

Traktor till salu – fungerar den gemensamma marknaden?

Att köpa en traktor är en stor investering för lantbrukare. Om distributionen av traktorer underlättas ökar konkurrensen och priset sänks. Syftet med den här studien är att undersöka i vilken utsträckning marknaden för traktorer kan betecknas som gemensam i EU. Slutsatserna är att:

- Prisskillnaderna mellan olika länder är ibland så stora att de indikerar att producenter kan sätta olika priser på olika marknader. Prisskillnaderna är dock mindre än på många andra internationella varumarknader.
- Transportkostnader mellan länder orsakar prisskillnader i storleksordningen sex procent av försäljningspriset.
- Priset beror också i stor utsträckning på vilken förhandlingsposition den enskilda köparen har.

EU:s marknad för jordbruksmaskiner

Skapandet av EU:s gemensamma marknad är en fortgående process även om många viktiga steg är tagna. Studier stöder att en ökad harmonisering av detaljregleringar som produktspecifikationer skulle öka den inre handeln och sänka priserna. Traktormarknaden är en sådan marknad där handelshinder har uppmärksamats även på senare tid.

Europas marknad för jordbruksmaskiner är viktig av flera skäl. För det första innebär köp av jordbruksmaskiner, inte minst traktorer, en stor investering för lantbrukaren. EU är den största marknaden för jordbruksmaskiner globalt sett där försäljningsvärdet uppgick till runt 200 miljarder SEK år 2011. I EU säljs årligen drygt 150 000 traktorer till ett värde av motsvarande cirka 60 miljarder SEK. En konkurrensutsatt marknad utan handelshinder leder till lägre priser och ett större urval för lantbrukaren. En väl fungerande gemensam marknad för traktorer innebär därför att EU:s lantbrukare ökar sin internationella konkurrenskraft. Tillverkningsindustrin för jordbruksmaskiner i EU är tillsammans med Nordamerika störst globalt sett. Då en väl fungerande inre marknad ökar konkurrensen blir industrin dessutom mer effektiv och konkurrenskraftig jämfört med om den fria rörligheten begränsas.

Ur konkurrenssynpunkt är marknaden för traktorer intressant då några få stora aktörer har betydande marknadsandelar både i EU som

helhet och än mer så i enskilda länder. I Sverige har exempelvis tre traktorproducenter så mycket som drygt 85 procent av marknaden, det vill säga mer än åtta av tio traktorer sålda på den svenska marknaden kommer från en av dessa tre producenter. Den höga marknadskoncentrationen förklaras för det första av att det finns stora skalfördelar i produktionen, vilket gör det svårt för små producenter att konkurrera. Dessutom begränsas distributionen av traktorer i ett land av att det krävs stora investeringar för att möta lantbrukarnas krav på närhet till service. Ett tredje skäl är att lantbrukare är lojala till märken, vilket försvårar för aktörer att nå försäljningsframgång på nya marknader.

Prisskillnader - ett sätt att mäta marknadssegmentering

Det finns flera metoder för att belysa om en marknad är gemensam eller inte. Ett sätt är att analysera om handelsflöden påverkas av nationsgränser eller av åtgärder som förväntas påverka internationell handel, såsom tullsänkningar eller harmoniseringar av hur en produkt ska vara beskaffad. Ett annat vanligt sätt är att analysera om priser systematiskt skiljer mellan länder. Förenklat uttryckt avspeglar storleken på prisskillnaderna hur integrerade länderna är. EU-kommissionen publicerar exempelvis årliga rapporter om prisskillnader mellan medlemsländerna i syfte att åskådliggöra hur väl den gemensamma marknaden fungerar.

Ett alternativ är att fokusera på om priser samvarierar över tiden. Graden av så kallad priskonvergens är ett tecken på marknadssegmentering. Hypotesen är att prisskillnader snabbt försvinner eller reduceras på grund av att ekonomiska agenter enkelt kan handla i det billigare landet och sälja i det dyrare. I så fall är marknaderna sammantvinnade och således gemensam. Ett annat sätt är att analysera om prisskillnader är substantiellt större mellan än inom länder. I den här studien använder vi båda metoderna för att analysera om marknaden för traktorer kan betecknas som gemensam eller ej.

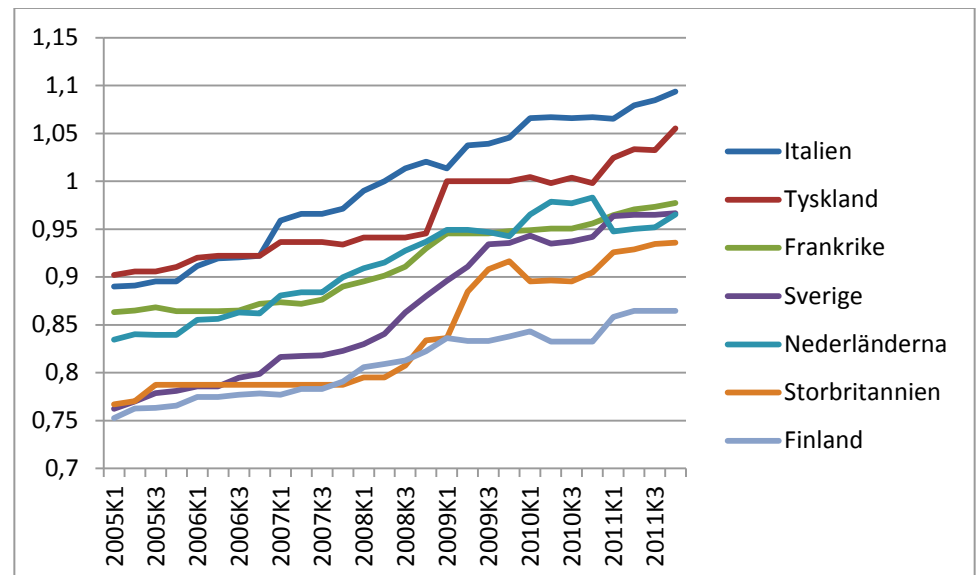
Prisskillnader i sju medlemsländer

Genom att analysera prisregistreringar för enskilda traktormodeller i de sju länderna Sverige, Finland, Frankrike, Tyskland, Storbritannien, Nederländerna och Italien fås en uppskattning om marknaden är gemensam eller ej. Urvalet av länder beror på tillgänglig statistik och täcker den största delen av EU:s traktormarknad. Priserna är så kallade listpriser, det vill säga distributörens pris som är förhandlingsbart mellan säljare och lantbrukare. Då det rör sig om 100-tals väldefinierade traktormodeller och sammanlagt 1569 prisjämförelser med Tyskland som basland går det att uppskatta i vilken uträkning "lagen om ett pris" håller, det vill säga i vilken uträkning priset för en homogen vara är detsamma i länderna.

Därefter beräknas en prisnivå för traktorer i respektive medlemsland baserad på listpriserna. På så sätt analyseras hur prisnivån mellan länderna utvecklas kvartalsvis över tiden under perioden 2005-2011.

Stora prisskillnader mellan enskilda länder

Som framgår av diagrammet nedan skiljer prisnivån, uttryckt i index, väsentligt mellan vissa länder. Vid slutet av år 2011 var exempelvis en jämförbar traktor i genomsnitt cirka 25 procent dyrare i Italien än i Finland. Ett skäl kan vara att producenterna med sin marknadsmakt kan prisdiskriminera mellan länderna. En annan bidragande orsak till den illustrerade stora prisskillnaden kan dock vara att prutmånen är större i Italien än i Finland, det vill säga slutpriset skiljer i verkligheten inte lika mycket mellan länderna. Ett annat skäl kan vara att utrustningsnivåerna är väsentligt högre i Italien även om vi i studien har försökt att ta hänsyn till att utrustningsnivåerna ibland kan skilja åt mellan länderna.



Å andra sidan skiljer priserna inte med mer än några enstaka procentenheter mellan Frankrike, Sverige, Storbritannien och Nederländerna vid slutet av år 2011. Samtidigt kan noteras att priserna ökade väsentligt under perioden i Sverige och Storbritannien medan prisstegringen var modest i Finland.

Stor prisvariation mellan märken

Prisskillnader i den sammanlagda prisnivån döljer att priset kan skilja mycket på enstaka modeller. Mönstret är att prisvariationerna är störst mellan märken och i mindre utsträckning mellan modeller inom samma märke. Exempelvis var traktorer av märket Landini 15 procent billigare i Italien jämfört med Tyskland medan traktorer av märket

JCB var 21 procent dyrare i Italien. Sambandet gällde mer eller mindre för samtliga modeller inom märkena. Resultatet stöder därför att producenterna prissätter märkena utifrån vilket land de säljs, vilket i så fall betyder att de utnyttjar en viss marknadsstyrka.

Priset beror på storlek och produktionsland

En del märken förlägger produktionen av olika modeller till olika länder. Det har därför varit möjligt att med hjälp av en regressionsanalys avgöra om tillverkningslandet har en effekt på priset. Analysen visar att en traktor är cirka sex procent billigare om den är inhemskt producerad jämfört med om den hade varit producerad i referenslandet Tyskland. Om en modell av exempelvis John Deere är inhemskt tillverkad är den alltså sex procent billigare än modeller av John Deere tillverkade i Tyskland. Denna effekt kan tolkas som att *transportkostnaden över landsgränser* i EU i genomsnitt motsvarar cirka sex procent av slutpriset.

Analysen stöder också att storleken på traktorer har betydelse för prisskillnader mellan länderna. Stora traktorer i Finland och Italien är förhållandevis högt prissatta medan mindre traktorer är förhållandevis dyra i Storbritannien. Detta kan bero på att stora modeller i Finland och Italien är mindre efterfrågade medan Storbritannien domineras av stora jordbruk med en liten efterfråga på mindre traktorer. Även om ekonomisk teori normalt sett stöder att en liten efterfråga bidrar till ett lägre pris, kan udda modeller innebära höga distributionskostnader och därmed högre priser.

Priset varierar även inom länder

Priset varierar inte bara mellan länder utan också inom länder. För Tyskland finns det data för högsta och lägsta slutpris för de enskilda modellerna. I genomsnitt skiljer priset med fem procent mellan regionerna. Prisskillnaderna i procent räknat beror inte på prisnivån utan är ungefär densamma för alla modeller. Om inte distributionskostnader är väsentligt högre för stora dyra modeller kan prisskillnaderna förklaras av att förhandlingspositionen är bättre för större kunder. I norra Tyskland är jordbruken väsentligt större och priserna lägre än i södra Tyskland. Det skulle kunna förklaras av att stora jordbruk får ett mer rabatterat pris eftersom de köper både fler och större traktorer.

Prisutjämning går förhållandevis fort

Ett annat sätt att mäta i vilken grad nationella marknader är sammanlänkade är att mäta priskonvergens, det vill säga vilken tid det tar för stora prisskillnader att återgå till en "jämviktsprisskillnad". Om priserna mellan länder i stor utsträckning följs åt betraktas marknaden som gemensam. Resultatet av så kallad kointegrationsanalys, där vi tar hänsyn till att arbetskostnader och växelkurser förändras över tiden, är att prisutjämning sker

förhållandevis snabbt. Det tar cirka ett och ett halvt år för en större prisavvikelse att återgå till sin genomsnittliga prisskillnad gentemot Tyskland. Resultatet påminner om motsvarande studie för EU:s bilmärknad och priskonvergensen är starkare än vad som kunnat påvisas i de flesta andra studier som jämför prisrörelser mellan länder. En motsvarande analys för landspar visar att priserna i högre utsträckning samvarierar i länder geografiskt sett nära varandra än länder långt ifrån varandra. Detta kan bero på att transportkostnader ökar med avståndet och att näraliggande länder har liknande efterfråga på traktorer i termer av storlek och märken.

Författare	Christian Jörgensen och Morten Persson
Källa	Jörgensen, C. och M. Persson (2013), "The Market for Tractors in the EU: Price Differences and Convergence", Working Paper No. 35, FACTOR MARKETS, http://www.factormarkets.eu
Mer information	Christian Jörgensen E-post: christian.jorgensen@agrifood.lu.se Telefon: 046-222 07 88

**Vad är AgriFood
Economics
Centre?**

AgriFood Economics Centre utför kvalificerade samhällsekonomiska analyser inom livsmedels-, jordbruks- och fiskeriområdet samt landsbygdsutveckling. Verksamheten är ett samarbete mellan Sveriges lantbruksuniversitet och Lunds universitet och syftar till att ge regering och riksdag vetenskapligt underbyggda underlag för strategiska och långsiktiga beslut.

Kontakt

AgriFood Economics Centre
Box 730, 220 07 Lund
AgriFood Economics Centres publikationer kan beställas eller laddas ned på www.agrifood.se
