

# Producentkooperativ och marknads-makt

*I artikeln visar Mats A Bergman att ett kooperativt monopol i mindre utsträckning än ett vanligt monopol förmår utnyttja sin starka marknadsställning. Därför finns ingen anledning att diskriminera producentkooperativ som företagsform. Däremot bör en federativ prissamverkan mellan s k primärföreningar inte tillåtas. Analysen pekar också mot att höga exportsubventioner höjer de inhemska livsmedelspriserna. Att de svenska livsmedlen blivit billigare de allra senaste åren är troligen ett resultat av den "interna avregleringen" av jordbruket 1991.*

## Inledning

Sedan första juli 1993 har Sverige en ny konkurrenslag, vilken förbjuder prissamverkan mellan företag. Lagens utformning har visat sig innebära ett förbud mot prissamverkan även inom producentkooperativ – den vanligaste företagsformen inom livsmedelsindustrin i Sverige, den s k lantbrukskooperationen. Detta har föranlett en diskussion, bl a i *Ekonomisk Debatt*, om huruvida det är lämpligt att låta jordbrukarna samverka i producentkooperativ (se Andersson [1993], Fahlbeck, Jonasson & Norell [1994] och Andersson [1994]).

Ett producentkooperativ uppstår när ett antal småföretag integrerar framåt och gemensamt äger en ekonomisk förening som vidareförädlar och/eller vidareförsäljer småföretagens produkter. Strukturen är i viss mening den omvända jämfört med då ett stort moderbolag äger ett antal dotterbolag, vilka producerar komponenter eller säljer den färdiga varan på lokala

marknader. Ett producentkooperativ kan också ses som ett arrangemang, vars innebörd är att ett antal företag samverkar om prissättning. Detta är anledningen till att den nya konkurrenslagen inte tillåter producentkooperativ, men eftersom denna effekt inte var önskad, så revideras Konkurrenslagen just nu.<sup>1</sup> Producentkooperativ inom jord- och skogsbruk kommer att tillåtas samverka dels om det är "nödvändigt", dels om dess andel av "relevant marknad" understiger 25 procent. Om kooperativet vidareförädlar råvarorna så är det rimligt att anse att prissamverkan är "nödvändig" – det förefaller t ex svårt att prissätta mjölk förpackad i tetrapack olika, beroende på vilken gård den kommer ifrån. Om däremot kooperativet bara vidareförsäljer råvarorna, såsom delvis är fallet vad gäller t ex virke, ägg och potatis, så är prissamverkan inte nödvändig. Här får samverkan alltså bara ske upp till 25 procent av "relevant marknad". Det är emellertid oklart hur begreppet "relevant marknad" ska tolkas. Likaså är det oklart

MATS A BERGMAN är Ph D och verksam vid Institutionen för nationalekonomi, Umeå universitet.

\* Jag är tacksam för värdefulla synpunkter från Lars Hultkrantz, Karl-Gustaf Lofgren och Bert Tennbakk och för forskningsassistans från Örjan Pettersson.

<sup>1</sup> Se Ds 1994:20 och Ds 1994:42.

om prissamverkan får ske endast inom en primärförening, eller även på federativ nivå.<sup>2</sup> Till stor del kommer Konkurrensverket att avgöra hur lagen kommer att tolkas.

I den jordbrukspolitiska debatten hävdas det ibland från ekonomer och politiker att det viktigaste skälet till att de svenska livsmedelspriserna är så höga är att den jordbrukskooperativa industrin har i det närmaste monopol på många marknader.<sup>3</sup> Underförstått i resonemang ligger att ett kooperativt monopol beter sig på samma sätt som ett vanligt företag med monopolställning. I själva verket kan man dock förmoda att det kooperativa monopolet har sämre förutsättningar att utnyttja sin marknadsstyrka.

Så länge kooperativet inte har kontroll över de enskilda medlemmarnas produktion av de insatsvaror som den kooperativa industrin förädlar och säljer vidare, så är dess förmåga att hålla nere produktionen begränsad. Ett monopolis förmåga att höja prisnivån och därmed dess egen vinst är grundad på monopolets förmåga att reducera den utbudna kvantiteten. Ett kooperativ med monopolställning kommer dock att få problem, om det försöker genomdriva monopolprissättning. Den efterfrågade kvantiteten kommer att krympa i förhållande till den efterfrågade kvantiteten på en konkurrensmarknad, medan den utbudna kvantiteten stiger. Därmed uppstår det välbekanta fenomenet med överproduktion av livsmedel, vilka måste exporteras med förlust. Det ligger därför inte alltid i det kooperativa monopolets intresse att sätta ett sådant pris att överproduktion uppstår, och det kommer i varje fall inte att sätta samma pris på den inhemska marknaden som ett vanligt monopol skulle göra.

Analysen i denna artikel pekar också på det nära sambandet mellan exportpriset, inklusive eventuella exportsubventioner, och den inhemska prisnivån. Om ett kooperativt monopol fritt får sätta inhemska livsmedelspriser, så kommer

dessa att stiga när exportpriset stiger och tvärt om. I det renodlade fallet avgörs den inhemska prisnivån entydigt av exportpriset, även om ingen import förekommer. Den något förvånande slutsatsen blir att de inhemska livsmedelspriserna kan sänkas om exportsubventioner avskaffas och eventuellt ersätts av en exportavgift. De bidrag som i både Sverige och EU betalas till bönderna för att dessa ska lägga jord i träda, eller på annat sätt reducera sin produktion, leder också de till höjda livsmedelspriser.

Livsmedelsprisernas utveckling sedan den "interna avregleringen" av jordbruket 1991 förefaller bekräfta dessa slutsatser. Sedan exportsubventionerna började avvecklas har matpriserna varit oförändrade eller till och med sjunkit i nominella termer.

### **Producentkooperativ och höga matpriser**

Den nya konkurrenslagen, och revideringen av denna, har föranlett en diskussion om producentkooperativens för- och nackdelar inom framför allt livsmedelsindustrin, men även inom skogsindustrin. Följande fem hypoteser sammanfattar de viktigaste argumenten.

Producentkooperativ verkar höjande på prisnivån, eftersom de:

1. effektivt tillskansar sig och upprätthåller marknadsstyrka
2. effektivt utnyttjar en uppnådd marknadsdominans
3. är ineffektiva producenter

<sup>2</sup> Jordbrukarna och skogsbrukarna är anslutna till primärföreningar, varav det normalt finns ett totalt i Sverige i varje bransch (mejeri, slakteri, skog etc). Dessa samverkar branschvis i federationer.

<sup>3</sup> Se t ex Swedenborg & Lundgren [1994].

4. Producentkooperativ verkar återhållande på prisnivån, eftersom de sänker medlemmarnas transaktionskostnader

5. Producentkooperativ har en positiv inverkan på inkomstfördelningen, eftersom de balanserar senare leda marknadsmakt

De tre första hypoteserna används av dem som vill förbjuda producentkooperativ eller inskränka deras verksamhet, medan hypotes 4 och 5 utgör grunden för LRFs argumentation för att bevara dagens marknadsstruktur. Vi kan börja med att notera att hypotes 3 och 4 båda egentligen handlar om samma sak: Är producentkooperativ mer eller mindre effektiva än exempelvis aktiebolag? Andersson [1993, 1994] argumenterar i enlighet med hypotes 5 för att producentkooperativ bör främjas, eftersom senare led annars kan exploatera bönderna. Vidare menar han att den kooperativa företagsformen är ett effektivt sätt att koordinera många småföretag och därmed upprätthålla marknadsmakt (hypotes 1), vilket alltså är positivt, eftersom alternativet är att privata företag får en dominerande ställning. Fahlbeck, Jonasson & Norell [1994] ser en konkurrensmarknad som alternativet till dagens förhållanden, och betonar de negativa effekter som följer av hypotes 1 och 2.

I den internationella forskningen kring kooperativ företagsamhet tycks man främst ha koncentrerat sig på att testa hypotesen att kooperativ är mindre effektiva (se tex Hollas & Stansell [1988] och Lerman & Parliament [1990]), med blandat resultat. Ur en normativ synvinkel är detta mindre intressant: om producentkooperativ är ineffektiva så kommer de att slås ut om andra företagsformer tillåts konkurrera på lika villkor. Därför finns ingen anledning att av detta skäl lagstifta mot kooperativen.<sup>4</sup>

Detta inlägg behandlar framför allt hypotes 2, men även resultatet av en prövning av hypotes 1 och 5 är centralt vid utformandet av en effektiv konkurrenslagstiftning.

## Ett kooperativt monopols beteende

Man kan förledas att tro att ett kooperativt monopol kommer att bete sig på samma sätt som ett vanligt monopol.<sup>5</sup> Detta gäller dock bara i det fallet att kooperativet kan reglera de individuella producenternas produktionsvolym. Om vi i stället antar att kooperativet är tvunget att köpa hela den volym som en medlem vill sälja – vilket är fallet inom den svenska livsmedelskooperativa industrin – så kommer det kooperativa monopolet att agera under andra villkor. Kooperativet måste ha råd att betala hela den volym som medlemmarna önskar sälja. Låt oss för att förenkla resonemanget göra följande antaganden:

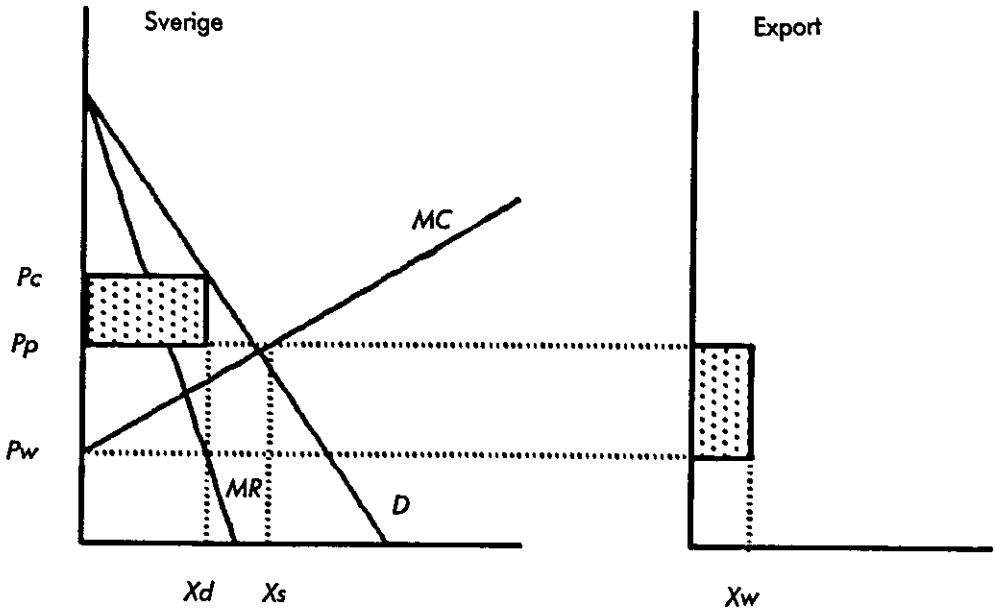
- Det sammanlagda utbudet från medlemmarna/jordbrukarna beskrivs av en utbudsfunktion som ges av en total marginalkostnadskurva, betecknad *MC* i Figur 1.
- Efterfrågan från de inhemska konsumenterna beskrivs av efterfrågekurvan *D* i figuren.
- Det förekommer ingen import av varan i fråga, endera på grund av importförbud, eller på grund av tullmurar som gör det olönsamt att importera.
- Kooperativet antas omvandla produkten från råvara till färdigvara utan någon kostnad.<sup>6</sup> Målsättningen för kooperativet är att betala jordbrukarna så mycket som möjligt för råvaran. Emellertid måste utgifterna för råvaran

<sup>4</sup> Enligt Braunerhjelm [1993] har producentkooperativen i det närmaste forsvunnit från den danska livsmedelsindustrin sedan Danmarks intrade i EG, då konkurrenstrycket ökade.

<sup>5</sup> Det forefaller som om den nationalekonomiskt inriktade litteraturen om (jordbruks) kooperativ inte är sarskilt omfattande. För en översikt, se LeVay [1983].

<sup>6</sup> Detta antagande är givetvis orimligt, men saknar betydelse för analysen.

Figur 1 Jordbruksmarknaden med medelhöga inhemska kostnader.



Ett kooperativt monopols val av inhemska prisnivå gentemot konsumenter ( $p_c$ ) och gentemot sina medlemmar ( $p_p$ ) vid givet världsmarknadspris ( $p_w$ ). Försäljningen på hemmamarknaden ges av  $x_d$ , exporten ges av  $x_w$  och den totala produktionen är  $x_s$ .

täckas av inkomster från försäljning på den inhemska marknaden och export på världsmarknaden.

- Kooperativet möter ingen konkurrens i förädlingsledet, vara sig från primärproducenter som agerar utanför kooperativet eller från privata företag som köper råvaran i konkurrens med kooperativet.<sup>7</sup>

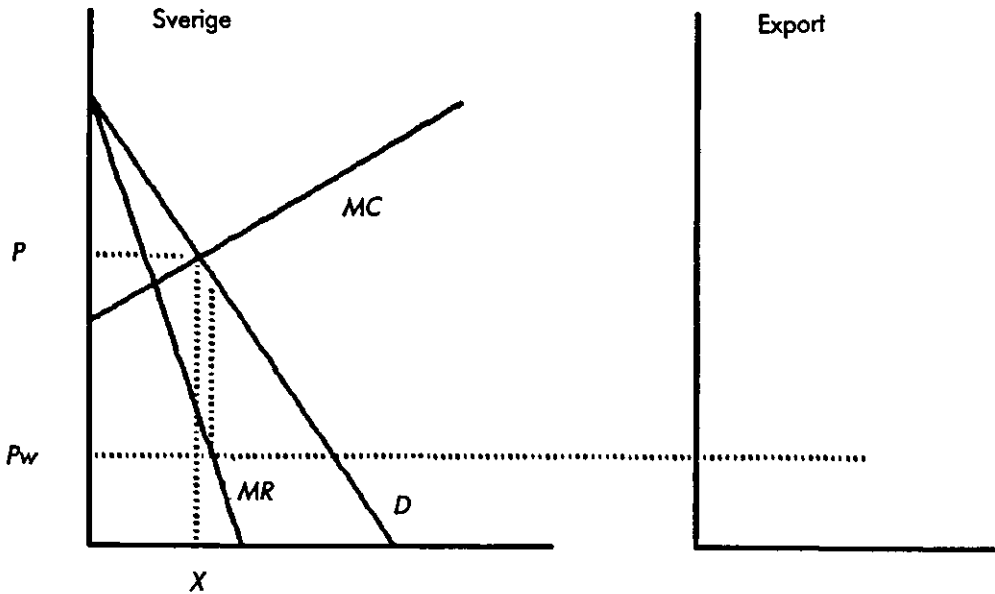
Man kan visa att tre olika utfall är möjliga, beroende på marginalkostnads- och efterfrågekurvans lägen (se Bergman [1994] och Serck-Hansen [1979]). Det första fallet, med medelhöga inhemska kostnader, illustreras i *Figur 1*. Konsumentpriset på den inhemska marknaden satts så att marginalintäkten på denna marknad är lika med världsmarknadspriset. Till skillnad från ett vanligt monopol kommer inte kooperativet att sätta marginalintäkten på de två marknaderna lika

med marginalkostnaden. I stället sätts producentpriset så att vinsten från den inhemska marknaden (den markerade ytan till vänster i *Figur 1*) precis räcker för att täcka förlusten på exportmarknaden (den markerade ytan till höger). Det pris konsumenterna betalar kommer alltså att överstiga det pris de primära producenterna erhåller, vilket ger primärproducenterna incitament att sälja till konkurrerande privata företag, som bara producerar för och säljer till hemmamarknaden.

När priset på exportmarknaden faller, kommer monopolkooperativet att sänka det inhemska priset. Det inhemska priset

<sup>7</sup> I praktiken möter lantbrukskooperativaionen konkurrens från privata företag i livsmedelsbranschen, men kooperativens marknadsandelar är för de flesta baslivsmedel mycket höga. Exempelvis är marknadsandelen för mjölk i stort sett 100 procent.

Figur 2 Jordbruksmarknaden med höga inhemska kostnader.



Ett kooperativt monopols val av prisnivå vid hög marginalkostnad och lågt världsmarknadspris. Producenterna erhåller och konsumenterna betalar priset  $p$ , och hela produktionen  $x$  avsätts på den inhemska marknaden.

kan dock inte falla längre än ner till den nivå som motsvarar det pris som erhålls då kvantiteten är sådan att  $MR=0$ , förutsatt att marginalkostnaden är lägre än konsumenternas pris.<sup>8</sup>

Det andra fallet inträffar om konsumentpriset vid lika marginalintäkter på de två marknaderna understiger marginalkostnaden vid produktion av den efterfrågade kvantiteten. Detta inträffar då  $MC$ -kurvan skär efterfrågekurvan i en punkt som ligger över den punkt på efterfrågekurvan där marginalintäkten är lika på hemmamarknaden och exportmarknaden, dvs vid höga inhemska kostnader. Det optimerande kooperativet kommer då att låta priset bestämmas av skärningen mellan marginalkostnadskurvan och efterfrågekurvan, enligt *Figur 2*.

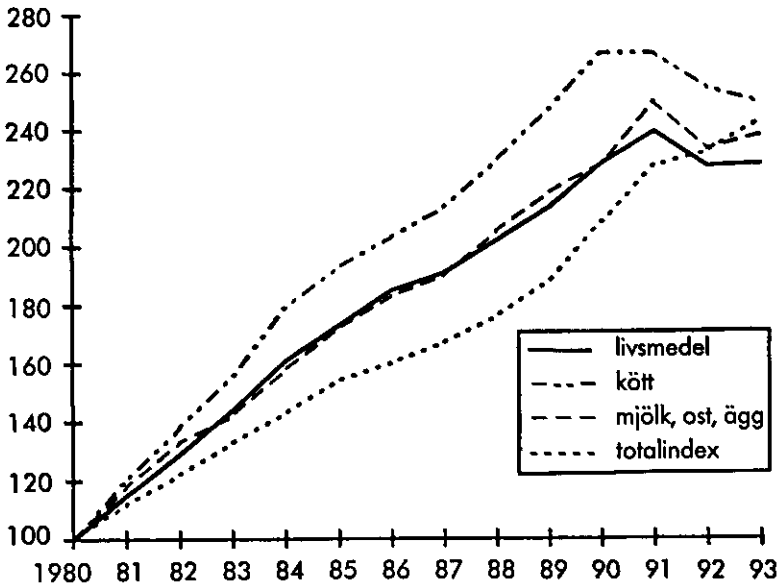
Priset och den producerade kvantiteten blir alltså densamma som på en konkurrensmarknad, vilket garanterar samhälls-ekonomisk effektivitet, givet att det är

korrekt att producera all mat inom landet.<sup>9</sup> I det tredje fallet med låga inhemska kostnader, skär efterfrågan från världsmarknaden  $MR$ -kurvan ovanför  $MC$ -kurvan. Kooperativet sätter nu samma konsumentpris som ett vanligt monopol. En förlustbringande export finansieras på motsvarande sätt som i det första fallet. I det fall som illustreras i *Figur 1* kommer ett kooperativt monopol

<sup>8</sup> Om exportpriset faller till noll kan det fortfarande lona sig att "exportera" en del av produktionen, t ex genom att skänka bort eller bränna upp en del livsmedel.

<sup>9</sup> Här bortses från det förhållandet att ett monopol saknar anledning att vara effektivt i produktionen. Kostnaden för vidareförädling, som i denna modell antas vara noll, kommer alltså troligen att bli högre än på en konkurrensmarknad. Det uppges ofta att ett monopol som konkurrensutsatts i genomsnitt kan reducera kostnaderna med ungefär 20 procent.

Figur 3 Konsumentprisindex. Livsmedel 1980–1993.



Källa: SOS Konsumentpriser och indexberäkningar.

att sätta ett lägre konsumentpris än ett "vanligt" monopol skulle göra, eftersom vi antar att världsmarknadspriset är lägre än marginalkostnaden för inhemsk produktion. Välfärdseffekten är dock obestämmd. Den vinst som uppstår genom att konsumenterna möter ett lägre pris måste vägas mot den välfärdsförlust som uppstår då överskottsproduktionen exporteras med förlust. När exporten är stor, dvs när den inhemska marginalkostnaden är relativt låg, så dominerar den senare komponenten och ett "vanligt" monopol ger högre välfärd. När exporten är liten eller obefintlig blir den totala välfärden större med ett kooperativt monopol.<sup>10</sup>

Det måste också betonas att den för kooperativet och kollektivet av bönder optimala prisstrukturen ger enskilda bönder och privata producenter möjlighet att göra högre vinster genom att etablera sig enbart på hemmamarknaden. Det är endast så länge privat konkurrens kan förhindras som prisstrukturen kan upprätthållas.

Förutsatt att efterfråge- och utbudsfor-

hållandena på hemmamarknaden är sådana att det inte lönar sig att bränna upp produktionen, så är det alltså bara så länge kooperativet kan exportera mat, som det förmår utnyttja sin marknads-makt. Om exportpriserna stiger, endera på grund av stigande världsmarknadspriser, eller på grund av exportsubventioner från skattebetalarna, så får konsumenterna betala ett högre pris på den inhemska marknaden.

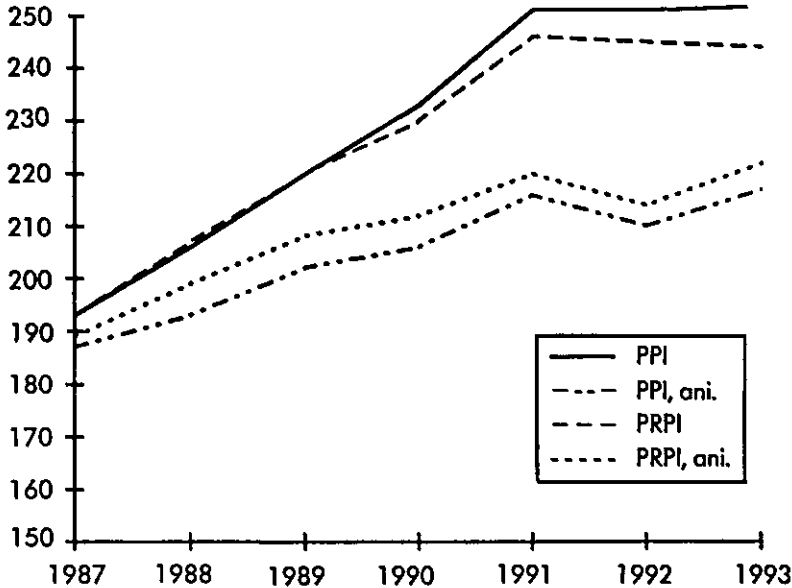
### Livsmedelspriserna och den interna avregleringen

De allra senaste åren har livsmedelspriser faktiskt sjunkit, vilket illustreras i *Figur 3*. Denna utveckling kan analyseras mot bakgrund av den modell som redogjorts för ovan.

Som framgår av *Figur 3* har livsmedelspriserna under 1980-talet stigit snabbare

<sup>10</sup> Jamforelsen görs här med ett integrerat monopol, och inte med ett mellanled med både monopol- och monopsonställning.

Figur 4 Producent- och prisregleringsprisindex för jordbruksvaror 1987-1993.



Not: Prisregleringsprisindex, PRPI, är priset i prisreglerat led, t ex slaktdjur vid slakteri och mjölk vid mejeri, dvs det pris lantbrukaren erhåller plus vissa kostnader för transport (till slakteri, mejeri etc) och vidareförädling. PRPI för 1993 är beräknat med hjälp av månadstalen för december 1992 och december 1993. Producentprisindex, PPI, för 1993 är beräknat som medelvärdet av PPI i näringsgrenarna 3111 och 3112, dvs kott och köttvaror och mejerivaror. Index: 1980=100.

Källa: Jordbruksstatistisk årsbok, SM serie P och Redovisning av uppdrag om prisutvecklingen på livsmedel (1994).

än KPI. Ungefär vid ingången av 1990-talet föreligger dock ett trendbrott, efter vilket priset på livsmedel fallit relativt totalindex. En stor del av förklaringen ligger visserligen i att matmomsen sänktes 1/1 1992. Emellertid steg livsmedelspriserna också under 1993 mindre än KPI. Det ligger nära till hands att dra slutsatsen att den interna avregleringen haft goda effekter på prisutvecklingen.<sup>11</sup>

Av Figur 4 framgår att även producentpriserna ökat långsammare, eller till och med sjunkit, efter den interna avregleringen, vilken trädde i kraft i juni 1991, och vilken bla innebar att exportsubventionerna successivt trappades ned. Swedenborg och Lundgren förklarar den höjda effektiviteten i den kooperativa in-

dustrin med att ett inträde i EU skulle medföra kraftigt ökad konkurrens. Efter Sveriges ansökan om medlemskap 1990 har alltså hotet om framtida konkurrens lett till omfattande rationaliseringar. Att bondernas betalning för levererade varor fallit torde dock i större utsträckning förklaras av den interna avregleringen. När exportpriserna faller, så förväntar vi oss att ett kooperativt monopol ska sänka

<sup>11</sup> Ytterligare en förklaring till att livsmedelspriserna fallit relativt priset på övriga varor är att importandelen är relativt låg, drygt 10 procent.

både leverantörs- och konsumentpriser.<sup>12</sup>

Man kan i det här sammanhanget notera att bidrag för att lägga jorden i träda eller permanent ta den ur bruk, eller andra bidrag för att reducera produktionen, tenderar att stärka jordbrukarnas och kooperationens ställning. Ett monopols förmåga att höja priserna bygger på dess förmåga att reducera utbudens kvantitet. Ett kooperativt monopols relativt svaga förmåga att reducera den utbudna kvantiteten beror i sin tur på att enskilda bönder finner det lönsamt att producera utöver monopolkvantiteten, även om de som kollektivt skulle tjäna på att utbjuda en mindre kvantitet. Bidrag för att reducera produktionen av livsmedel vrider det individuellt rationella beteendet i riktning mot det (för lantbrukarna) kollektivt rationella och bidrar alltså till högre priser.

### Slutsatser

Det finns ingen anledning att diskriminera den kooperativa företagsformen, åtminstone inte om de inhemska produktionskostnaderna är höga. Analysen i denna artikel visar att ett kooperativ faktiskt i mindre utsträckning än ett vanligt företag kan utnyttja en stark marknadsställning. Den kooperativa företagsformen innebär med nödvändighet en samordning av prissättningen mellan medlemsföretagen. Den vanliga företagsformen, med ett moderbolag som äger ett antal dotterföretag, medför också en samordning av prissättningen mellan de små företagen, vilket i det här fallet betraktas som självklart. Det finns dock en skillnad mellan en federation av primärföreningar och en koncern av flera företag. En koncern kan hindras från att förvärva ytterligare företag, när den vuxit sig allt för stor, med hjälp av Konkurrenslagens regler om företagsförvärv. En federation kan dock inte på samma sätt förhindras att växa, eftersom det här handlar om att primärföreningarna ansluter sig frivilligt.

Slutsatsen bör alltså bli att kooperativ

samverkan inom primärföreningar inte bör förhindras. Däremot bör dessa inte få växa sig alltför stora, och federativt samarbete om priser mellan primärföreningar bör inte tillåtas. Om producentkooperativ förbjuds eller motarbetas, finns det anledning att tro att de kommer att ersättas av aktiebolag av samma storleksordning, vilket alltså inte kommer att gynna konsumenterna.<sup>13</sup> Det är också självklart att lagstiftning, skattesystem och offentliga regleringar inte bör utformas så att kooperationen ensidigt gynnas, och därmed lättare uppnår en monopolposition. Mycket tyder på att så har varit fallit tidigare. Den livsmedelskooperativa industrin har på många marknader nära nog monopol, vilket kanske gör många debattörer mer benägna att vilja förbjuda producentkooperativ. En sådan utformning av den nya konkurrenslagen är kanske enda chansen att bryta upp de befintliga monopolen. Man bör emellertid komma ihåg att konkurrenslagstiftningen inte i övrigt ger myndigheterna möjlighet att bryta upp monopolföretag (i likhet med lagstiftningen i EU, men i motsats till den i USA), vilket i och för sig kan beklagas. Den utformning den nya konkurrenslagen håller på att få förefaller vara en rimlig kompromiss, åtminstone om begreppet "relevant marknad" ges en snäv tolk-

<sup>12</sup> Livsmedelsekonomiska samarbetsnamnden analyserar i en utredning (*Redovisning av uppdrag om prisutvecklingen på livsmedel*, 1994) prisutvecklingen sedan 1989. Den finner att priserna fallit i jordbrukarledet, men stigit i konsumentledet. Det är framför allt livsmedelsindustrin som kunnat hoja sina marginaler. Industrin framhåller att den högre vinstnivån är nödvändig för att klara de investeringar som behövs för att möta den framtida EU-konkurrensen.

<sup>13</sup> I kapitel 3 i boken *Mat till EG-pris?*, Bolin & Swedenborg [1992], argumenteras för att en orsak till att de svenska livsmedelspriserna är höga är att produktionsanläggningarna är små jämfört med de i EU.

ning. En intrikat fråga, som återstår att lösa, är hur ett producentkooperativ som endast eller huvudsakligen vidareförsäljer råvaror och som har en marknadsandel över 25 procent ska bete sig.<sup>14</sup>

De svenska livsmedelspriserna kan hållas nere genom att inga exportsubventioner ges, och genom att systemet med bidrag för en reduktion av överskottsproduktionen avvecklas. Det mest effektiva sättet att uppnå låga livsmedelspriser är givetvis att släppa importen fri. Detta torde dock leda till en omfattande utslagning av svenska jordbruk.<sup>15</sup> Även de i detta inlägg föreslagna åtgärderna kan leda till nedläggningar och lägre inkomster för jordbrukarna. Dessa effekter kan då exempelvis motverkas med arealbidrag i det förra fallet och inkomststöd i det senare.

<sup>14</sup> En uppenbar risk inom i varje fall skogsägarrörelsen är att Kooperationen bygger ut sin industrikapacitet, för att på det sättet kvalificera sig för prissamverkan. Även bortsett från problemen då marknadsandelen överstiger 25 procent, kan det lona sig för ett producentkooperativ att bedriva en med traditionella mått olonsam industriverksamhet, nämligen om förlusten är mindre än förlusten vid export av råvaran.

<sup>15</sup> Detta inlägg tar inte ställning till om dagens importavgifter är för höga eller för låga.

## Referenser

- Andersson, F, [1993], "Om jordbruk, prisdiskriminering och dynamisk inkonsistens – ett exempel". *Ekonomisk Debatt*, årg 21, nr 5, s 473–477.
- Andersson, F, [1994], "Svar till Fahlbeck, Jonasson och Norell". *Ekonomisk Debatt*, årg 22, nr 2, s 197–200.
- Bergman, M A, [1994], "Producentkooperativ och marknadsmakt. Den nya konkurrenslagen, effektivitet i den jordbrukskooperativa industrin och de svenska livsmedelspriserna". Umeå Economic Studies 347, Umeå universitet.
- Bolin, O & Swedenborg, B (red), [1992], *Mat till EG-pris?*. SNS Förlag, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, [1993], "Svensk livsmedelsindustri i ett EG-perspektiv". IUI Working Paper nr 382, Stockholm.
- Ds 1994:20, *Särskilda konkurrensregler för lantbruket*. Näringsdepartementet.
- Ds 1994:42, *Konkurrensrättens tillämpning på ekonomiska föreningar – några principiella frågeställningar*. Näringsdepartementet.
- Fahlbeck, E, Jonasson, L & Norell, B, [1994], "Om konsumenter, prisdiskriminering och stenkastning i glasbutiker – replik till Andersson". *Ekonomisk Debatt*, årg 22, nr 2, s 191–196.
- Hollas, D R & Stansell, S R, [1988], "An Examination of the Effect of Ownership Form On Price Efficiency: Proprietary, Cooperative and Municipal Electric Utilities". *Southern Economic Journal*, vol 55, s 336–350.
- Lerman, Z & Parliament, C, [1990], "Comparative Performance of Cooperatives and Investor-Owned Firms in US Food Industries". *Agribusiness*, vol 6, s 527–540.
- LeVay, C, [1983], "Agricultural Co-Operative Theory: A Review". *Journal of Agricultural Economics*, vol 34, s 1–44.
- "Redovisning av uppdrag om prisutvecklingen på livsmedel. Etapp 2", [1994]. Stencil. Livsmedelsekonomiska samarbetsnämnden, Jordbruksdepartementet, Stockholm.
- Serck-Hansen, J, [1979], *Strategiske typer i norsk næringsliv*. Universitetsforlaget, Oslo.
- Swedenborg, B & Lundgren, S, [1994], "Extremt höga matpriser består". *Dagens Nyheter*, 1 mars 1994.