



Pappersupplaga: 83 000 ex • måndag 26 mars 2012

Kartell eller inte kartell, det är frågan?

LEDARE. Har vi en kartelliknande situation i Sverige på massavedsmarknaden? Ett samarbete mellan olika virkesköpare i syfte att gemensamt styra priset på massaved till deras fördel? Professor Lohmander på institutionen för ekonomi vid SLU hävdar bestämt att så är fallet. Mitt korta svar på hans påstående är; troligen.

Mitt lite längre svar på hans påstående är att Lohmander bygger sin tes på att det skiljer cirka 200 kronor mellan vad råvaruköparna betalar för importerad massaved och vad samma köpare betalar för den inhemska massaveden. Tar man bort transportkostnad återstår ungefär 130 kronor, menar Lohmander. Jag fastslår; det är en tydlig skillnad mellan dessa två prisnivåer.

I Finland avslöjades en massavedskartell där de inblandade nu krävs på drygt 200 miljoner euro av råvaruproducenterna. Industriskog är ett annat svenskt exempel. Jag fastslår; olagligt samarbete har åtminstone tidigare förekommit i branschen.

Sverige är sett till befolkningens mängd ett litet land och skogssektorn är en förhållandevis liten bransch. Det betyder att de personer som förhandlar priser med varandra inte kan undvika att träffas rätt ofta, och naturligtvis är inte personerna på köparsidan isolerade från varandra. Att diskutera lämpligt inköpspris av massaveden i goda vänners lag är naturligtvis lockande. Jag fastslår; frestelsen att samarbeta finns.

Det förekommer få variationer på massavedspriset och förändringar sker ofta

simultant. Ingen av de utpekade har i skrivande stund uttalat sig för att bestrida anklagelserna och ämnet är återkommande från tid till annan. Jag fastslår; det finns ett mönster som tyder på samarbete.

Behöver indicierna stämma? Ingalunda, men tveksamheter i en marknad är aldrig bra, varken för köpare eller säljare. Hur kan man då undanröja denna tveksamhet? Eventuellt skulle Konkurrensverket enligt finsk modell kunna kontrollera omständigheterna. En annan modell, som troligen är effektivare, är att vi råvaruproducenter blir mer delaktiga i förädlingssteget "internationell handel med råvara". Det skulle effektivt få bukt på spekulationerna. Om vi själva säljer vår massaved till fler länder och fler marknader får vi per automatik en bättre bild av prisnivån. Att vi inte lyckas sälja massaveden på en marknad som enligt Lohmander skulle betala avsevärt mer är lite tafatt av oss.

Jag fastslår; om det finns en massavedsmarknad i Europa som betalar avsevärt mer för din massaved föreslår jag att du söker kanaler för att sälja till den marknaden istället.

Kommer inte marknaden till dig får du komma till marknaden.

Rickard Axdorff

Skogsaktuellt

Gilla

Bli den första bland dina vänner att gilla detta.



 [Utskriftsvänlig sida](#)

Kommentera artikeln »

Här kan du kommentera nyheter på skogsaktuellt.se. Du kan berömma, utveckla eller kritisera. Allt ska dock ske sakligt och tonen ska hållas respektfull.

Namn

E-post

Vi förbehåller oss rätten att radera inlägg som är kränkande, rasistiska