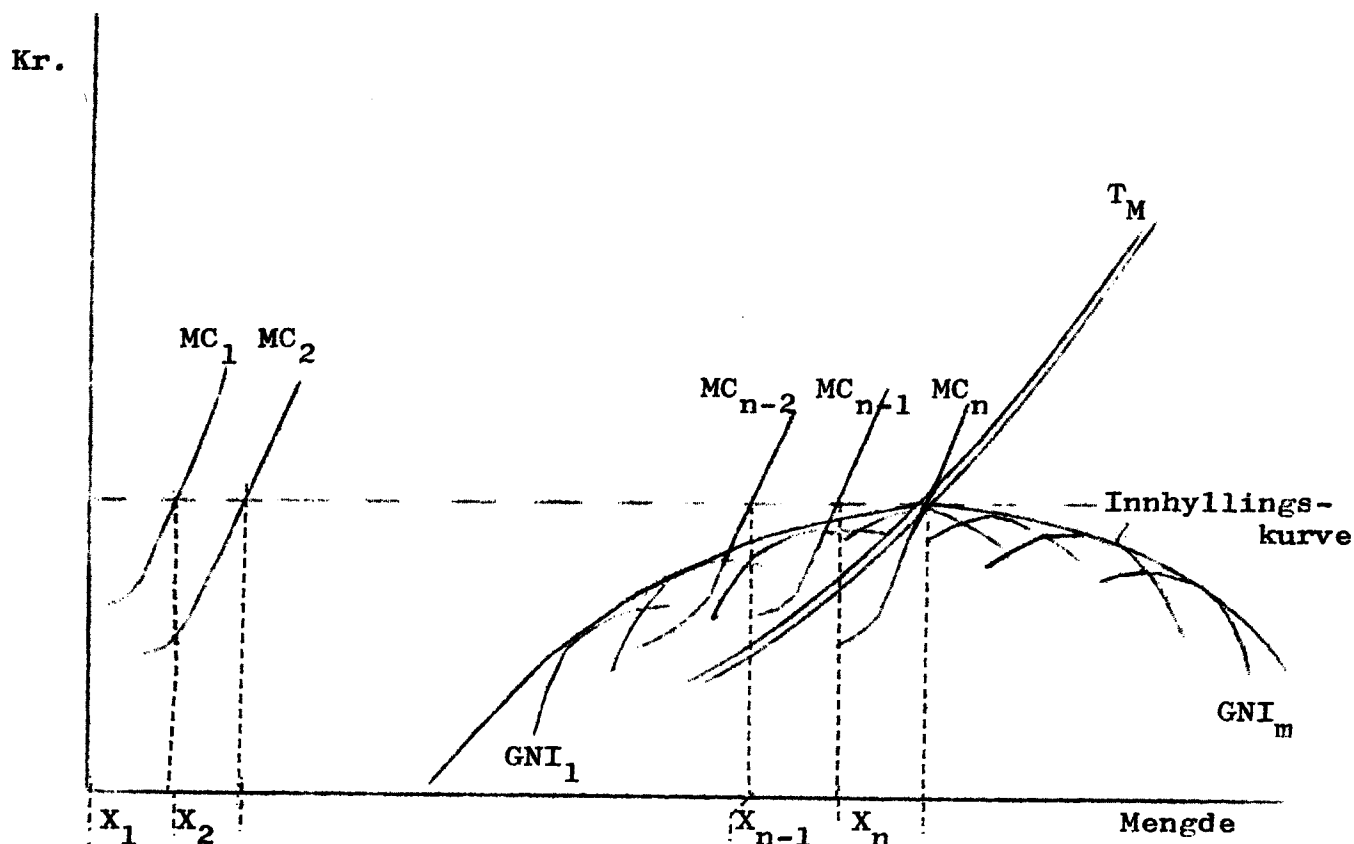


Fig. 6.2.2.2. (3). Den optimale tilpassing på lang sikt.

Den optimale tilpassing på lang sikt vil ut fra de foran gitte forutsetninger være ved et medlemstall og et totalkvantum som gir grunnlag for et anlegg av optimal størrelse, slik at et høgst mulig gjennomsnittlig nettoinntak kan utbetales, samtidig som de enkelte medlemsenheter er rasjonelt tilpasset på grunnlag av sine grensekostnader. Denne figur illustrerer betydningen av rasjonaliseringen av f.eks. meieriindustrien gjennom utviklingen i retning av stadig større og færre anlegg, inntil den optimale størrelse er nådd. Ut fra forutsetningene foran vil prisdannelsen på markedet skje etter skjemaet for samspillet mellom tilbud og etterspørsel. En kan knytte sammen prisdannelsen på markedet med tilpassingen hos medlemsenhetene og samvirkelagene ved følgende resonnement: Hvert enkelt medlem i et primærlag har på vanlig måte en grensekostnads-kurve som blir deres tilbudskurve. En horisontal summering av tilbudskurvene for medlemsenhetene $t_1 \dots t_n$ (tilsvarer de tidligere MC-kurver) gir "tilbudskurven" for de primære lag T'_1 , jfr. fig. 4. På samme måte vil en horisontal summering av tilbudskurvene for de primære lag $T_1 \dots T_m$ - idet en har tatt hensyn til transformer-ingen av kurvene på grunn av laget stykk-kostnader - gi markedets

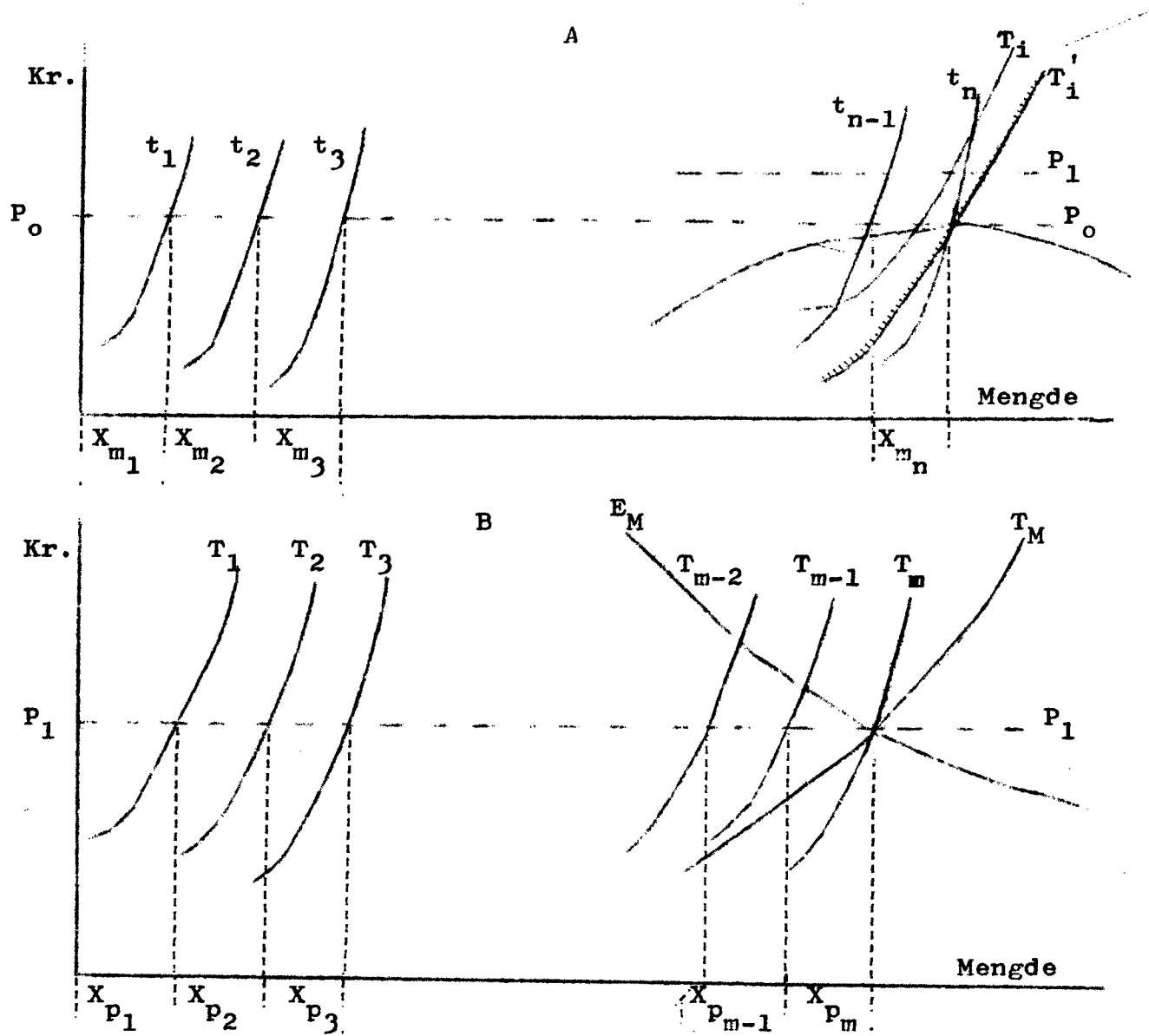


Fig. 6.2.2.2. (4).

tilbudskurve T_M . Det er tilpassingen mellom denne tilbudskurve og markedets etterspørselskurve E_M som bestemmer prisen i markedet. I fig. (4) er X_{m_1} til X_{m_n} de mengder som leveres av medlemsenhetene i de enkelte primære (lokale) lag. X_{P_1} til X_{P_m} er de mengder som leveres gjennom de enkelte primære samvirkelag. En må tenke seg at målestokken er f.eks. 1000 ganger større for del A av figuren enn for del B.

De enkelte lag omsetter de mengder de mottar til markedsprisen. Etter fradrag av de gjennomsnittlige stykk-kostnader av de enkelte lag (alle kostnader i forbindelse med omsetningen inkludert), framkommer det beløp som de enkelte lag kan betale ut til sine medlemsenheter pr. enhet av varen.

For det tilfelle en behandler foran, spiller det ingen vesentlig rolle om en tenker seg at noen av de lokale foredlings- og omsetningsenheter er private foretak. En kan da tenke seg at tilbudskurvene for de private foretak summeres sammen med tilbudskurvene fra samvirkelagene for å komme fram til markedets totale tilbudskurve (T_M).

Fordelene ved samvirkelag av den type som er behandlet foran vil være at medlemmene sikrer seg at de får utført foredling og omsetning til selvkost og så effektivt som mulig. Derved får en også en kontroll med effektiviteten og virksomheten til de private foretak for foredling og omsetning. I mange land, f.eks. i U.S.A., regner en stort sett fremdeles med at dette er hovedoppgaven for foredlings og salgssamvirkelagene. Her er det mer unntaksvis at de gjennom topporganisasjoner som omfatter storparten av produsentene søker å drive prispolitikk gjennom markeds- og produksjonsregulering.

6.2.2.3. Tilpassingen når en har regionale (sekundære) lag og en landsomfattende topporganisasjon (tertiære lag), som sørger for en geografisk utjamning av tilførslene, men ellers ikke driver prispolitikk.

Dette punkt er tatt med for å illustrere hvordan tilpassingen er om topporganisasjonen ikke driver prispolitikk i egentlig forstand. En starter med samme forutsetninger for de lokale lag som under foregående punkt (6.2.2.2.), bortsett fra forutsetning nr. 7, 6.2.2.2. s.2. Denne forutsetning erstattes nå med forutsetningen om at en har regionale lag og en samlet topporganisasjon for hele landet. Videre skal en forutsette at hele salgsproduksjonen av vedkommende vare omsettes gjennom samvirkelagene, og at de regionale lag og topporganisasjonen betrakter den geografiske fordeling av tilførslene som sin eneste handlingsparameter innenfor den periode selvkostjusteringen skjer (året).

En skal ikke her gå nærmere inn på betydningen av den geografiske utjamning. Virkningen av denne kan tas med i betraktning ved at en regner med at en gjennom utjamningen kan skape et positivt skift i markedets totale etterspørselskurve sammenlignet med situasjonen uten planmessig markedsregulering gjennom geografisk utjamning av tilførslene. Ved at utjamningen samordnes fra topporganisasjonen vil også transportkostnader etc. kunne reduseres til et minimum, bl.a. ved at unødige kryssforsendelser unngås.

Tilpassingen for de primære lag vil fremdeles skje slik som illustrert i punkt 6.2.2.2. (jfr. fig. 1). Tilpassingen gjennom de "høyere" ledd (lag) kan en illustrere gjennom følgende resonnement:

En kan tenke seg en horisontal summering av de totale "tilbudskurver" (T_p) for alle primærlagene som leverer til et bestemt regionalt (sekundært) lag. Dette er antydnet lengst til høyre i fig. 6.2.2.2. (1). Oppsummeringen av tilbudskurvene for alle primærlagene som leverer til et sekundært lag gir den totale "tilbudskurve" (T_s) for dette. Dette er også antydnet i fig. (1). Tilsvarende oppsummering vil gi tilbudskurvene for de øvrige sekundære lag. En horisontal oppsummering av disse igjen vil gi den totale "tilbudskurve" for topporganisasjonen, som samtidig under våre forutsetninger er den totale tilbudskurve for markedet (T_M). Prisdannelsen på markedet vil under våre forutsetninger skje ved "samspillet" mellom denne tilbudskurve og markedets totale etterspørselskurve (E_M). (Som foran nevnt kan en tenke seg at denne har fått et positivt skift gjennom den geografiske utjamning av tilførselene som er foretatt gjennom samvirkeorganisasjonene).

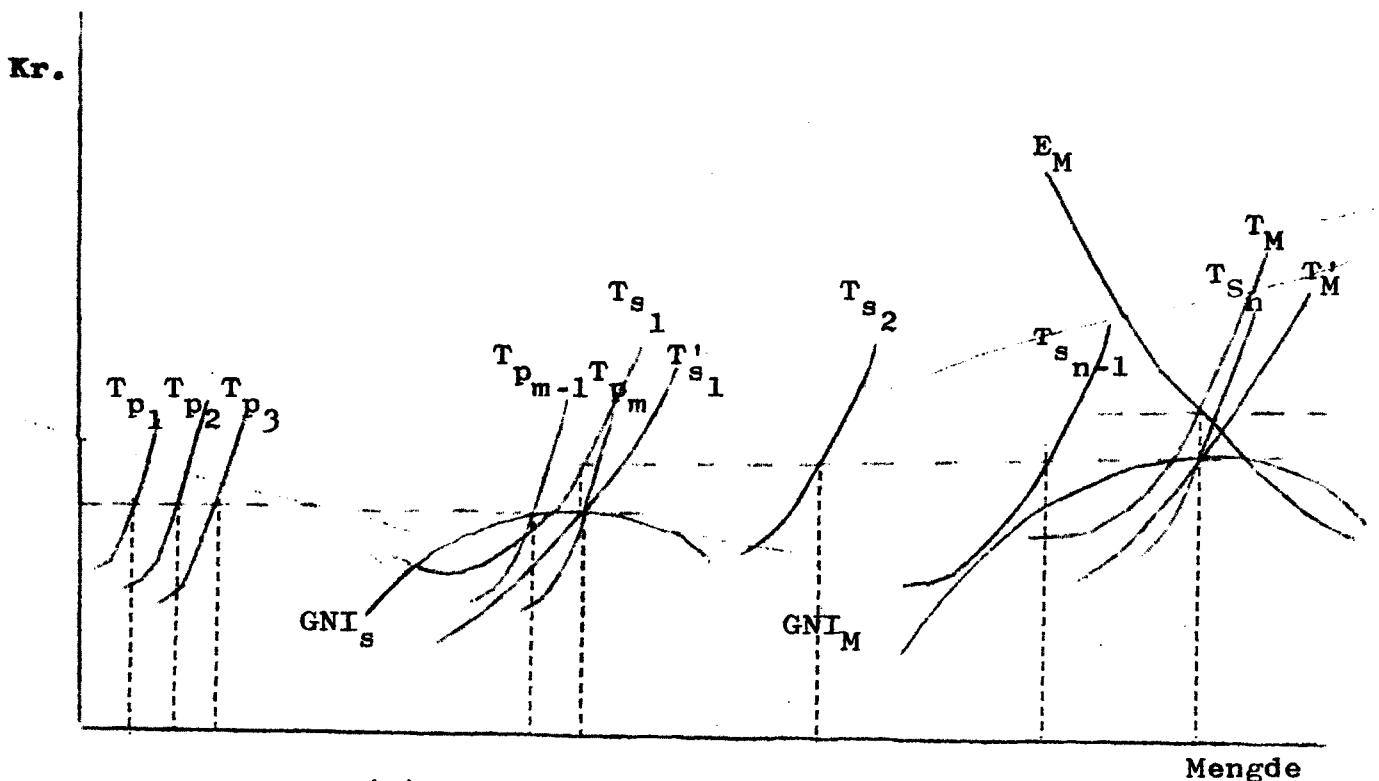


Fig. 6.2.2.3. (1).

Den trinnvise oppbygging i markedstilpassingen blir altså følgende: Det tertiære lag (topporganisasjonen) omsetter den motatte mengde til markedsprisen. Etter fradrag av det tertiære lags gjennomsnittlige stykk-kostnader utbetales en avregningspris pr. vareenhet til de sekundære lag, som igjen utbetaler til de primære lag etter at deres kostnader er fratrukket. På tilsvarende måte utbetaler de primære lag til medlemsenhetene etter at det primære lags kostnader er fratrukket, og det er denne "avregningspris" medlemmene tilpasser sitt kvantum etter som kvantumstilpassere. En ser derfor at de enkelte ledd (trinn) i samvirkeorganisasjonen teoretisk sett hva prisdannelsen angår, kan være temmelig passive gjennomgangsledd for de produktmengder som de enkelte medlemsenheter har tilpasset seg til.

Framstillingen foran illustrerer også godt den "trinnvise" oppbygging hvor en kan betrakte lagene av "høyere" orden som en vertikal utbygging av de primære samvirkelag.

Punktet kan ellers på mange måter betraktes som en innledning for de etterfølgende punkter, hvor en forutsetter at topporganisasjonen driver prispolitikk, men at oppbyggingen og avregningen ellers er den samme.

6.2.2.4. Landsomfattende topporganisasjon som driver markedsregulering gjennom prisdiskriminering og reguleringseksport.

I punktet foran forutsatte en at topporganisasjonen ikke drev "prispolitikk" i egentlig forstand. En ser her bort fra den geografiske utjamning av tilførslene. Gjennom sine organisasjoner har bøndene imidlertid blitt i stand til å drive prispolitikk bl.a. gjennom prisdiskriminering og reguleringseksport. Det er prinsippene for denne virksomhet under forskjellige forutsetninger en skal legge hovedvekten på i dette punkt. En vil få best tak i de betingelser som må være oppfylt før organisasjonene kan drive prisdiskriminering (prinsipielt kan reguleringseksport betraktes som en form for prisdiskriminering) ved først å ta en oversikt over de generelle betingelser for slik virksomhet.

Prisdiskriminering er ikke mulig under fri konkurranse. Under fri konkurranse vil en ha tilsvarende forhold som på markedet for melk og melkeprodukter før reguleringen av dette markedet: at nettoutbyttet for råvaren (melk) ble presset ned til samme nivå for alle anvendelser. Så lenge meieriene opptrådte i (atomistisk) konkurranse med hverandre var det ikke mulig å komme bort fra dette forhold. Den første betingelse for å drive prisdiskriminering er at "selgeren" (f.eks. en samvirkeorganisasjon) er stilt

overfor en forventet etterspørselskurve. En slik situasjon oppsto for de landsomfattende samvirkeorganisasjoner i landbruk og fiske så snart organisasjonene omfattet storparten av produsentene eller var sikret hele førsteomsetningen gjennom lovgivning. I siste tilfelle kan en snakke om en eneselger (unipol). Dette er imidlertid på ingen måte ensbetydende med at vedkommende organisasjon kan opptre som monopolist. En har jo fremdeles atomistisk produksjon og produsenter som opptrer som kvantumstilpassere, slik at en ikke har herredømme over det kvantum som blir markedsført. Det er grunn til å understreke dette forhold da en i økonomisk litteratur finner det framstilt slik at organisasjonene i prinsippet har herredømme over det kvantum som skal markedsføres. Hittil er vel Norges Makrellag den eneste organisasjon som har satt i verk direkte begrensning av produksjonen.

Prisdiskriminering består i å dele opp den totale etterspørselskurve rettet mot vedkommende selger (f.eks. en samvirkeorganisasjon) mellom ulike grupper av kjøpere på en slik måte at det er fordelaktig for selgeren. Dette vil si at a) en selger samme vare til forskjellig pris til de ulike grupper av kjøpere på samme marked, istendfor å selge for samme pris til alle kjøpere, eller b) når en holder større forskjell i prisene på forskjellige kvaliteter eller foredlingsprodukter av en vare enn kvalitetsforskjell eller foredlingskostnader skulle tilsi, eller c) når en holder større forskjell i prisen på samme goder i forskjellige geografisk adskilte markeder enn overføringskostnadene skulle tilsi. Eksempel på den første type er utnyttning av den ulike kjøpekraft hos ulike grupper av kjøpere, f.eks. ved at legene i mange land tar forskjellig betaling av fattige og rike, at elektrisk kraft kan bli solgt til forskjellig pris til forskjellige grupper av kjøpere (f.eks. forretninger og husholdninger slik som i Oslo) etc. Et eksempel på den annen type er salg av helmelk og de forskjellige foredlingsprodukter av denne på det norske marked. Reguleringseksport er et godt eksempel på den tredje type. Typen b) og c) kan en kalle henholdsvis diskriminering mellom markeder adskilt i form og diskriminering mellom markeder adskilt i rom.

Prisdiskriminering forutsetter naturligvis at de forskjellige grupper av kjøpere kan "isloleres" i den forstand at kjøpere som må betale en høyere pris ikke kan slutte seg til den gruppe som betaler en lavere pris, og at den gruppe som betaler en lavere pris ikke kan selge varene igjen til de som har betalt en høyere pris. I det tilfelle en har for samvirkeorganisasjonene i grunnnæringene, hvor det er et stort antall produsenter som selger gjennom en felles organisasjon, er det også nødvendig med utjæmningsordninger slik at betalingen til den enkelte produsent blir uavhengig av om hans produkt (f.eks. melk), selges til en gruppe som betaler høy eller en gruppe som betaler lav pris. Uten en slik utjæmningsordning ville det hele bryte sammen og de enkelte grupper av produsenter ville begynne å konkurrere med hverandre igjen. Melkeprodusentene var i den stilling at de kunne drive prisdiskriminering da Omsetningsloven ble gjennomført, som la grunnlaget for en utjæmningsavgift mellom de ulike anvendelser og samtidig gjennom omsetningsavgiften skaffet midler som kunne brukes til å dekke "tapet" ved reguleringseksport.

Den egentlige årsak til at det lønner seg å selge til forskjellige priser for ulike grupper er at etterspørselselastisiteten med hensyn på prisen er forskjellig for gruppene. Dersom det er mulig å gjennomføre prisdiskriminering vil det alltid øke den totale salgssum dersom etterspørselselastisitetene er forskjellig for gruppene. Dersom en selger for samme pris vil en finne at marginalinntaket er forskjellig og at inntekten kan økes ved å selge mindre til den gruppe som har den minste etterspørselselastisitet og hvor marginalinntaket er minst, og ved å selge mer til de grupper som har en høyere etterspørselselastisitet og hvor marginalinntaket derfor er større. En selger som opptrer som monopolist vil tilpasse salget slik at nettomarginalinntak blir det samme for alle grupper og samtidig lik hans marginalkostnad. Det er klart at en samvirkeorganisasjon som har medlemmer som er kvantumstilpassere, ikke kan opptre på en slik måte at den siste betingelse er oppfylt fordi den ikke har herredømme over den totale markedsføring og produksjon. Om det ellers ikke er skranker for tilpassingen, kan den imidlertid tilpasse seg slik at betingelsene om likt marginalinntak for de ulike grupper eller markeder er oppfylt. En ser derfor at muligheten for prisdiskriminering ikke er knyttet til en bestemt måte for økonomiske oppførsel (strategisk type) f.eks. at vedkommende selger opptrer som monopolist. Den

er bare betinget av den forutsetning at "selgeren" er stilt overfor en forventet etterspørselskurve som kan splittes opp i "delkurver" med ulike etterspørselsetastisiteter for grupper av kjøpere som økonomisk sett kan "isolerers" fra hverandre.

For igjen å ta et eksempel fra meierisamvirket, så er prisdiskrimineringen her basert på at en har etterspørselskurver med ulike elastisiteter rettet mot råvaren. Anslagsvis er: $e = 0,2$ for konsummelk, $e = 0,4$ for ost og $e = 2,3$ for smør.

Hvis organisasjonen nå kunne operere fritt uten maksimalpriser eller sosiale skranker, ville den tilpasse seg slik på de ulike etterspørselskurver at netto marginalinntaket ble det samme ved alle anvendelser. Organisasjonen kan ikke i noe tilfelle ta sikte på at betingelsen om at det felles marginalinntak blir likt marginalkostnaden ved at produksjonen blir oppfylt da hele salgsproduksjonen av melk må omsettes og organisasjonen ikke har noe herredømme over størrelsen på salgsproduksjonen. Med de nåværende avregningsprinsipper kan en heller ikke vente at de enkelte produsenter tilpasser seg slik at denne betingelse blir oppfylt.

I praksis i dag kan organisasjonen ikke tilpasse seg fritt. Prisen på melk og de øvrige melkeprodukter er gitt ved maksimalpriser. Organisasjonen vil da først selge det de kan ved det som gir det høyeste marginale nettoinntak, deretter det som gir det nest-høyeste osv. Reguleringseksport kan også komme inn som et alternativ. I praksis må en også ta hensyn til sosiale skranker for organisasjonens arbeide. Selv om f.eks. konsummelksalget gir mindre nettoinntekt enn osten (for en del på grunn av de store suppleringskostnader), kan det av sosiale hensyn være nødvendig først og fremst å forsyne forbrukerne med konsummelk.

Etterspørselskurven for råvaren melk er således sammensatt av en rekke etterspørselskurver for de ulike anvendelser av melken. Ved prisdiskriminering utnyttes hver etterspørselskurve for seg for å oppnå det største samlede nettoinntak under de foreliggende skranker for tilpassingen.

Hvis topporganisasjonen driver prisdiskriminering kan en si at den opptrer aktivt ved det at den har de kvanta som går til de ulike anvendelser som aksjonsparametre, liksom eksportkvantum. Ved ordninger som smørinnblanding i margarinen kan organisasjonen regne med å omsette økende kvanta av smør (inntil en viss grense) til en konstant pris, altså horisontal etterspørselskurve for smør.

Ved den følgende analyse av landsomfattende samvirkeorganisasjoner som driver prisdiskriminering er tatt utgangspunkt i de samme forutsetninger som i punkt 6.2.2.3. bortsett fra at en nå forutsetter at organisasjonen er eneselger og er stilt overfor forventede etterspørselskurver for ulike grupper (markeder) og har fordelingen på disse som handlingsparameter. Organisasjonen tilpasser seg altså nå til etterspørselskurver (pris-salgskurver) og driver prisdiskriminering slik som f.eks. meierisamvirket. En forutsetter fremdeles avregning etter gjennomsnittlig nettoinntak og med utjamning mellom produsentene av de fordeler som oppnås ved prisdiskrimineringen.

En skal først innledningsvis se på hvordan de partielle etterspørselskurver for to grupper av kjøpere og de tilsvarende kurver for marginalinntaket kan adderes opp til totalkurver.

En betrakter en selger som står overfor to markeder I og II (to grupper av kjøpere), med hver sin etterspørselskurve, henholdsvis D_1 og D_2 . For å gjøre den grafiske framstilling enklere, forutsettes at det bare er rette etterspørselskurver (de kunne eventuelt være rette i logaritmene). Da etterspørselskurvene samtidig vil være gjennomsnittsinntakskurver, vil også marginalinntakskurvene (grenseinntakskurvene) MR_1 og MR_2 bli rette linjer. Vanligvis fremstilles kurvene for begge markeder i samme diagram. Hvordan denne addering foretas framgår av fig. 6.2.2.4. (1).

Fig. (1) A og B viser de to markeder I og II hver for seg og fig. (1) C begge markeder sett unnder ett. Kurvene i fig. C fremkommer ved såkalt horisontal summering av de tilsvarende kurver i figurene A og B. Kurven TD i fig. C viser det totale forventede salg som en funksjon av prisen (når denne er den samme i begge markeder). TD-kurven i fig. (1) C får en knekk i den høyde hvor kurven D_2 starter. Det videre forløp av TD-kurven blir summen av D_1 og D_2 (Konstrueres enklest ved å avsette på X_0 -aksen i fig. C summen av de stykker som D_1 og D_2 avskjærer av de respektive X-akser og så forbinde dette med "knekkpunktet"). For enhver pris er det totale salg lik summen av de kvanta som selges til de to grupper av kjøpere. Kurven TMR viser den totale marginale inntakskurve for begge grupper av kjøpere. Den viser det salgskvantum som vil tilsvare hver verdi av selgerens marginalinntak dersom dette er det samme i begge markeder.

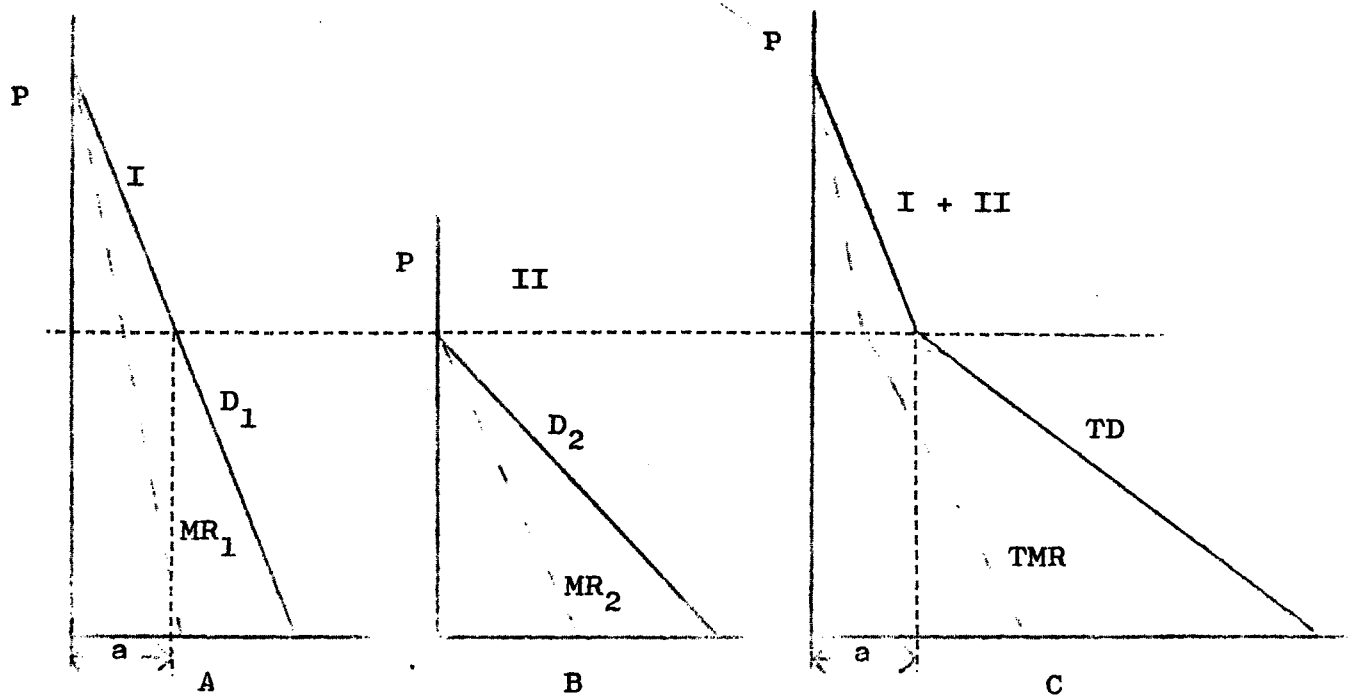


Fig. 6.2.2.4. (1).

En skal i den videre framstilling tegne inn begge de partielle etterspørsels- og marginalinntakskurver på et og samme akse-system.

Innledningsvis skal en først se på hvordan en monopolist ville opptre ved prisdiskriminering. Som foran nevnt vil en da under forutsetning om maksimalisering av fortjenesten få følgende tilpassing (ved to markeder):

$$MR_1 = MR_2 = MC \quad \text{eller} \quad p_1(1+p_1) = p_2(1+p_2) = MC$$

Her er:

MR_1 = Marginalinntak (grenseinntak) i marked 1.

MR_2 = Marginalinntak (grenseinntak) i marked 2.

MC = Marginalkostnaden (grensekostnaden) ved fremstillingen av varen.

p_1 = prisen i marked 1.

p_2 = prisen i marked 2.

p_1 og p_2 = etterspørselsfleksibilitetene i henholdsvis marked 1 og marked 2. (Fleksibiliteten er 1 dividert på elastisiteten, $p = \frac{1}{e}$).

Dersom prisen er konstant ved salg av økte mengder, er marginalinntaket lik prisen. Om en har en fallende etterspørselskurve (som er det normale), vil derimot prisen falle som en virkning av kvantumsøkningen. Dessuten får en å regne med en "sekundær" virkning ved at de mengder som kunne vært omsatt til en høyere pris, synker i verdi.

Formelen $MR = p(1+p)$ gir uttrykk for den samlede virkning. Om prisen på smør f.eks. er 10,- kroner pr. kg ved den mengde som omsettes tidligere, og en regner at elastisiteten er lik - 2,5, vil en få følgende marginaltiltak ved en økning av det kvantum som skal omsettes som smør:

$$MR_{\text{smør}} = 10\left(1 + \frac{1}{-2,5}\right) = 6$$

Marginalinntaket ville altså være bare 6,- kroner pr. kg.

Om etterspørselastisiteten i tallverdi er mindre enn 1, vil marginalinntaket ved en økning av det kvantum som skal omsettes være negativt. La oss gå ut fra at prisen på konsummelk er 50 øre og at elastisiteten er lik - 0,2:

$$MR_{\text{konsummelk}} = 50\left(1 + \frac{1}{-0,2}\right) = -200$$

Marginalinntaket ville altså i dette tilfelle være minus 2,- kroner. (En må regne med at elastisitetene varierer med behovsdekningen og prisenes høyde).

Tilpassingen til en monopolist kan fremstilles grafisk slik som vist i figuren nedenfor.

Her er tilpassingen som foran nevnt slik at skjæringen mellom grensekostnadskurven og den totale grenseinntakskurve bestemmer det totale kvantum som omsettes i markedet og kvanta av de to varer bestemmes ved at grenseinntaket skal være lik for alle anvendelser og lik det totale grenseinntak. Ut fra skjæringspunktet mellom grensekostnadskurven og den totale grenseinntakskurve bestemmes fordelingen av det total kvantum X som tilsvarer skjæringspunktet ved å trekke en horisontal hjelpelinje gjennom skjæringspunktet. Der denne skjærer grenseinntakskurvene for henholdsvis marked 1 og marked 2, trekkes loddrette hjelpelinjer. En finner kvanta for de to markeder hvor disse skjærer mengdeaksen, og prisene bestemmes ut fra skjæringspunktene med de respektive etterspørselskurver for de to markeder.

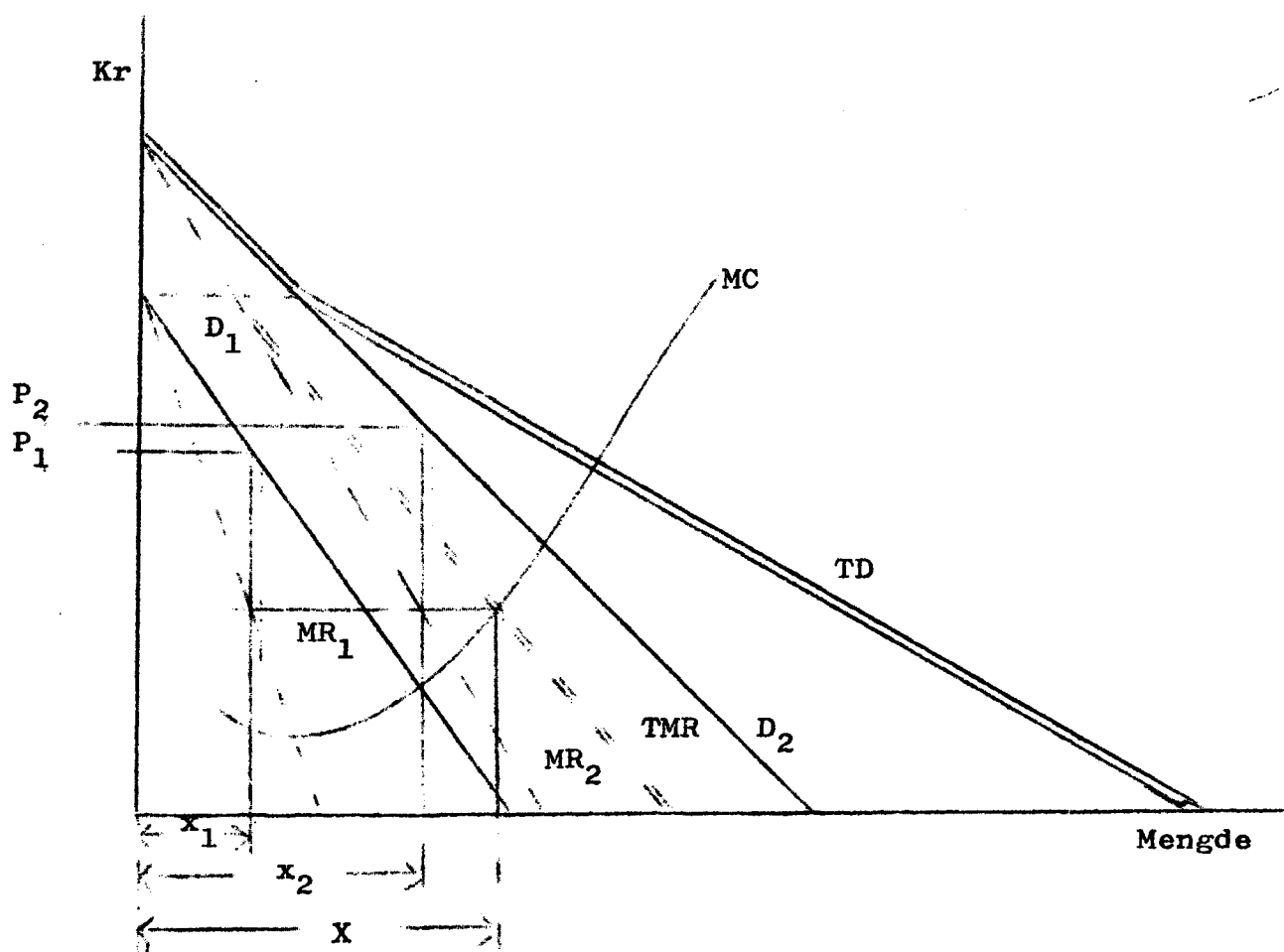


Fig. 6.2.2.4. (2).

For en samvirkeorganisasjon som driver prisdiskriminering under de foran angitte betingelser, får en et litt annet forhold. Den må betrakte det totale kvantum som gitt og så søke å fordele dette på de ulike anvendelser (markeder), slik at det totale grenseinntak blir størst mulig. Det er nå det gitte totalkvantum som bestemmer det totale grenseinntak (altså skjæringspunktet mellom den loddrette linje gjennom punktet X for totalkvantum på mengdeaksen og MR). Forøvrig blir det videre resonnement som for en monopolist som driver diskriminering.

En skal nå føre inn forutsetningen om at det er maksimalpris på den ene varen. Om nå etterspørselen etter denne vare til gjeldende maksimalpris skal dekkes (av sosiale grunner eller etter påbud fra myndighetene) har organisasjonen ikke fordelingen av kvantum som aksjonsparameter lenger og må omsette resten av det totale kvantum i det annet marked.

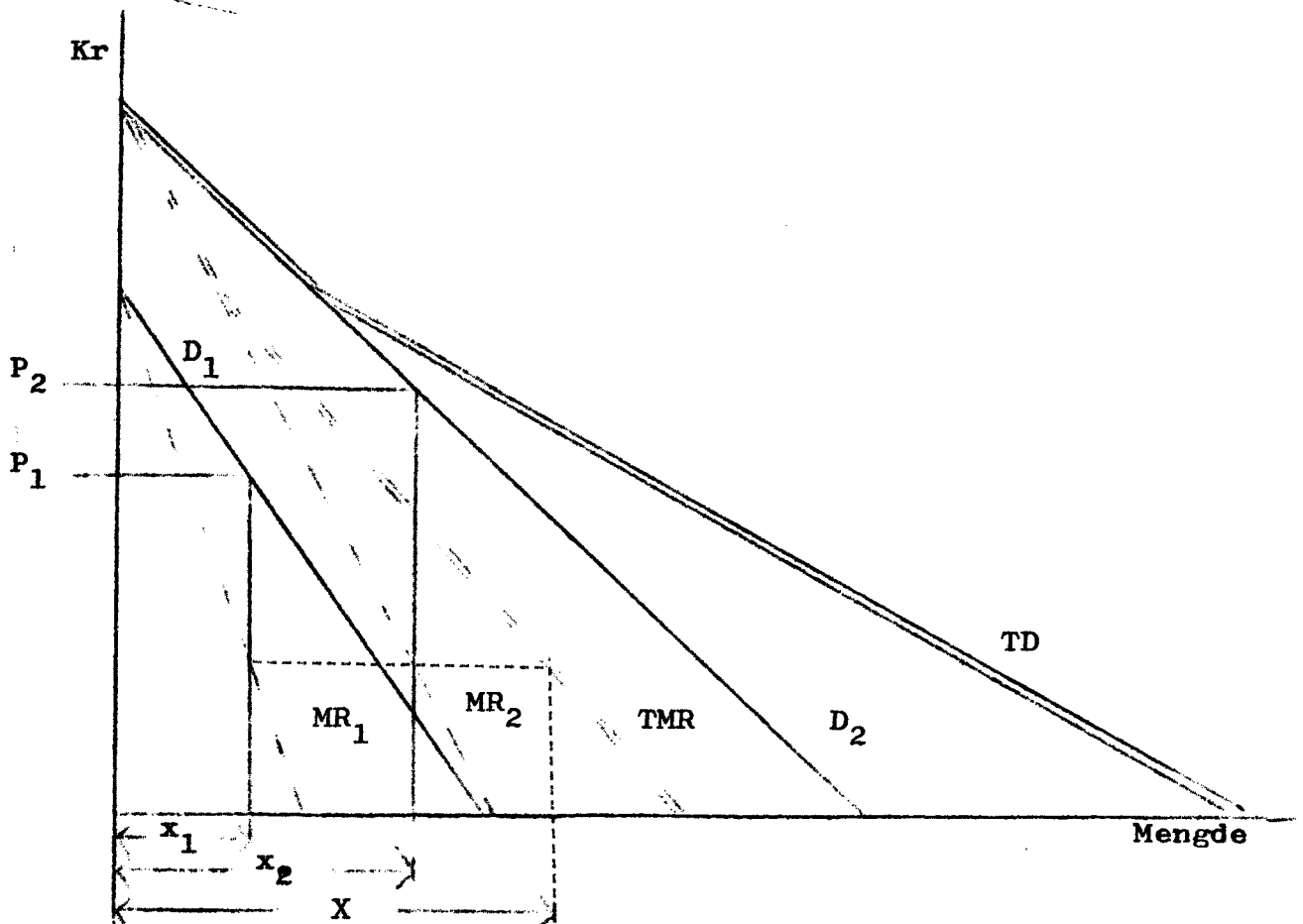


Fig. 6.2.2.4. (3).

Om det derimot ikke er noen sosiale skranker eller påbud angående fordelingen, vil tilpassingen, når formålet er å få størst mulig totalinntak, skje som i figuren nedenfor. Her er det skjæringsen mellom maksimalprisen P_2 max. og MR_1 som bestemmer den mengde som blir omsatt av vare nr. 1 (til pris p_1). Resten blir omsatt av vare nr. 2 til maksimalprisen så lenge totalkvantum ikke er større enn at maksimalprisen blir effektiv.

En får et forhold som er helt analogt om en forutsetter en samvirkeorganisasjon som foretar reguleringseksport. (En betrakter da bare en vare). En skal derfor se litt nærmere på en slik situasjon. (Jfr. fig.(5)). Grenseinntaket skal også her være det samme i begge markedet om målsettingen er størst mulig totalinntak og en ser bort fra eventuelle skranker for tilpassingen. Med en gitt pris på verdensmarkedet, uavhengig av eksportens størrelse fra vedkommende organisasjon (land), vil grenseinntaket i dette "marked" være lik prisen p_2 . Samvirkeorganisasjonen vil ut fra disse

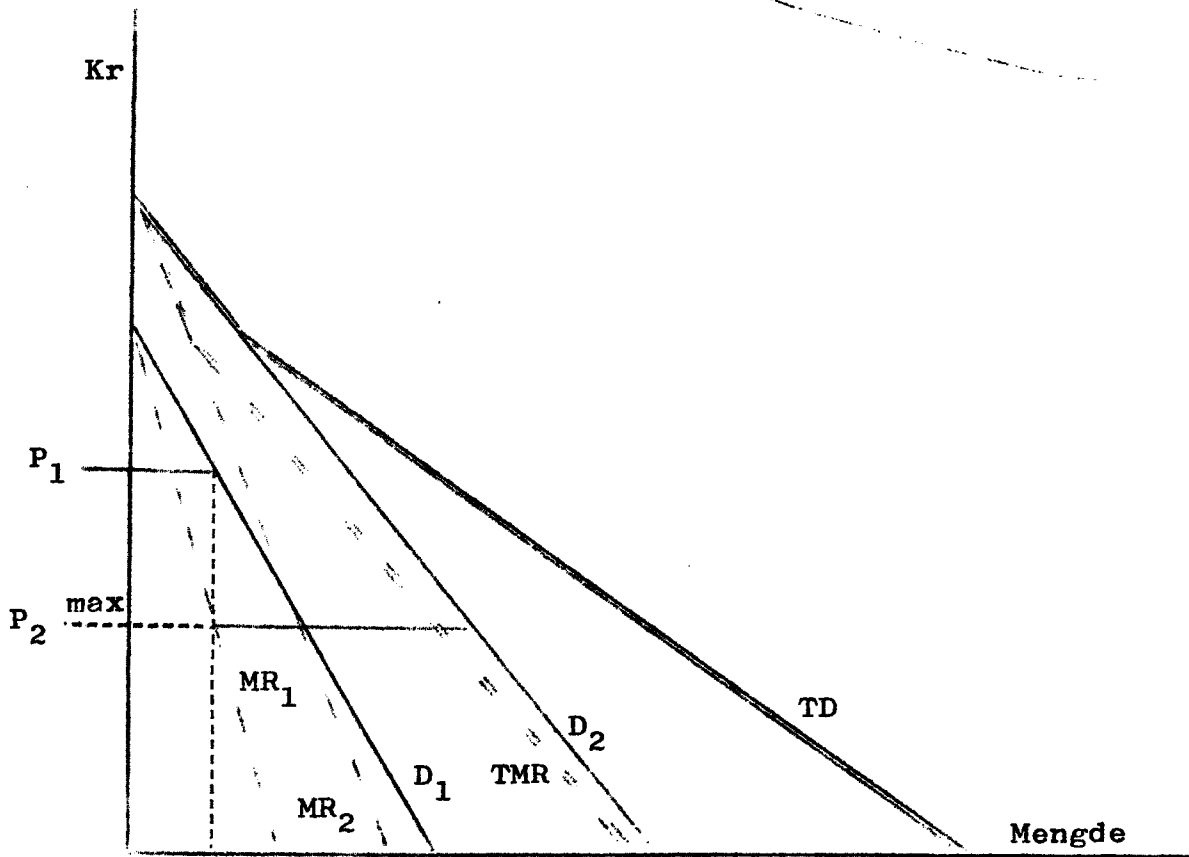


Fig. 6.2.2.4. (4).

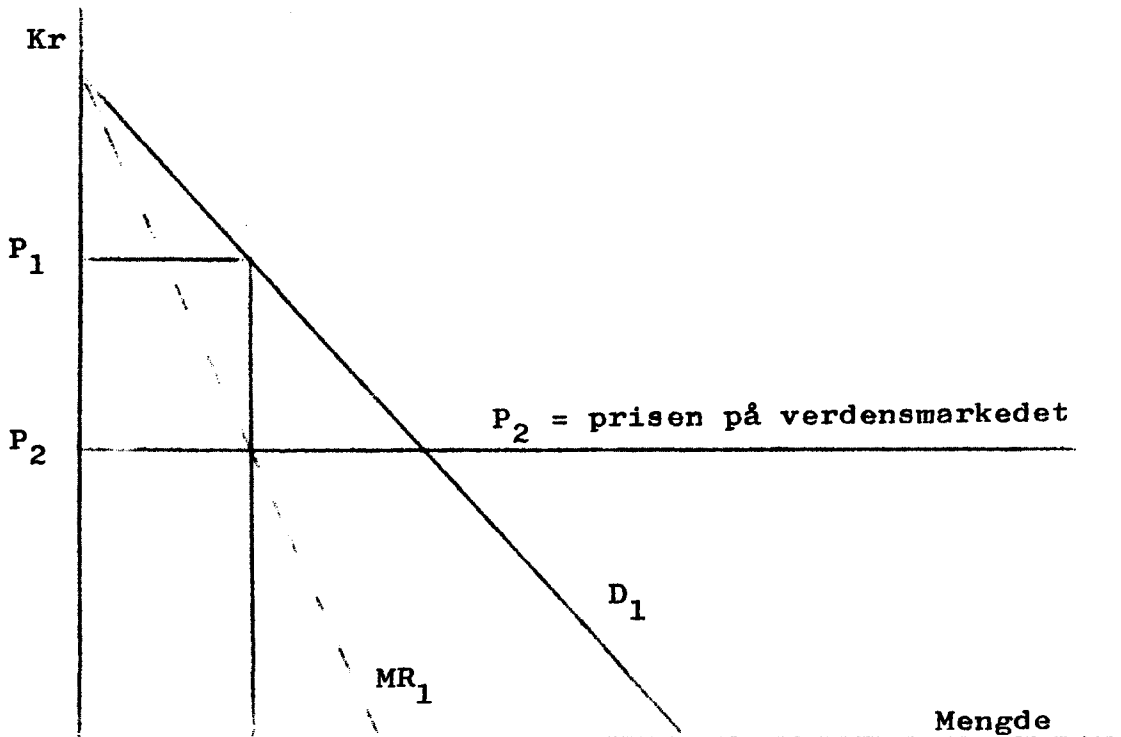


Fig. 6.2.2.4. (5).

forutsetninger tilpasse seg på følgende måte: Først bestemmes det kvantum som skal omsettes på hjemmemarkedet. Det er bestemt av skjæringen mellom p_2 og MR_1 . Dette omsettes til prisen p_1 . Resten av totalkvantumet blir eksportert til prisen p_2 .

La oss forutsette at avregningspris som de enkelte medlemmer får utbetalt etter, blir den veide gjennomsnittspris i de to markeder. Dersom mulighetene for eksport til prisen p_2 er "ubegrenset", vil pris og kvantum i hjemmemarkedet holde seg uforandret ved en økning av totalkvantum. Derimot vil den veide gjennomsnittspris gå ned når den andel av totalkvantum som eksporteres øker, og de enkelte produsenter vil derfor få en lavere pris for sine produkter.

For å unngå misforståelser vil en alt her poengtere at den norske eksport av landbruksprodukter gjennom organisasjonene ofte er såkalt "reguleringseksport". Formålet for denne er en viss avlastning av ekstraordinære "topper" på det norske marked med den hensikt å stabilisere priser og produksjon innenlands. En skal seinere komme nærmere inn på disse forhold. Her vil en nøye seg med å bemerke at for enkelte varers vedkommende er det vanskelig å unngå reguleringseksport av slike "topper" på grunn av naturbundne sesongsvingninger i produksjonen og kravet om en rimelig behovsdekning også når produksjonen er sesongmessig lavest. Ved reguleringseksport kan en ikke vente å finne tilpassingsbetingelsene ovenfor oppfylt. Men analysen ovenfor kan nok i mange tilfelle gi forklaringen på at det oftest ved prisdiskriminasjon mellom det innenlandske marked og verdensmarkedet selges til de laveste priser på verdensmarkedet. I alminnelighet vil etterspørselstettheten for den etterspørsel på verdensmarkedet som er rettet mot vedkommende eksportland være mer elastisk enn etterspørselen innenlands.

La oss gå tilbake til en situasjon med maksimalpris på den ene av de to anvendelsesformer for råvare (f.eks. melk), men uten skranker for tilpassingen. Så lenge maksimalprisen er effektiv, får en formelt det samme resultat som ved analysen av eksportsituasjonen foran.

Men hvordan vil det gå hvis totalkvantumet øker? Før eller seinere vil en nå den situasjonen hvor maksimalprisen ikke lenger kan holdes. La oss se hva som vil skje ved en slik overgang ved å betrakte fig. (6). Ved et ganske lite kvantum er grenseinntaket høyest i marked I. En vil fortsette å øke salget i dette marked

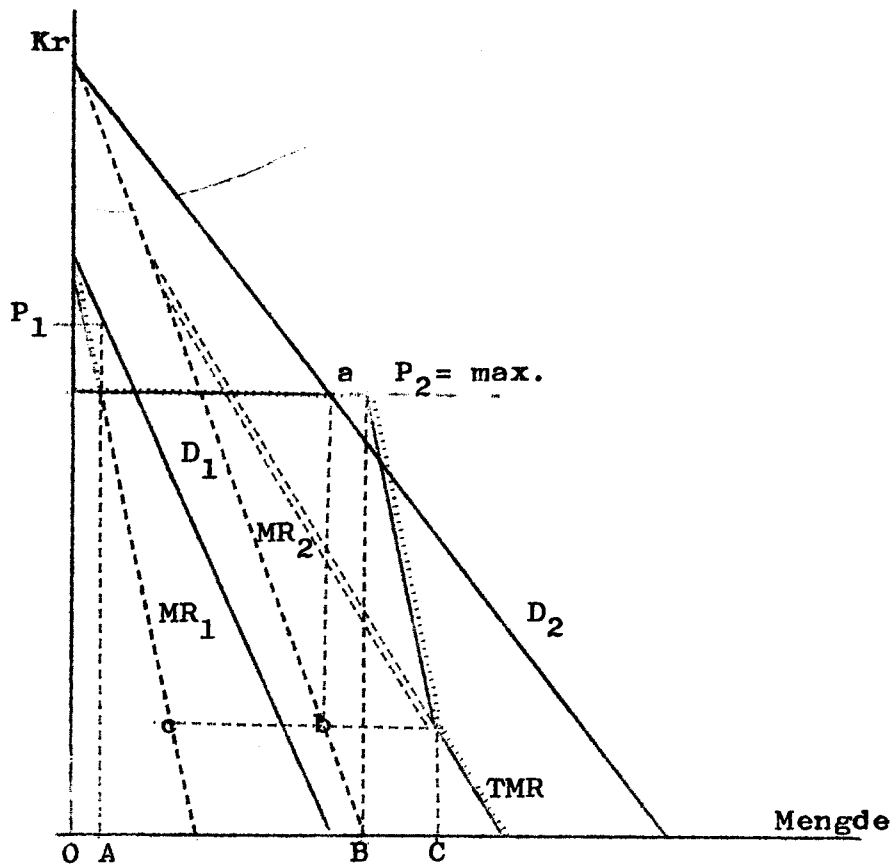


Fig. 6.2.2.4. (6).

inntil grenseinntaket der blir lik maksimalprisen i marked II. Deretter vil en fortsette å selge i marked II så lenge som maksimalprisen kan holdes. Når denne ikke kan holdes lenger, vil grenseinntaket i dette marked falle med et "sprang", slik som antydnet ved den vertikale hjelpelinje a b. Når maksimalprisen ikke lenger kan holdes, lønner det seg derfor å gå over til å øke salget bare i marked I igjen, inntil grenseinntaket i dette marked er falt ned til punktet c. Da er grenseinntakene igjen like store i de to markeder og en øker videre salget i begge markeder ved en slik fordeling at grenseinntakene fortsatt blir like store i de to markeder. Ved maksimalpriser vil en således kunne få sprangvise endringer i grenseinntakene.

Hvordan vil den totale grenseinntakskurve forløpe i dette tilfelle. Det vil en se ved å gjennomføre resonnementet foran på en litt annen måte: Så lenge totalkvantum er mindre enn OB, vil organisasjonen selge kvantum OA i marked I til pris p_1 og resten i marked II til maksimalprisen. En økning av kvantum ut over OB vil bli omsatt i marked I, mens pris og kvantum i marked II er uforandret inntil en har nådd et totalkvantum OC. Ved et større kvantum enn dette, vil tilpassingen skje som i et fritt marked. Vi ser at den totale grenseinntakskurve TMR vil få den form som vist i fig.

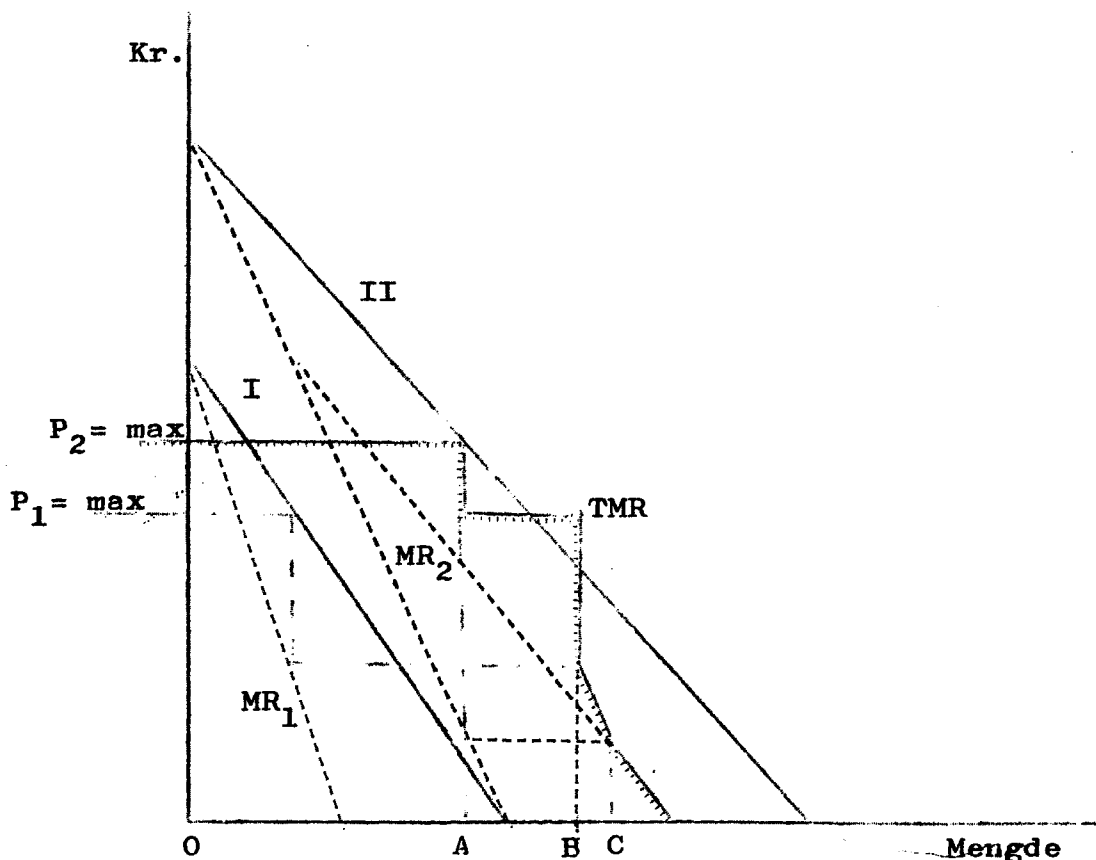


Fig. 6.2.2.4. (7).

6.2.2.4. (6) og en kan bruke denne hjelpelinje på samme måte som tidligere. Hellingen på TMR-kurven mellom kvanta OB og OC vil være parallell med MR_1 -kurven. Når en bruker hjelpelinjene (MR-linjene) på vanlig måte for å finne tilpassingen, vil en nemlig for ethvert kvantum i dette området støte på maksimalprislinjen i II-markedet, slik at tilpassingen må skje i I-markedet.

Hvordan ville tilpassingen bli når formålet er størst mulig totalinntak, hvis det var maksimalpriser i begge markeder? En skal fremdeles forutsette at samvirkeorganisasjonen står "fritt" i å tilpasse sitt kvantum i de to markeder, (altså ingen "sosiale skranker" eller "påbud" fra myndighetenes side om hvordan kvantum skal fordeles i de to markeder). Tilpassingen blir da som vist i fig. 6.2.2.4.(7). Først dekkes det marked som har den høyeste maksimalpris. I fig. 6.2.2.4.(7) er det marked II. Et større kvantum enn det som kan omsettes til gjeldende maksimalpris i marked II, i figuren OA, omsettes i marked I (så sant $p_1 > MR_2$ etter det sprangvise fall på siste størrelse når den gjeldende maksimalpris ikke lenger kunne holdes) inntil også dette marked er dekket til maksimalprisen. Ved et kvantum som er større enn OC

i fig. (7) er begge maksimalpriser ineffektiv og situasjonen blir som i et fritt marked. En økning av kvantum fra OB til OC omsettes i det marked som i dette område har det høyeste grenseinntak. I fig. (7) er dette marked I. Kurven for det totale grenseinntak (TMR) vil derfor få en form som vist i fig. (7) (dobbelt-streket).

En har foran sett hvordan tilpassingen vil bli dersom en har en vare som kan omsettes på et hjemmemarked og et eksportmarked ("verdensmarkedet"). Men hvordan vil tilpassingen bli dersom det er flere eksportmarkeder, til dels med bindinger både for pris og kvantum. Dette ville være tilfelle hvis både pris og kvantum til ett eller flere land ble fastsatt ved handelsavtaler. (En kan f.eks. tenke på Danmarks eksport av enkelte landbruksprodukter). I fig. (8) s. 14 har en antydnet en situasjon hvor en foruten i hjemmemarkedet (I) har to markeder (II og III) med handelsavtale og kvote som kan fylles til faste priser, og et marked (IV) uten kvotebegrensning og gitt pris, uavhengig av eksportkvantum ("Verdensmarkedet").

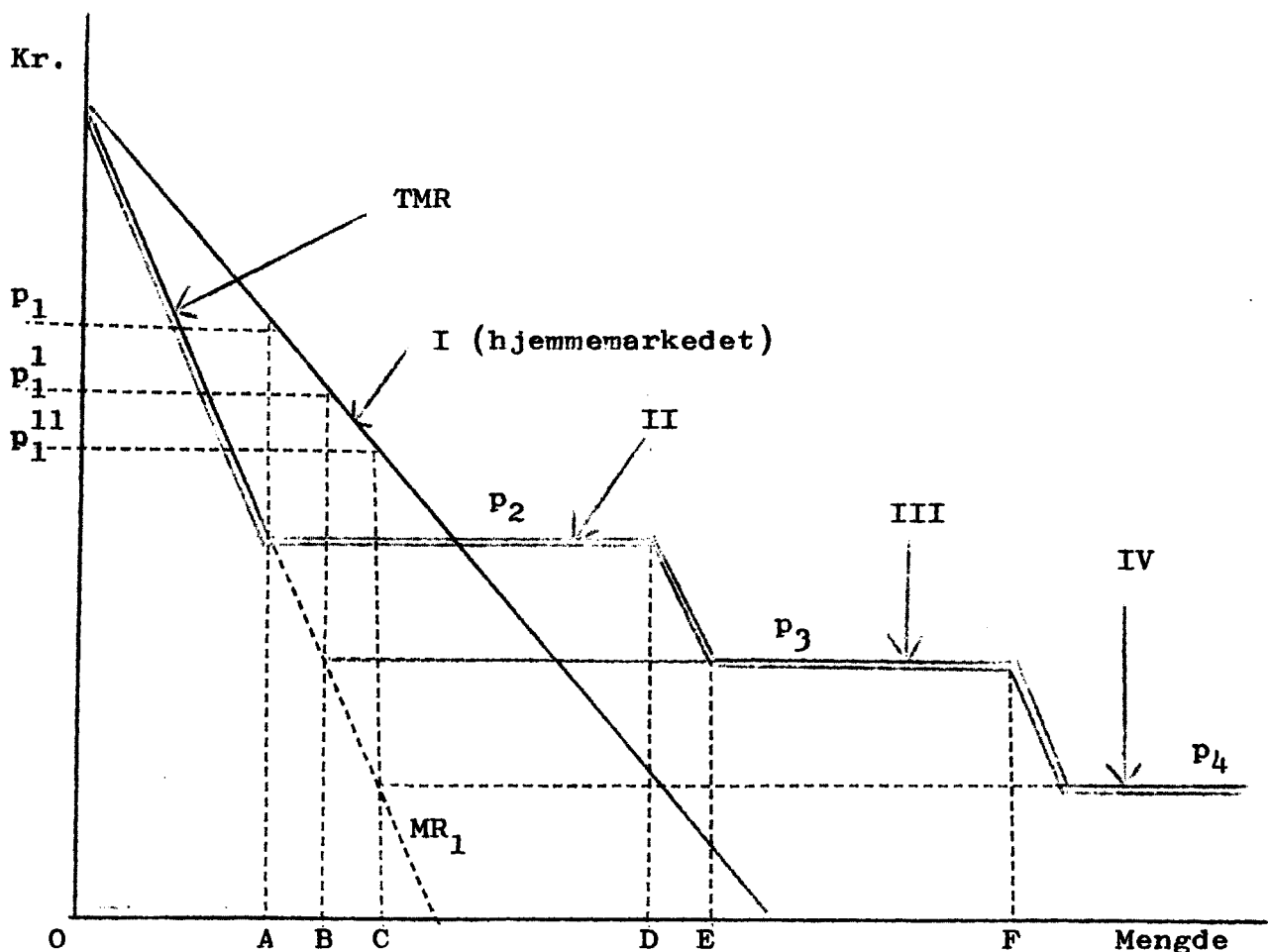


Fig. 6.2.2.4. (8).

Kurven TMR (dobbelstrek) viser hvordan det totale grenseinntak vil se ut ved en utvidelse av produksjonen. Dersom kvantum er mindre enn OA, vil det hele omsettes på hjemmemarkedet og etterspørselskurve I vil bestemme prisen. Dersom kvantum er større enn OA, vil OA bli omsatt på hjemmemarkedet til prisen p_1 , mens resten blir solgt i marked II til den avtalte pris p_2 , inntil kvoten AD i dette marked er fylt. Om det totale kvantum er større vil en så først selge mer på hjemmemarkedet inntil grenseinntaket på dette marked MR_1 er lik p_3 . Det blir altså da omsatt kvantum OB til prisen p_1^I på hjemmemarkedet (I). Når også kvoten for marked III er fylt, vil en igjen først selge mer på hjemmemarkedet inntil grenseinntaket her er lik p_4 . Dersom marked IV ikke har noen kvotebegrensning (og prisen er konstant uavhengig av eksportkvantum, vil kvantum OC bli omsatt på hjemmemarkedet til prisen p_1^{II} , et kvantum som tilsvarer AD blir omsatt i marked II til prisen p_2 , kvantum EF i marked III til prisen p_3 og det overskytende kvantum blir omsatt i marked IV til prisen p_4 .

Dersom handelsavtalen f.eks. for marked II gikk ut på at det skulle leveres en bestemt kvote AD (og ikke inntil denne kvote) i marked II og totalkvantum var mindre enn OD, måtte en snu resonnementet slik: Først dekkes marked II til prisen p_2 , deretter omsettes resten i marked I til en pris som tilsvarer dette kvantum. En kunne ellers endre forutsetningene på mange ulike måter. De eksempler som her er gitt, skulle være nok til å illustrere hvordan en kan resonnerer seg fram til den beste tilpassing under ulike forutsetninger.

Ofte vil det selvsagt være hensyn som gjør at forutsetningene er andre enn de en har regnet med i eksemplene foran. En ser f.eks. av siste eksempel at her skulle teoretisk prisen på hjemmemarkedet tilpasses slik at grenseinntaket her ble lik prisen i det "dårligste" eksportmarked. Derav må en selvsagt ikke trekke den slutning at dette alltid gjøres i praksis. I Danmark f.eks. følger de den praksis at prisen på hjemmemarkedet settes lik det veide gjennomsnitt av de nettopriser som oppnås ved eksport til de ulike markeder. Det kan her være ulike hensyn som spiller inn.

Ved modellene for prisdiskriminering har en ikke tatt hensyn til at kostnadene kan være ulike ved omsetning i ulike geografisk atskilte markeder eller ved foredling og distribusjon ved ulike anvendelser av en råvare som f.eks. melk.

Ved å ta med kostnadene i analysen er det bare tilpassingspunktene som blir noe endret, mens selve resonnementet og analysemåten blir den samme.

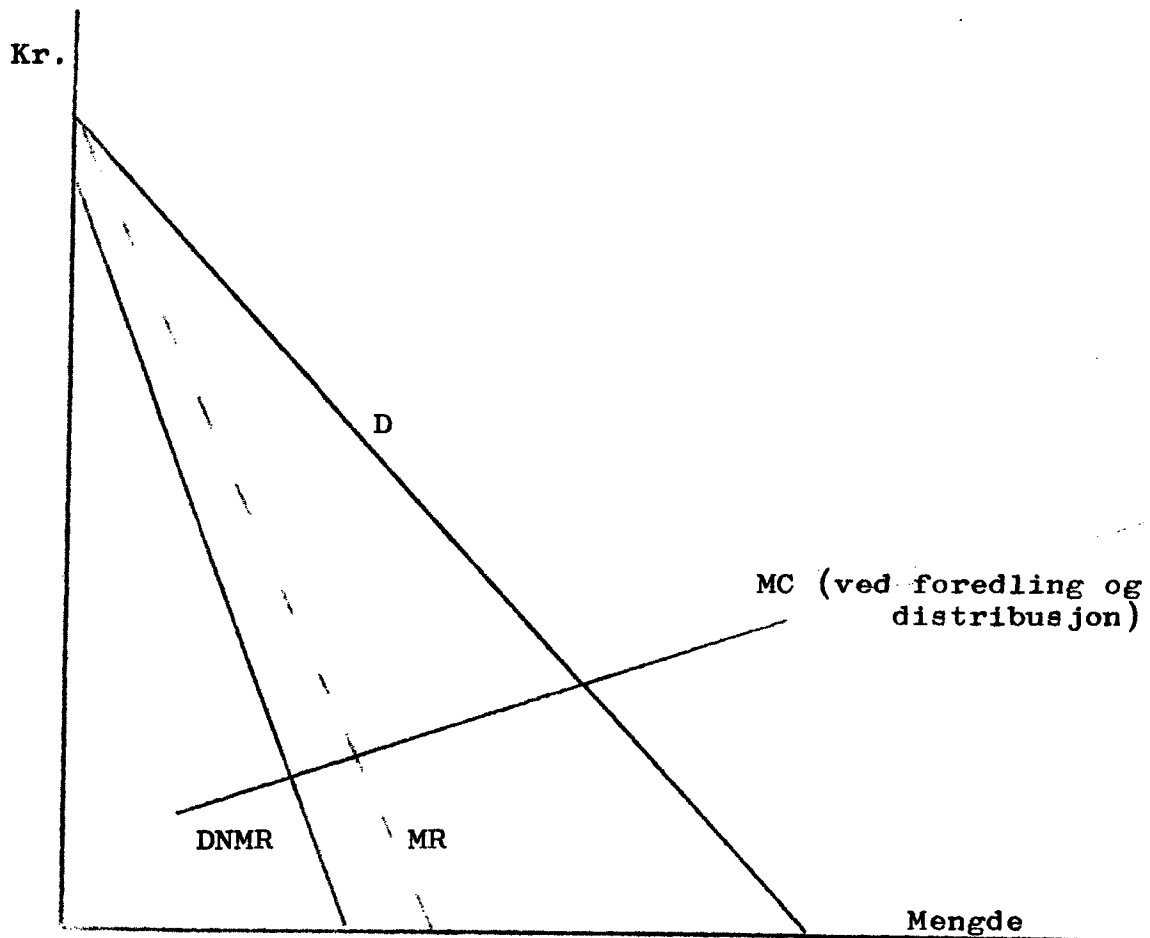


Fig. 6.2.2.4. (9).

La oss ta som eksempel råvaren melk som en forutsetter kan omsettes i to markeder, konsummelkmarkedet og smørmarkedet. Vi ser først på omsetningen av smør. I fig. (9) har en som foran tegnet opp etterspørselskurven D og grenseinntakskurven (brutto) MR for et bestemt "marked", dessuten har en tegnet inn grensekostnadskurven MC for foredling og distribusjon i dette marked. Substraherer en nå MC fra MR for hvert kvantum får en nettogrenseinntakskurven eller avledet nettogrenseinntak (DNMR) for smør.

En kan gå fram på samme måten for konsummelk. Skal en nå se hvordan melkeorganisasjonen tilpasser et gitt kvantum av råvaren melk i de to markeder, kan en gjennomføre det samme resonnement som tidligere, men en betrakter nå DNMR-kurvene i stedet for MR-kurvene. De vil ligge nærmere origo og som regel være noe brattere enn MR-kurvene.

I fig. (9) har en latt grensekostnadskurven være rett og stigende, men en kan godt gjennomføre resonnementet med MC-kurver som er horisontale eller krumme.

Ved reguleringseksport får en tilsvarende ~~DNMR~~-kurver for det innenlandske marked og eksportmarkedet. Dersom grensekostnadene pr. enhet ved eksport er konstante og eksportprisen er konstant uavhengig av eksportkvantum, vil bare den horisontale kurve for verdensmarkedets pris bli senket. Hvis grensekostnadene er stigende (eller fallende), vil en få en fallende (eller stigende) nettogrenseinntakskurve også i dette tilfelle.

6.2.2.6. Litt om topporganisasjonenes muligheter for "varig" å heve prisene gjennom markedsregulering.

En har foranpekt på at produsentene opptre som kvantumstilpassere, og at de ved avregning etter det gjennomsnittlige nettoinntak tilpasser seg til dette. Ved prisdiskriminering vil medlemmene få utbetalt etter den veide netto gjennomsnittspris i de ulike markeder og tilpasser sitt kvantum etter denne avregning. Om avregningen endres, vil medlemmene etter teorien tilpasse sin produksjon slik at deres grensekostnader blir lik avregningen pr. enhet.

En skal illustrere dette ved hjelp av et eksempel for en samvirkeorganisasjon som omsetter en vare i to markeder f.eks. hjemmemarkedet og eksportmarkedet (eller eventuelt en spesiell anvendelse som staten har garantert en bestemt minstepris for). En forutsetter at prisen ved eksport (eller til garanterte priser) er gitt uavhengig av de mengder som går til denne anvendelse.

En slik situasjon er illustrert i fig. (1), del A og B (målestokken er f.eks. 10 000 ganger større i del A enn i del B av figuren). Del A viser kostnadskurvene for en typisk produsent (en representativ produsent). Del B viser hvordan laget tilpasser seg i de to markeder. Hvis eksportprisen er p_2 vil laget omsette kvantum OA til prisen p_2 på hjemmemarkedet og resten blir eksportert. En hver utvidelse av produksjonen ut over kvantum OA vil bli eksportert så lenge eksportprisen er uforandret p_2 (og ingen restriksjoner på eksporten). Produsenten tilpasser seg etter grensekostnadskurven, men så lenge den veide gjennomsnittspris - p_v i fig. (1) - ligger over kostnadsminimum (punkt a i del A), vil det være en tendens til at produksjonen blir utvidet. I dette tilfelle oppnås nemlig en fortjeneste ut over kostnadsdekning, og dette vil - under fri adgang til å starte med vedkommende produksjon - stimulere til en utvidelse av produksjonen ved at nye produsenter kommer til. I praksis vil selvfølgelig noen av produsentene produsere mer, andre mindre effektivt enn "den representative produsent", men det vil

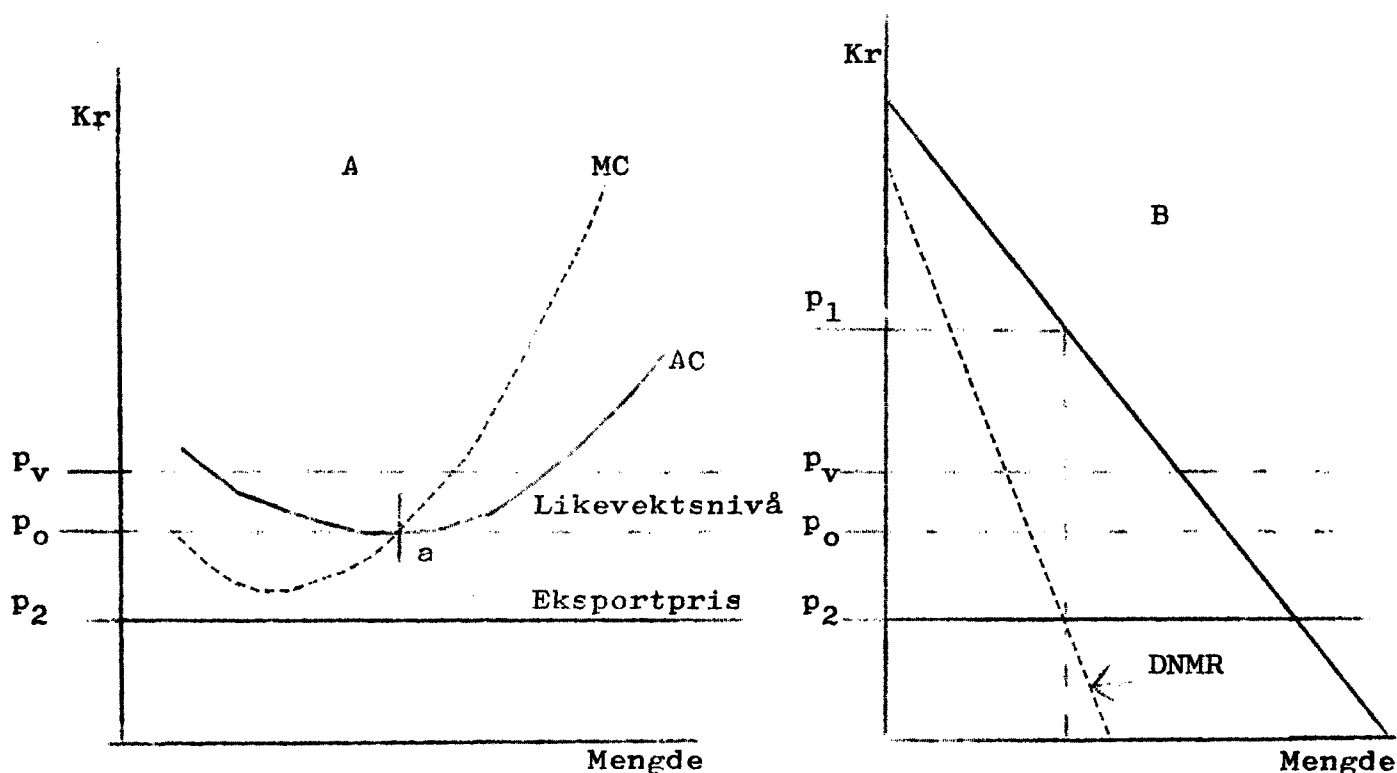


Fig. 6.2.2.6. (1).

være en tendens til at det gjennomsnittlig skjer en utvidelse av produksjonen så lenge "den representative produsent" oppnår en nettofortjeneste. En utvidelse av produksjonen vil lede til at laget øker eksporten. Når eksporten øker (til den lavere pris p_2), vil gjennomsnittsprisen p_v gå ned. Tilstømningen av nye produsenter vil derfor trykke prisen inntil en likevekt inntreffer, hvor det ikke lenger oppnås noen nettofortjeneste. Hvis p_v blir lavere enn p_0 i fig. (1), vil det bli en tendens til at produksjonen innskrenkes, da en evrengningspris under dette nivå vil bli lavere enn gjennomsnittskostnadene. Den representative produsent vil ikke lenger få full kostnadsdekning, og noen produsenter vil gå ut av produksjonen. Linjen p_v vil derfor antyde et likevektsnivå som prisen vil pendle omkring, og for totalkvantum som blir produsert, vil pendle omkring det kvantum som kan omsettes til denne gjennomsnittspris i de to markedene (f.utsatt kvantumtilpassing, fri adgang til å starte og utvide vedkommende produksjon og tilstrekkelig tilgang på de nødvendige produksjonsfaktorer).

Det vesentlige nye ved landsomfattende topporganisasjoner sammenliknet med lokale eller regionale lag som mer eller mindre konkurrerer med hverandre er som foran påpekt markedsregulering gjennom ulike tiltak. De ulike former for prisdiskriminering, enten mellom ulike anvendelser av råproduktet eller ved reguleringseksport er kanskje viktigst. Men det grunnleggende trekk med kvantumstilpassing av de mange individuelle enheter blir tilbake, selv om produsentene er organisert helt til topps. Er det da mulig ved oppgjør etter gjennomsnittlig nettoinntak (hvor en får et veid gjennomsnitt av de ulike priser) å oppnå varig høyere priser ved å nytte markedsregulerende tiltak?

Dette vil være meget vanskelig på lengre sikt om ikke supplerende tiltak som kan virke regulerende på produksjonen, kommer til. Er det fri adgang for nye produsenter og tilgang på produksjonsfaktorer (som for egg- og fleskeproduksjonen om det er tilgang på kraftfôr), vil det være en tendens til at prisene på tross av prisdiskriminering f.eks. ved eksport, vil bli presset ned til det samme "normalnivå" ("likevektsnivå") som tidligere bestemt av den prishøyde som svarer til "levelige kår" eller full kostnadsdekning for den gjennomsnittlige eller "typiske" produsent. Om en ved reguleringseksport i en periode får presset gjennomsnittsprisen til produsent (avregningsprisen) høyere, vil dette (forutsatt rasjonell tilpassing til det tidligere lavere prisleie) føre til produksjonsutvidelse hos tidligere produsenter og nye produsenter vil komme til med ytterligere produksjonsøkning til følge. Dette vil presse prisen (gjennomsnittsprisen) ned igjen også om reguleringseksporten fortsetter, idet den lavere pris ved eksport vil trekke den veide gjennomsnittspris ned. Og under samme forhold ellers vil først likevekten inntre når en kommer ned på det tidligere "normale prisnivå" ("likevektsnivå"). Dette forutsetter at nye enheter som kommer til, produserer like effektivt som de tidligere. Om reguleringseksport fører til større total produksjon, vil om de nye enheter er mindre effektive, den nye "normalpris" bli liggende noe høyere. For produksjoner som egg og flesk vil kraftfôrpris og tilgang på kraftfôr virke sterkt inn på hvilket prisnivå som vil bli "det normale". Så lenge produsentene er kvantumstilpassere, med fri adgang til produksjonsutvidelse og fri adgang for nye produsenter, er det derfor begrenset hva organisasjonene ved de nåværende handlingsregler kan gjøre for å heve nivået for prisen til produsent. Men en kan gjøre mye for å stabilisere

prisene omkring "normalnivået". Om markedsreguleringen suppleres med kraftfórrasjonering eller spesielt høye priser på kraftfór ut over visse grunnkvoter og liknende tiltak, kan prisnivået varig heves. Forholdet er mye det samme i melkeproduksjonen. Ved innføring av prisdiskriminering og heving av gjennomsnittsprisen over "normalnivået" kan også her dette medføre tendenser til produksjonsøkning. Tiltakene på melkemarkedet i 1930-årene førte til betydelig produksjonsøkning. (Årsaksforholdet var dog her meget sammensatt). Økningen av produksjonen slår dog ikke her så raskt ut som for varer som egg og fleusk og mange planteprodukter for direkte salg. For det første er melkeproduksjonen en langsiktig produksjon. Jordarealet kan bare økes langsomt og melkeproduksjonen er alternativ til andre produksjoner, mens egg og fleusk ofte er supplementære. Kornproduksjonen er et alternativ til melkeproduksjonen i mange områder. En har benyttet seg av dette gjennom landbrukspolitiske tiltak for å bremse økningen i melkeproduksjonen. Ved å sette opp kornprisen i forhold til melkeprisen og fastsette et bestemt minsteforhold mellom kornpris og melkepris har en ledet produksjonsøkningen over fra melk til korn.

Dette bringer oss over på spørsmålet om sammenhengen mellom de ulike produksjoner. Som foran nevnt vil "normalprisnivået" for produksjoner som egg og fleusk ha nær sammenheng med tilgangen og prisen på importert kraftfór. Ved at fleuskeprisen har en tendens til å innstille seg etter kraftfórprisen, vil en også få en tendens til at prisene for den øvrige kjøttproduksjon innstiller seg etter samme grunnlag. Prisen og tilgangen på importert kraftfór vil derved få stor betydning for den betaling en kan oppnå på det heimavla fóret ved ulike produksjoner. Billig importert kraftfór kan undergrave lønnsomheten ved produksjonen av norsk fór. Dette er et viktig forhold å ta i betraktning ved utformingen av kraftfórordningen.

Det vil også være en sammenheng mellom de øvrige husdyrproduksjoner og melkeproduksjonen. Om en bestemt husdyrproduksjon blir mer lønnsom enn en annen, vil det være en tendens til at flere produsenter legger større vekt på denne produksjon enn før og omvendt. Det er derfor meget viktig å sikre lønnsomheten av de grunnleggende produksjoner (det amerikanerne kaller basic products) for derved sikrer en også i noen utstrekning lønnsomheten ved de andre produksjoner. I de områder av landet hvor forholdene ligger til rette

for kornproduksjon, vil det også være en nær sammenheng mellom lønnsomheten av melkeproduksjon og kornproduksjon. Bli kornproduksjonen mer lønnsom enn melkeproduksjon for visse produsenter (avhenger mye av forholdene på det enkelte bruk og for den enkelte bruker, bl.a. av mulighetene for sikkert og godt betalt arbeid utenom bruket) vil det skapes en tendens til at enkelte av disse legger om helt eller delvis fra melk til korn. Ved en god kornpris kan således produksjonsauken ledes over på et felt hvor det er et meget stort udekket behov og hvor en har garanterte priser og avsetning. Dette kan i neste omgang også være en medvirkende faktor til å sikre lønnsomheten for melkeproduksjonen og derigjennom også de øvrige husdyrproduksjoner. Melken og kornet er de grunnleggende produkter i norsk jordbruk. Kan en gjennomføre tiltak som sikrer lønnsom produksjon og avsetning for disse produkter, vil en derved også skape en vesentlig del av grunnlaget for en lønnsom jordbruksproduksjon i det hele tatt.

En har foran under innledningen til behandlingen av foredlings- og omsetningssamvirkelag nevnt såkalte "produksjonsrapporter" som kan sendes ut fra de enkelte organisasjoner. Disse produksjonsrapporter, som på ingen måte er prognoser i vanlig forstand, bygges på opplysninger som fåes inn fra produsentene ved hjelp av spørreskjemaer. De har særlig vært brukt på grønnsakproduksjonenes område og for kortsiktige husdyrproduksjoner som for produksjonen av egg og fleisk. Ved f.eks. å sende ut spørreskjemaer til grønnsakprodusentene tidlig før våronna og spørre om produsentenes foreløpige produksjonsplaner og etter bearbeiding av disse å sende ut en rapport om resultatene hva totalproduksjonen og dens sannsynlige virkning på prisene angår, kan organisasjonen søke å påvirke produsentenes endelige planer. Da disse rapporter nettopp tar sikte på en tilpassing og endring av de foreløpige planer, bør de helst ikke betegnes prognoser, men rapporter. Det er så å si produsentene som gruppe som orienterer hverandre gjennom sin felles topporganisasjon. Topporganisasjonen kan også henstille til produsentene å endre sine foreløpige planer i en bestemt retning. Dessverre er svarprosenten fra de produsenter som spørres ikke alltid særlig tilfredsstillende, og produsentenes reaksjoner på rapportene er også lite undersøkt. Slike rapporter kan neppe hindre at de enkelte produsenter opptrer som kvantumstilpassere ved sin planlegging av produksjonen. De planlegger ikke samlet som gruppe. Det er derfor usikkert i hvilken grad slike rapporter kan tjene til å heve de oppnådde priser i gjennomsnitt for en rekke av år. Derimot kan de utvilsomt tjene

til utjamning av produksjon og priser og i den forstand være et effektivt produksjonsregulerende middel.

Analysen for et lag som driver outlook reports kan gjennomføres med utgangspunkt i det såkalte edderkoppspinnnet, jfr. fig. (2). La oss betrakte skjæringen mellom tilbuds- og etterspørselskurven i fig. (2) som en normalpris, dvs. den pris som prisene i de enkelte år vil variere omkring. Den representerer den gjennomsnittlige lønnsomhetsgrense for produsentene. Hvis prisen ett år blir høyere, vil det skje en utvidelse og det økte tilbud vil i sin tur trykke prisen ned, den lave pris vil føre til reduksjon i tilbudet osv.

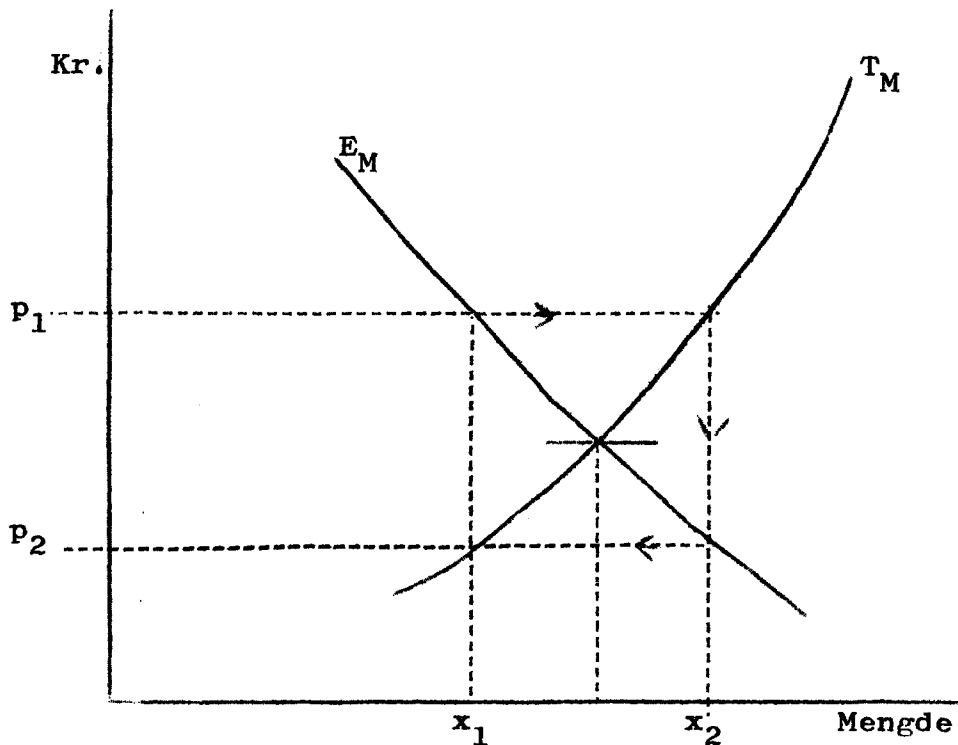


Fig. 6.2.2.6. (2).

De sterke tilfeldige svingninger i f.eks. grønnsakproduksjonen vil i seg selv bli årsak til sterke svingninger i prisen, og derved lett også i arealene for kommende sesong. Sett at det ett år blir produsert et betydelig mindre kvantum enn "normalkvantum" på grunn av misvekst. Da vil prisen bli høyere enn ventet, f.eks. p_1 i fig. (2). Den høye pris vil gjerne føre til en planlagt sterk økning av mengdene i neste sesong, f.eks. fra x_1 til x_2 .

På grunnlag av spørreskjemaene sender da organisasjonen ut melding om at det foreløpig planlagte areal vil gi et kvantum x_2 og en pris p_2 , mens en reduksjon av det planlagte areal på $N\%$ under forutsetning av "normalår" vil svare til "normalprisen". Produksjonsrapporter tjener altså først og fremst til å stabilisere prisene omkring en normal-pris. Under kvantumstilpassing, fri adgang til å starte med vedkommende produksjon og ubegrenset tilgang på produksjonsfaktorene, vil det ikke varig heve prisene om ikke produsentene kan bli påvirket til å tilpasse seg til grenseinntaket (den korrigerede etterspørselskurve uttrykt ved $p(1 + \frac{v}{p})$). Dette er det hittil ikke gjort forsøk på å oppnå.

Særlig betydningsfullt ville outlook reports være hvis medlemmene loyalt fulgte organisasjonens henstillinger. Men ofte vil det være slik at det enkelte medlem regner med at det betyr så lite om han ikke endrer sin produksjonsplan bare alle de andre gjør det.

En stabilisering av produksjon og priser så den unngår de sterke svingninger fra det ene år til det annet har imidlertid en stor betydning i seg selv, både sett fra forbrukernes og produsentenes synspunkt. Jevn behovsdekning i alle år er en stor fordel for forbrukerne. Det er også et nødvendig grunnlag for å opparbeide det høyere forbruk. Dette vil i sin tid skape grunnlag for en lønnsom utvidelse av produksjonen.

7.1. Mulighetene ved andre "regler" for samvirkeorganisasjonenes arbeidsmåte.

En kom foran til den konklusjon at så lenge produsentene som kvantumstilpassere planla individuelt og uavhengig på grunnlag av avregning etter gjennomsnittlig nettoinntak i organisasjonene, er det nødvendig med supplerende produksjonsregulerende tiltak om prisnivået og lønnsomheten for vedkommende produksjoner varig skal kunne heves. Det en nå skal se på er hva som teoretisk kan oppnås ved tilpassing etter netto grenseinntak og hvordan en slik tilpassing kan tenkes realisert, f.eks. ved at topporganisasjonen direkte bestemmer produksjonsvolumet, ved andre avregningsprinsipper, f.eks. at netto grenseinntak blir utbetalt for en produksjon ut over visse grunnkvoter, gjennom produksjon på grunnlag av kontrakter med topporganisasjonen etc.

Som foran nevnt har samvirkeorganisasjonene i alminnelighet ikke herredømme over medlemmenes produksjon. Makrellaget danner her et unntak. Det har tidligere i mange tilfelle gitt stoppordre til produsentene når det fant at fangstmengden ble for stor i forhold til markedsforholdene. Under slike forhold kunne organisasjonen opptre som monopolist og tilpasse seg der hvor det marginale nettoinntak er lik marginalkostnadene. Et helt annet spørsmål er om laget har opptrådt på denne måte. (Siden Makrellaget fikk opprettet en fabrikk for oppmaling av "overskottet" til fiskemel, har det ikke nyttet seg av produksjonsregulering ved stoppordrer).

I alle tilfelle vil det ha stor teoretisk interesse å se på tilpassingen for et samvirkelag som hadde fullstendig herredømme over produksjonsvolumet. Tilpassingen er illustrert i fig. (1) nedenfor.

Kurvene har den samme betydning som for tilsvarende fremstilling tidligere.

Som det vil være kjent fra den økonomiske teori, vil det totale nettoinntak for laget, og dermed også for de enkelte medlemmer, bli størst mulig ved en tilpassing der det marginale nettoinntak i laget MNI_0 er lik den totale tilbudskurve for laget dvs. lagets MC_0 (som fremkommer ved en horisontal summering av medlemmenes grensekostnadskurver, jfr. tidligere figurer). En innser at det totale nettoinntak blir størst ved denne tilpassing ut fra det enkle resonnement at tillegget i kostnadene er lavere enn økningen i nettoinntaket ved en kvantumsøkning til venstre for skjæringspunktet:

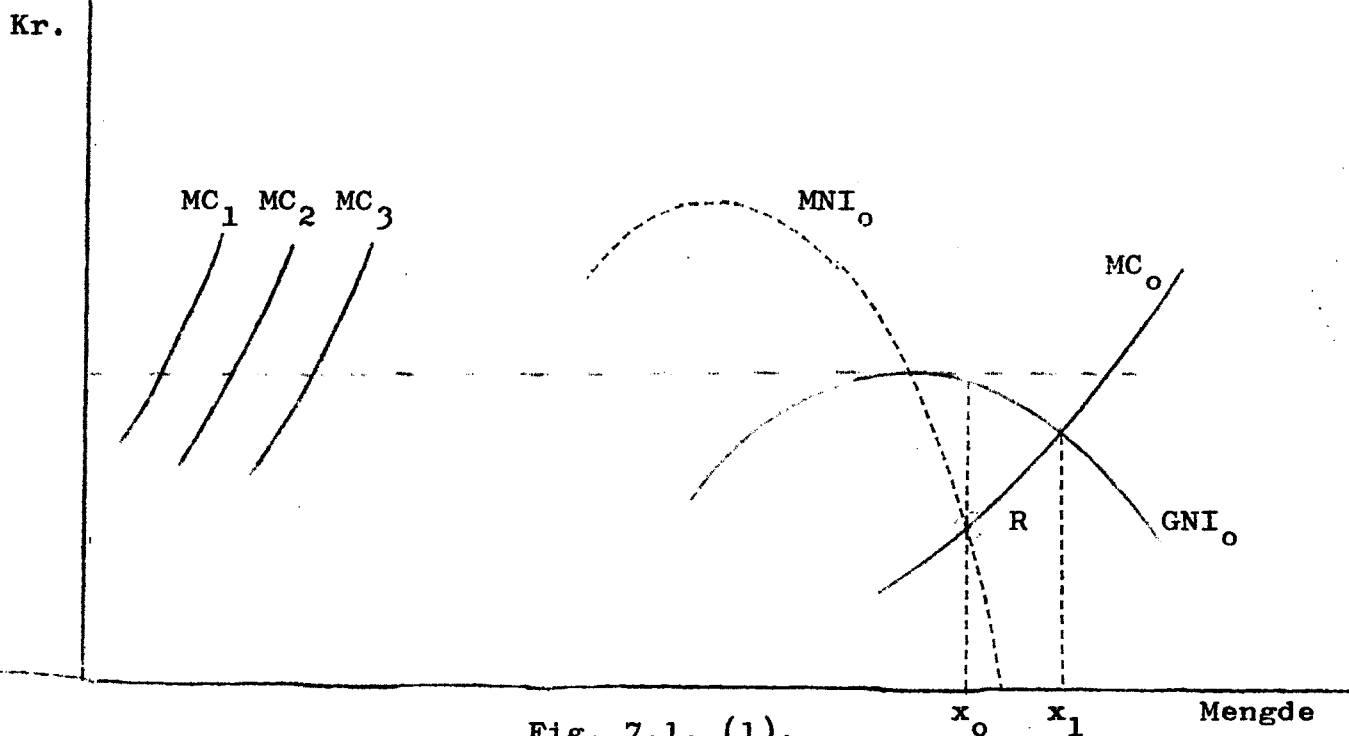


Fig. 7.1. (1).

R mellom den totale marginalkostnadskurve MC_0 og kurven for det marginale nettoinntak MNI_0 . Til høyre for punktet R er kostnadene ved en økning av kvantum større enn økningen i nettoinntaket. Laget oppnår derfor det største totale nettoinntak ved å gi stoppordre, slik at produksjonen i den betraktede perioden ble lik x_0 . Uten stoppordre ville medlemmene i dette tilfelle produsert (fanget) et kvantum lik x_1 . En merker seg at myndighet for laget til å gi stoppordre ikke vil sikre en tilpassing etter teorien for en monopolist, unntatt når fangsten ellers ville bli for stor.

En kan altså konstatere at rent formelt vil en tilpassing hvor marginalkostnadene ved en utvidelse av produksjonen er lik det marginale nettoinntak for laget, gi det høyeste totale nettoinntak for medlemmene. Foreløpig skal en se bort fra de ytre muligheter, for å realisere dette. En tenker på skranker satt opp av myndighetene gjennom maksimalpriser o.l. og "sosiale" skranker. Det er jo opplagt at en monopolistisk utnyttning av markedet for viktige landbruksvarer med lav etterspørselastisitet i alminnelighet ikke vil bli tillatt av myndighetene i noe land. En skal her i stedet feste oppmerksomheten på spørsmålet om mulighetene for at en topporganisasjon kan få sine medlemmer til å planlegge produksjonen slik at tilpassing etter marginalkostnad og marginalinntak tilnærmet kan realiseres. (De store tilfeldige svingninger i produksjonen ville i alle tilfelle forhindre en fullstendig tilpass-

ing). En skal som foran forutsette at ~~medlemmene~~ har full kjennskap til kostnadskurvene i eget anlegg og til kurvene for nettoinntaket i den felles organisasjon. Om en fremdeles forutsetter at medlemmene er kvantumstilpassere, vil de imidlertid allikevel tilpasse seg etter avregningen fra laget på grunnlag av det gjennomsnittlige nettoinntak, og ikke etter det marginale nettoinntak.

I slutten av 1930-årene gikk storparten av økningen i melkeproduksjonen til smørproduksjon. Marginalinntaket var da det beløp pr. kg som melken kunne utbringes i ved smørproduksjon, og som lå atskillig lavere enn det gjennomsnittlige inntak som ble utbetalt fra meieriene. Dette forhold var alminnelig kjent og diskutert, men produsentene tilpasset seg som kvantumstilpassere på grunnlag av avregningen etter gjennomsnittsinntaket. Slik vil det alltid være selv om produsentene blir opplyst om marginalinntaket. Topporganisasjonen kunne selvfølgelig henstille til dem at de skulle tilpasse seg etter marginalinntaket. Men fordi produsentene er kvantumstilpassere, vil det for dem fortone seg slik at dette ikke er det som tjener deres egne økonomiske interesser best. Og det er vanskelig å få folk til å følge henstillinger som ikke ligger i flukt med det som de anser for å fremme deres egne økonomiske interesser. Det er også pekt på (f.eks. av Aukrust i forelesninger om norsk jordbrukspolitik), at tilpassing etter det gjennomsnittlige nettoinntak for melken (hvor en får en veiet netto gjennomsnittspris for de ulike anvendelser) kunne medføre større bruk av importert kraftfôr enn bøndene som gruppe var tjent med. For jordbruket som helhet, betraktet som en monopolist, ville det som foran nevnt ikke "lønne seg" å produsere mer enn at marginalkostnadene ble lik marginalinntaket ved smørproduksjon. For den enkelte produsent fortonte det seg imidlertid slik at det var lønnsomt å utvide produksjonen til hans grensekostnad var lik avregningen fra meieriet. Det var selvfølgelig også folk innenfor melkeorganisasjonene som var merksamme på dette forhold, og det ble også i en artikkel i "Nationen" (av nåværende generalsekretær Bonden i Norges Bondelag) foreslått å gå over til avregningsregler som kunne lede til en slik tilpassing. (Det var selvfølgelig også et spørsmål i hvilken utstrekning samfunnet ville tillatt jordbruket å opptre som monopolist).

En skal nå videre se på hvilke muligheter som foreligger ved andre avregningsregler. Den avregningsmåte som kanskje teoretisk skulle ha den største tendens til å påvirke produksjonen i retning av monopolistisk tilpassing ved prisdiskriminering (som drevet f.eks. av melkeorganisasjonene) er avregning etter visse kvoter til det gjennomsnittlige nettoinntak, som oppnås for den/de beste anvendelser; mens resten og en økning av vedkommende produsents produksjon, avregnes etter det som det dårligste alternativ utbringer. La oss for enkelthets skyld forutsette diskriminasjon mellom to anvendelser, og at begge anvendelser skjer ^{til} konstante priser (f. eks. maksimalpris for konsummjølk og smørinnblanding i margarinene til konstant pris). Avregningsmåten (som en kan kalle kvotegradert avregning) vil da gå ut på at hver enkelt produsent blir tildelt en bestemt kvote som han er berettiget til å få avregning for etter det gjennomsnittlige nettoinntak for den beste anvendelse. Men for hele overskottet ut over denne kvote, vil han bare få avregning etter nettoinntaket for den dårligste anvendelse. Idéen bak denne avregningsmåte er at hver enkelt produsent skal bære konsekvensene av om han øker sin produksjon og at denne økning må gå til den dårligste anvendelse. Oppgjøret fra f.eks. meieriet vil da bli på den måte at de to (eller flere) klasser er oppført med hver sin avregning pr. enhet, slik at produsentene tydelig blir gjort merksam på forholdet. Måten er prøvd i U.S.A. i regionale samvirkeorganisasjoner for melk, med forskjellig avregning for det som gikk til konsummjølk og det som måtte gå til produksjon. Resultatet har ikke alltid svart til forventningene, vel ofte fordi laget ikke hadde 100 % tilslutning og at "markedet" ikke var tilstrekkelig "isolert" fra produsenter utenom. "Outsidere" vil jo være "farlige" for en slik plan. Hvordan en slik plan virker, er søkt illustrert i fig. (2) nedenfor. I figuren er tegnet opp kostnadskurvene for en enkelt produsent. La oss anta at hans kvote til høyeste avregning er lik OA til en pris av AC. Samvirkeorganisasjonen vil ta sikte på å få ham til å handle som om etterspørselskurven rettet mot hans produksjon er lik ECGR. GR illustrerer her nivået for avregningen ved den dårligste anvendelse. Denne avregning dekker ikke produksjonskostnadene slik kurvene er tegnet inn på figuren. I eksemplet ville produsenten om han tilpasset seg strengt etter økonomiske prinsipper, bare produsere sin kvotes høyeste avregning. Dersom han derimot opptrer som kvantumstilpasser og tilpasser seg i forhold til den veide gjennomsnittspris ved de to anvendelser (som ville være avregningen etter det vanlige prinsipp), vil han utvide sin

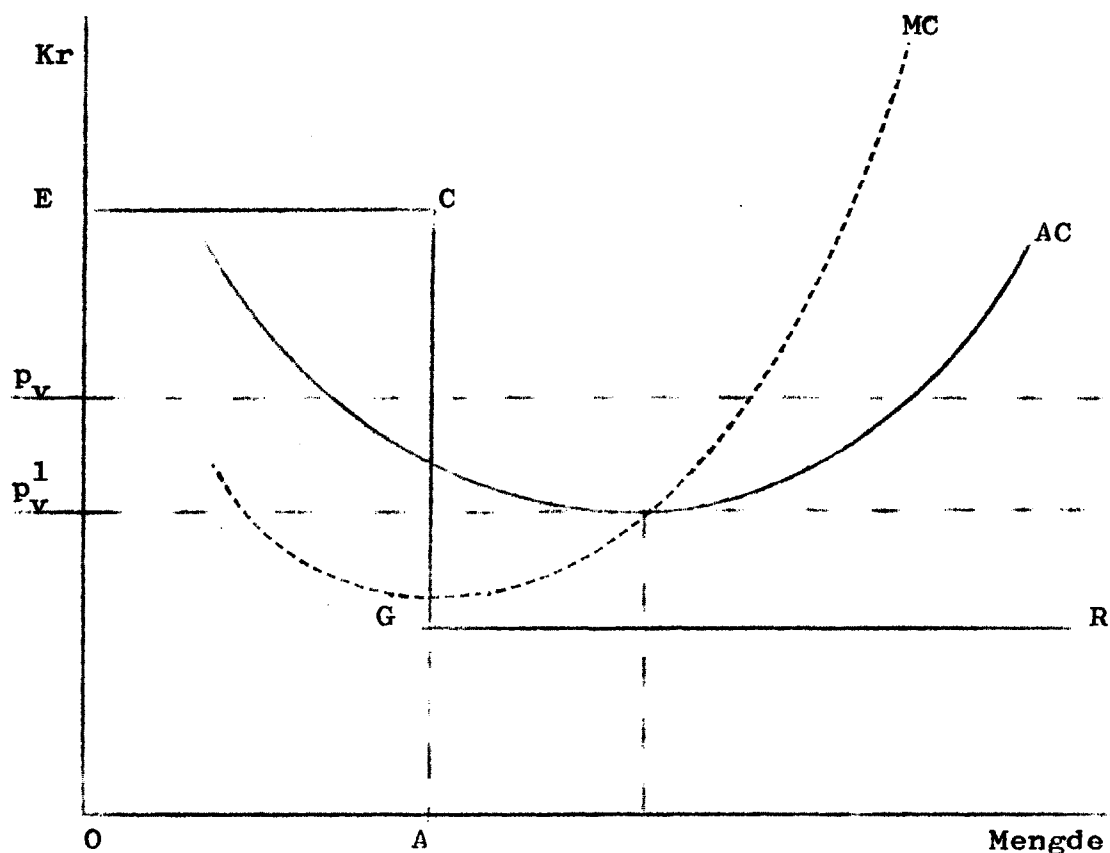


Fig. 7.1. (2).

produksjon inntil hans grensekostnader er lik den veide gjennomsnittspris p_v på figuren. En slik tilpassing vil som foran nevnt ved fri adgang for nye produsenter til å komme inn, skape en tendens til at den veide gjennomsnittspris presses ned til nivået p_v^1 på figuren (om en forutsetter at figuren gjelder for "den representative produsent"), hvor den middels dyktige produsent akkurat får dekket sine produksjonskostnader (eventuelt med en viss "normal" fortjeneste inkludert). Dette nivå vil da tilsvare "normalprisnivået" nevnt foran.

Andre former for avregning med samme formål kunne selvsagt tenkes. Hver produsent kunne f.eks. tildeles kvoter som ble avregnet etter gjennomsnittlig nettoinntak ved to anvendelser, mens fremdeles all produksjon ut over kvoten ble avregnet etter det som kunne oppnås ved den dårligste anvendelse.

I alle tilfelle vil det være store praktiske vanskeligheter forbundet med gjennomføringen av slike ordninger som ovenfor antydnet. Mange ville kanskje også finne at ordningene stred mot de prinsipper de mener samvirket bør arbeide etter. Dette vil kanskje i ennå større grad være tilfelle om samvirkeorganisasjonen på en eller annen måte får avgjørende innflytelse på hvor mye den enkelte produsent skal produsere og dermed også på totalproduksjonen og den

avregning til produsent som kan oppnås. Dette vil i grunnen si at de enkelte medlemmer av gruppen overlater til gruppens (lagets) ledelse å ha en avgjørende innflytelse når det gjelder planleggingen av produksjonen på det enkelte bruk. Ordningen kan tenkes gjennomført på noe forskjellig måte. En kan tenke seg direkte pålegg om å produsere visse kvanta for salg og hverken mer eller mindre. Dette vil jo være et veldig "hardt" system. Under krigen med pålegg fra myndighetene, var det jo ikke noe forbud mot å produsere mer enn pålagt. En annen måte var at organisasjonen opptrådte som opsjonsfastsetter. Det vil si at den ga hver produsent en opsjon, et bestemt kvantum, til en bestemt pris, og at vedkommende produsent kunne avslå eller motta tilbudet. Dette er vel den form en tenker på når en snakker om regulering gjennom kontraktavtaler. Om en topporganisasjon med regulering av markedet som oppgave, kunne "forhandle" seg fram med den enkelte produsent om kvoten, er vel mer tvilsomt. En finner kontrakt dyrking også i dag for visse spesielle grønnsaker, hvor det forekommer relativt få produsenter. Slike forhåndskontrakter med omsetningsleddet vil selvfølgelig også i høg grad kunne fremme en stabilisering av produksjonen og markedsdekningen til fordel både for forbrukere og produsenter. Kvoteregulering av fleskeproduksjonen var forsøkt i Danmark i slutten av 1930-årene.

Skal en organisasjon gjennom "kontraktproduksjon" få den tilsiktede virkning på størrelsen av den totale produksjon, må den selvsagt ha hånd om storparten av produksjonen. Det kan jo bli mer fordelaktig å produsere for "outsidere" når de øvrige begrenser sin produksjon. Ordningen ville derfor ha et sikrere grunnlag om vedkommende organisasjon gjennom lovgivning har sikret hånd om hele førsteutbudet, slik en finner eksempler på innen fiskerisamvirket.

Ved diskusjon av nye "handlingsregler" for samvirkeorganisasjonene må en også ta myndighetenes reaksjon på nye tiltak med i betraktning. Tiltak med vesentlig stabiliserende formål skulle en kunne regne med alltid ville bli hilst velkommen. Forbrukerne betrakter stort sett stabilisering av priser og produksjon som meget fordelaktig. På grunn av de institusjonelle bindinger gjennom "indekspolitikken" har det også fordeler sett fra myndighetenes synspunkt. Stabilisering av produksjonen er også fordelaktig fra produsentenes synspunkt ved at det faste produksjonsutstyr blir jevnere utnyttet, slik at produksjonskostnadene blir mindre.

Tiltak som tar sikte på å heve prisene til produsent ved monoplistisk utnyttning av markedet, kan derimot bli møtt av mottiltak fra myndighetenes side som maksimalpriser, reduksjon av beskyttelse mot import etc.

Den foreløpige konklusjon må bli at utsiktene for "gode resultater" er ikke så svært lyse, selv om en betrakter problemene ut fra synspunktet "hva som bør være" i videre forstand, altså lar handlingsnormene og de institusjonelle forhold være frie variable. En må heller ikke glemme å ta med i betraktning at mange av de nåværende "prinsipper" for våre organisasjoners virksomhet (f.eks. at de skal la produsentene planlegge sin produksjon selv og prøve å omsette det de vil levere), har sin egenverdi for produsentene. Likevel er det riktig og verdifullt å gjennomdrøfte nye framstøt også ut fra denne synsvinkel.