

Sopimukset Suomen sikatiloilla

Pekka Uusitalo

MTT / Taloustutkimus, PL 3, 00411 HELSINKI, pekka.uusitalo@mtt.fi

Suomalainen sianlihantuotantomalli perustuu kaksitasoiseen erikoistuneeseen tuotantoon. Tilojen erikoistumisella siankasvatuksen tiettyyn vaiheeseen tavoitellaan tuotantoketjun tehostamista. Erikoistuneen tuotannon tehokkuusedut saavutetaan vain, jos kasvatustaikojen välinen koordinaatio toimii hyvin ja yhteistyö on tiivistä. Suomen sianlihan tarjontaketjun koordinaatio-ongelmat ovat kuitenkin pahentuneet viime vuosina toimintaympäristön voimakkaan muutoksen aikana. Osa tuottajista on reagoinut koordinaatio-ongelmiin keskittämällä siankasvatuksen eri vaiheet omaan yritykseensä. Yhdistelmätilojen määrä onkin noussut vuodesta 1990 vuoteen 1998 mennessä 43 prosenttia, kun erikoistuneiden tilojen määrä on vastaavana aikana laskenut 35-40 prosenttia.

Menetelmät

Tutkimuksen lähtökohtana oli verrata erilaisten sopimusmallien vaikutusta eri sianlihatuotantomuotojen kannattavuuteen ja riskeihin. Tutkimuksen ensimmäisessä osassa selvitettiin kirjanpito-tiloille lähetetyn kyselyn ja teurastamoiden ilmoittamien tietojen perusteella sianlihan sopimustuotannon nykytilaa sekä kirjallisuuden perusteella tarjontaketjun eri osapuolten motiiveja ja rajoitteita erilaisien sopimusmallien käyttöön. Erilaisten sopimusmallien käyttäytymistä vuosina 1995-1999 verrattiin käteismarkkinoihin simuloimalla. Aikasarjan perusteella määriteltiin sopimusmallien kannattavuutta ja riskejä. Näitä tietoja hyödyntäen laskettiin lopuksi investointien kynnsarvot eri tuotantovaihtoehdoille ja sopimusmalleille Pietolan (1996) esittämän optiomenetelmän mukaisesti.

Tulokset ja tulosten tarkastelu

Tulosten mukaan näyttää siltä, että yhdistelmätuotannolla tai uusilla vertikaalisesti koordinoituilla tuotantojärjestelmillä voidaan oleellisesti vakauttaa sikalan tuottoja. Lisäksi sikatilojen suorilla sopimuksilla voitaisiin vähentää porsasvälitysmarkkinoiden koordinaatio-ongelmia. Yhdysvalloissa käytössä olevien sopimusten pohjalta tehdyt simuloinnit viittaavat siihen, että siellä nopeasti yleistyneet allianssi- ja etenkin franchisingsopimukset soveltuvat myös Suomen kaksitasoiseen tuotantoon. Allianssisopimus tasaa emakko- ja lihasikaloiden riskit ja samanaikaisesti alentaa käteismarkkinoiden aiheuttamia riskejä. Erityisesti lihasikaloiden on suuri kannuste tehdä vähäriskinen franchisingsopimus. Franchisingsopimuksessa franchisingantaja vastaa tuotanto- ja hintariskeistä, jolloin kasvattajan alhaiset riskit mahdollistavat alhaisemman omarahoitusosuuden ja korkeamman lainapantti-rakennuksesta. Franchisingantajana toimiva emakkotila ottaa tällöin enemmän vastuuta sianlihantuotantoketjusta kuitenkin niin, että tuoton volaalisuus pysyy käteismarkkinoiden tasolla.

Verrattaessa Pohjoismaissa käytössä olevia välitysporsaan hinnoittelumalleja, parhaimmaksi havaittiin kokonaisyntikatteen tasaava porsaan hinnoittelumalli. Kyseinen hinnoittelumekanismi alentaa tilojen tuottovaihtelua sekä tasaa tuloksen tasapuolisemmin kuin käteismarkkinoilla tapahtui. Hinnoittelumallissa emakkotiloilla ei näin ollen ole enää taloudellisia kannusteita siirtyä yhdistelmätuotantoon. Myös sianlihan hinnoittelussa olisi mahdollista jakaa hintariskiä teurastamon ja tuottajan kesken nykyistä tasaisemman sianlihan hintakehityksen takaamiseksi. Tasaisemmasta lihan hintakehityksestä hyötyisivät molemmat osapuolet.

Pietola, K. 1996. Optimaaliset investointisäännöt stokastisin hinnoin –sovellutus reaaliopitiosta. Julkaisussa: Pietola, K, Lempiö, P. & Hirvonen, A. Ajankohtaista maatalouden investoinneista. Maatalouden taloudellinen tutkimuslaitos. Tutkimuksia 212:89.