

DEN DANSKE PELSSEKTOR IND I DET

21. ÅRHUNDREDE

STRUKTUR, UDVIKLING OG MARKEDER

Henning Otte Hansen, Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Udviklingen i den danske pelssektor efter år 2000 er interessant, fordi bl.a. pelsmarkedet, afsætningen, strukturen, konkurrenceevnen og auktionshusene gennemgik store forandringer i den periode. Antallet af pelsfarme blev halveret i perioden 2000-2019, men den gennemsnitlige bedriftsstørrelse voksede med en faktor 2,5. Den var også en periode, hvor minkfarmerne i stigende omfang havde planer om at foretage investeringer og evt. etablering i udlandet.

Det var et par årtier kendetegnet ved kraftig markedsturbulens og endog store udsving i priserne fra år til år og fra auktion til auktion. Man så dog et marked, hvor udbud, efterspørgsel og priser reagerede og tilpassede sig hinanden. Det ustabile marked, de store prisudsving og de cykliske variationer havde stor betydning, da man skule opføre det økonomiske tab ved nedlukningen.

Det var en periode, hvor eksporten steg betragteligt – både i værdi og i volumen. Samtidig steg importen også. Markedssammensætningen ændrede sig også, idet de asiatiske markeder blev dominerende.

De danske pelsskind opnåede en stadig større merpris i forhold til tilsvarende udenlandske pelsskind. Prisforskellen var i gennemsnit på godt 20 pct. om året, hvilket gav en samlet bruttofortjeneste på godt 13 mia. kr.

Eksportspecialiseringen, som udtrykker et erhvervs internationale konkurrenceevne, steg markant for den danske pelssektor i denne periode. Pelssektoren blev i flere undersøgelser udnævnt til det mest konkurrencedygtige erhverv i Danmark.

I perioden efter 2015 med lave priser og faldende produktion kom flere auktionshuse i økonomiske problemer. To af de større auktionshuse måtte lukke eller blev opkøbt, mens København Fur klarede sig og øgede markedsandelene. I 2019/20 havde København Fur således omkring 70 pct. af verdens samlede auktionshandel med pelsskind. Det forventes, at København Fur lukker endeligt i løbet af 2023, og processen med en solvent nedlukning er begyndt.

Indledning

De to første årtier i det 21. århundrede viste sig sandsynligvis at blive de sidste i den danske minkepoke. Netop udviklingen i den danske pelssektor efter år 2000 er interessant, fordi bl.a. pelsmarkedet, afsætningen, strukturen, konkurrenceevnen og auktionshusene gennemgik store forandringer i den periode.

Strukturudvikling

Strukturudvikling har været et vedvarende fænomen i pelssektoren lige siden sektorens begyndelse for 90 år siden. Strukturforandring var således også et vigtigt kendetegn for sektorens udvikling i det 21. århundrede: Antallet af pelsfarme blev halveret i perioden 2000-2019, men den gennemsnitlige bedriftsstørrelse voksede

med en faktor 2,5.

Strukturudviklingen i retning af større, færre og mere specialiserede bedrifter er i vid udstrækning den samme i landbruget uanset driftsform. De samme drivkræfter skaber udviklingen, og kortvarige konjunkturpåvirkninger vil sjældent ændre de langsigtede tendenser.

Pelssektoren adskiller sig dog lidt fra de øvrige landbrugssektorer. Antallet af besætninger i pelssektoren er ikke konstant faldende, hvilket ellers gælder for de øvrige sektorer. I perioder med gode priser og god indtjening stiger antallet af pelsbesætninger, men antallet falder også markant i de dårlige år, jf. figur 1.

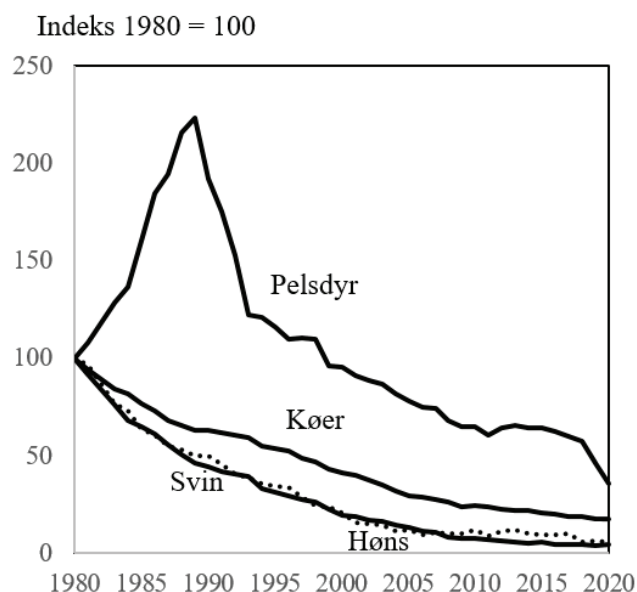
Som figuren viser var der en klar negativ trend, men der var også perioder med en stigende antal besætninger med pelsdyr.

Investeringsbehovet i pelssektoren er relativt lille, så derfor er det nemmere at op- og nedskalere produktionen: Pelsfarme kan lukkes ned og genstartes eller nyetableres afhængig af de aktuelle indtjeningsmuligheder.

Selv om antallet af pelsbesætninger er både steget og faldet i perioden, har udviklingen i retning af stadig større bedrifter været meget stabil i perioden. Den gennemsnitlige størrelse på bedrifterne er ca. femdoblet i perioden 1990-2020, jf. figur 2.

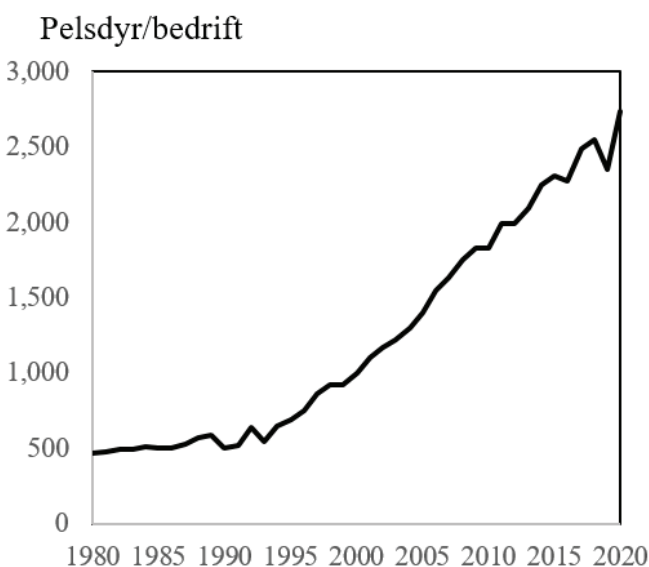
Det understreger, at de teknologiske drivkræfter bag strukturudviklingen er stærke, og at de virker selv i perioder med meget svingende konjunkturer.

Figur 1 Antal besætninger, 1980-2020



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021a).

Figur 2 Pelsbedrifternes gennemsnitlige størrelse, 1980-2020



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021a).

Etablering og investering i udlandet er også et element i strukturudviklingen. Især i en situation, hvor fortsat minkavl sandsynligvis kun er mulig i udlandet, er det interessant at se, i hvilket omfang de danske minkfarmere er – eller var – motiverede for at fortsætte minkproduktionen i udlandet.

En indikation herpå kan tage udgangspunkt i en spørgeskemaundersøgelse fra 2013, hvor 190 pelsfarmere svarede på en række spørgsmål om deres virksomhed, rammevilkår, barrierer, muligheder m.m., jf. Hansen (2015). Svarende viste bl.a., at en stigende andel af minkfarmernes investeringer kunne forventes at blive foretaget i udlandet i de følgende 10 år. Forventningen til de næste 10 år var, at 40 pct. af pelsfarmerne ville investere i udlandet, og andelen af investeringerne foretaget i udlandet ville stige. 14 pct. af minkfarmerne ville placere mere end 50 pct. af alle investeringerne i udlandet.

Pelsfarmernes motiv for at investere mere i udlandet blev også undersøgt. Svarene i spørgeskemaundersøgelsen viste, at især de erhvervsmæssige rammevilkår havde en meget stor betydning for minkfarmernes placering af investeringer i hhv. Danmark og udlandet. Når de indenlandske erhvervsmæssige rammevilkår forringes, vil en stigende del af minkfarmernes investeringer foregå i udlandet. Også de markeds-mæssige forhold - adgang til nye udenlandske markeder - havde en betydning, men spillede dog en sekundær rolle i forhold til betydningen af de erhvervsmæssige rammevilkår (Hansen, 2015).

Det skal dog noteres, at undersøgelsen fandt sted i 2013, hvor der var optimisme i erhvervet.

Markedsforholdene

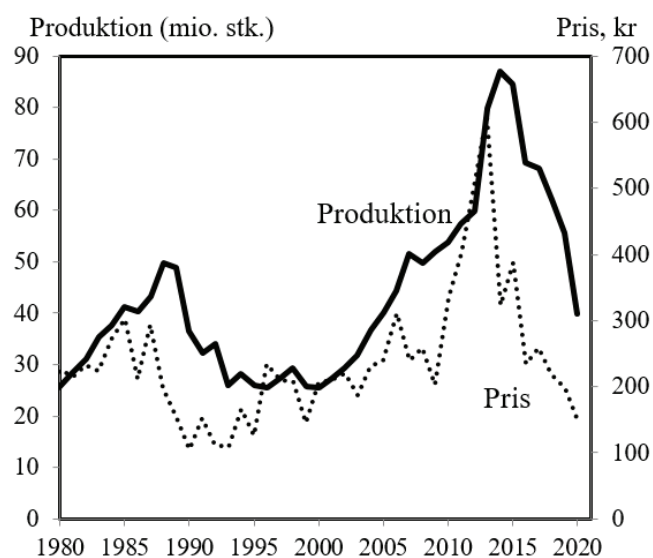
Produktion af pelsskind foregår i vid udstrækning på markedsvilkår uden direkte støtteordninger, markedsordninger, import- og eksportregulering m.m. Dette er tilfældet i Danmark, i resten af EU og i de fleste lande i den vestlige verden. Det

indebærer, at det mere er markedsforholdene end de politiske støtteordninger, der bestemmer pelssektorens indtjening og udvikling. Resultatet er også, at markederne er relativt ustabile, og store udsving i priser og udbud kan forekomme, og at markedsindgreb og markedsstabiliserende tiltag fra politisk side ikke finder sted.

Markedsforholdene, herunder især udbuddet, er dermed afgørende for udviklingen i både priser og indtjening i pelsbranchen. Når det gælder udbud (produktion) og priser på, viser figur 3 således udviklingen i produktionen af pelsskind (stk. pr. år) sammenholdt med prisudviklingen på globalt plan.

Man kan se, at pris og udbud (produktion) følges pænt ad: Når udbuddet falder og har været lavt i en periode, begynder priserne igen at stige. Når priserne stiger, stiger udbuddet også. På et vist tidspunkt er der et overudbud, og så falder priserne – relativt hurtigt og drastisk. Figuren viser

Figur 3 Produktion af minkskind i hele verden samt udvikling i priser, 1980-2020



Kilde: Egen præsentation baseret på København Fur (2021b).

også, at der er en vis tidsforskydning: Der går et par år fra de første prisfald, til udbuddet tilpasser sig, hvilket er med til at gøre prisudsvingene større. Der er tale om et marked, hvor udbud, efterspørgsel og priser reagerer og tilpasser sig hinanden.

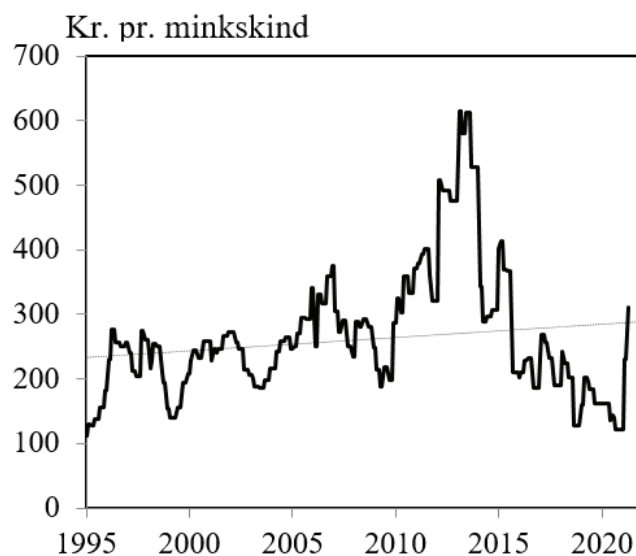
Forrige prisboble toppede i 1987, og herefter var der et prisfald på 64 pct. Den seneste prisboble toppede i 2013, og det efterfølgende prisfald var på 68 pct. Fra prisen toppede i 1987 til prisen igen begyndte for alvor igen at stige efter prisfaldet, gik der ca. 8 år. Hvis samme mønster gentager sig denne gang, vil priserne således stige igen senest i 2021.

Man kan dog ikke helt sammenligne de to perioder: Faldet i både produktion og priser var relativt størst i den seneste periode, og det kan tale for en hurtigere genopretning. Omvendt var produktionsboblen fra 2012 til 2019 relativt stor, så der kan stadig ligge skind på lager. Endeligt kan corona-krisen også forlænge perioden inden prisstigning.

Priserne varierer fra auktion til auktion (typisk fem om året), og figur 4 viser gennemsnitspriserne pr. minkskind pr. auktion i København Fur i perioden 1990-2021.

Som figuren viser, har der været endog store udsving i priserne fra år til år og fra auktion til auktion. Set over en længere årrække er der dog tegn på en automatisk stabilisering, hvor udbud og efterspørgsel tilpasser sig, og hvor priserne svinger omkring et ligevægtspunkt. Figuren viser også, at der i starten af 2021 var en meget kraftig prisstigning, hvilket sandsynligvis har to forklaringer: For de første havde nedlukningen af den danske minksektor medført et faldende udbud på både kort

Figur 4 Priser på minkskind i Danmark. Gennemsnitspris pr. auktion, 1990-2021



Note: Tendenslinje er medtaget.

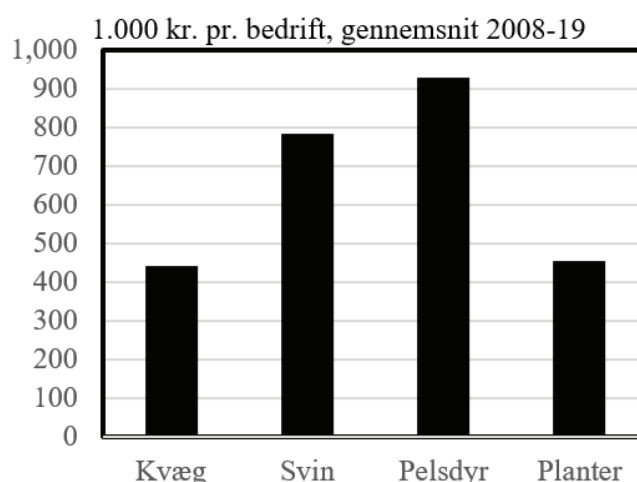
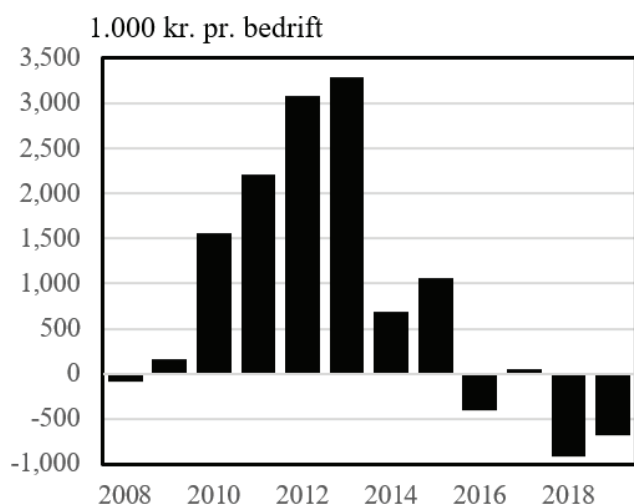
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af København Fur (2021c).

og langt sigt. For det andet havde der været en stor nedgang i verdensproduktionen, og priscyklen kunne derfor forventes at vende. Begge dele kunne forventes at medføre prisstigninger.

De meget ustabile markedsforhold gør det også vanskeligt at vurdere pelsfarmernes langsigtede indtjening. Man er nødt til at beregne indtjeningen i en situation, hvor markedspriserne er stabile og i ligevægt, hvilket sjældent har været tilfældet i de seneste årtier. Hvis man bruger et priggennemsnit i en periode omfattende en hel priscyklus, kan man også udjævne udsvingene og dermed få et skøn for en langsigtet indtjening.

Denne problemstilling blev meget aktuel i 2021, da man skule opgøre det økonomiske tab ved nedlukningen: Tabet skulle afspejle den indtjening, som pelsfarmerne ellers ville have haft fremover ved fortsat drift. Her ville det være meget afgørende, om man tog udgangspunkt i markedspriser

Figur 5 Driftsresultat i heltidsbedrifter, 2008-19



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021b).

serne i 2020, i 2013 eller over en længere periode. Her valgte man at tage udgangspunkt i priserne gennem de sidste 10 år – minus højeste og laveste priser – netop for at få et realistisk og ”udjævnet” prisniveau.

De ustabile markedspriser påvirkede i høj grad indtjeningen, og driftsresultaterne i den danske minkproduktion: De økonomiske resultater fulgte prisudviklingen, men set over hele perioden var det gennemsnitlige driftsresultat bedre i minkproduktionen end i andre større produktionsgrene i dansk landbrug, jf. figur 5. Figuren illustrerer den store ustabilitet – men langsigtede gode indtjening – som kendetegnede den danske minksektor i det sidste årti inden nedlukningen.

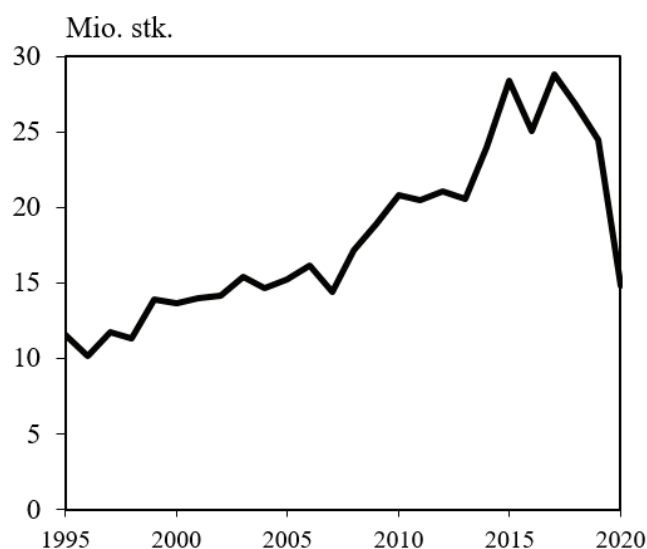
Afsætning

Pelssektorens afsætning og markeder ændrede sig på flere områder markant i de sidste årtier. Eksporten steg betragteligt – både i værdi og i volumen. Samtidig steg importen også. Markedssammensætningen ændrede sig også, idet de asiatiske markeder blev dominerende. Produktsammensætningen var i store træk uændret,

og vækstgabet på eksportmarkederne var positivt og relativt konstant trods meget svingende konjunkturer. I hele perioden var eksportandelen meget stor (>97 pct.), og minkskind var den helt dominerende pelstype (>95 pct.)

Når det gælder mængdeudviklingen i eksporten – det vil sige antallet af eksporterede skind – viser figur 6 en næsten konstant udvikling frem til 2015-17, hvorefter der er en markant nedgang.

Figur 6 Danmarks eksport af pelsskind, 1995-2020, antal stk.



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021c).

Mens produktionen af pelsskind ofte varierer i forhold til de aktuelle salgspri- ser, har eksporten målt i mængder en mere konstant udvikling. Det kan i et vist omfang forklares med, at salgsprocenten kan være under 100, og skind lægges på lager, hvis markedsforholdene er ugun- stige. På den måde fungerer lagrene som en slags stødpude, der udjævner udbuddet på markedet.

I perioden 1955-2012 var der en gennem- snitlig årlig stigning i eksporten af pelsskind på 2,5 pct. En væsentlig del af den stigende eksport efter 2012 kan forklares med en stigende import, jf. figur 7.

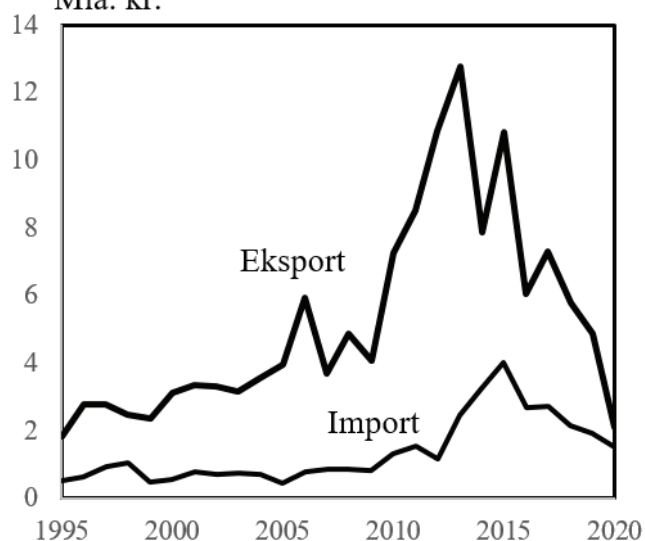
Som det ses af figur 7, var der en stor stigning i eksportværdien i årene 2010-15. Stigningen skyldtes især tre forhold: Stigende produktion, stigende priser og stigende import. Nedgangen i 2020 skyld- tes naturligvis aflivningen af en stor del af den danske minkbestand.

I 2013 var den totale eksport af pelsskind på 12,8 mia. kr., hvilket svarede til ca. 2 pct. af den samlede danske vareeksport. Importen nåede op på 4 mia. kr. i 2015, og her var Polen og Holland de vigtigste lande, og de stod for mere end halvdelen af den danske import.

Markederne for den danske eksport af pelsskind har også ændret sig i de seneste årtier. Det er et markant træk, at der er sket et skifte fra eksport til Europa til eksport til Asien, jf. figur 8.

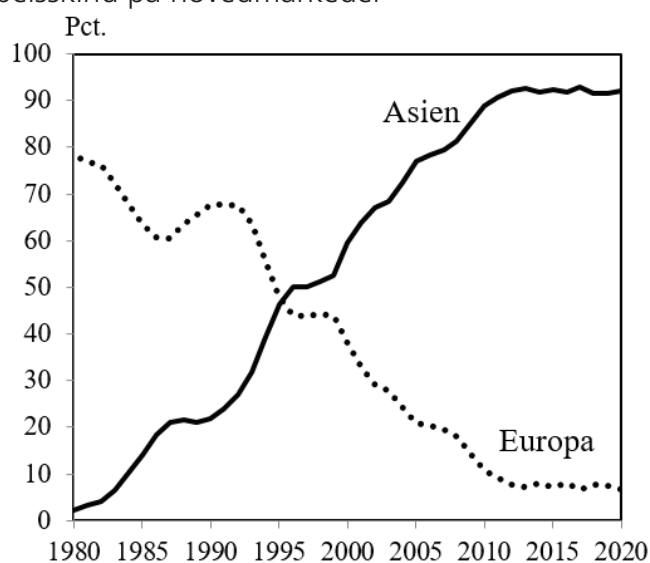
Tilbage i 1980'erne gik næsten al eksport til europæiske lande som Tyskland, Italien og Schweiz, mens asiatiske lande (Kina og Hong Kong) efterfølgende har været de

Figur 7 Danmarks import og eksport af pelsskind, 1995-2020, værdi
Mia. kr.



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021c).

Figur 8 Udviklingen i eksportmarkeder for dansk pelsskind på hovedmarkeder
Pct.



Noter: 3 års løbende gennemsnit

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Land- brugsraadet (flere årgange) og Danmarks Statistik (2021c).

altdominerende eksportmarkeder. Der er næppe mange andre eksempler på, at så store sektorer har ændret eksportmarkeds- sammensætning i så afgørende omfang som den danske pelssektor.

Udviklingen betød dermed også, at flere mindre europæiske markeder mere eller

mindre blev overtaget af ét stort, nemlig Kina og Hong Kong. Eksportmarkeds-koncentrationen for pelsektoren ændrede sig dermed sig markant, jf. figur 9.

Figuren viser den andel af den danske eksport, som afsættes på det største eksportmarked. Figuren viser således eksportmarkedskoncentrationen for dels pelsskind, dels alle landbrugsvarer under et.

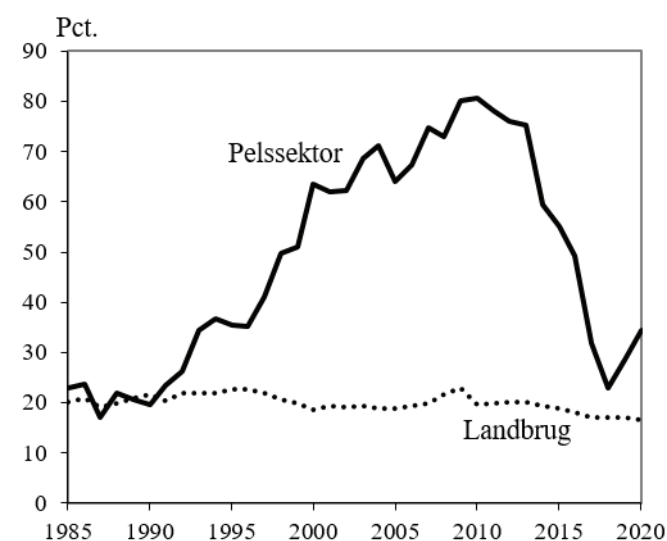
Udviklingen er i høj grad efterspørgselsdrevet: Fra starten af 1990'erne blev Kina og Hong Kong mere konkurrencedygtige, og dermed blev de større og større aftagere af pelsskind fra Danmark på bekostning af Europa. De seneste år er nye lande i Asien blevet mere konkurrencedygtige i forarbejdning af rå pelsskind, hvorfor disse lande er blevet store aftagere af danske rå pelsskind.

Skiftet i den danske eksport bort fra Europa og til Asien som hovedmarked følger det generelle globale handelsmønster – om end orienteringen mod Asien ser ud til at være hurtigere i Danmark end i andre vigtige eksportlande.

Asien som eksportmarked ændrer sig også. Hong Kong aftog op til 80 pct. af den danske eksport frem til omkring 2010. Hong Kong var typisk transitland, hvor Kina var det endelige destinationsmarked. Efterfølgende blev Kina det direkte eksportmarked, mens Hong Kong mistede betydning.

I de allerseneste år – fra 2015 – er en stigende del af eksporten til Asien gået til en række lande, som kan kaldes "New Asia". Disse lande består primært af Cambodia, Vietnam, Malaysia og Thailand, jf. figur 10.

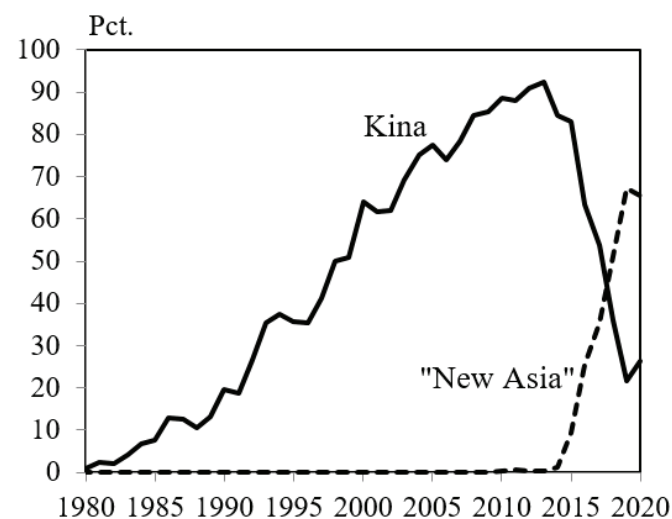
Figur 9 Koncentration i de danske eksportmarkeder for landbrugsvarer og for pelsskind, 1985-2020



Noter: Kina og Hong Kong betragtes her som to lande

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Landbrugsraadet (flere årgange) og Danmarks Statistik (2021c).

Figur 10 Den danske eksport af rå minkskind til Kina og "New Asia", 1980-2020



Noter: New Asia: Thailand, Vietnam, Cambodia og Malaysia

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021c).

Især Cambodia er blevet et stort marked og er nu det største eksportmarked for danske rå minkskind. Også her gælder det, at der er tale om et globalt mønster, som

Danmark – qua den stærke placering på de internationale markeder– selv er med til at skabe.

Pelssektorens store fokus på især Asien betyder, at pelseksporten generelt går til markeder med høj økonomisk vækst. Høje vækstrater gør – alt andet lige – sådanne lande til interessante og attraktive fremtidige markeder, og det er med til at skabe bedre afsætningsmuligheder.

Den økonomiske vækst på de danske eksportmarkeder for pelsskind har således gennem de seneste årtier været konstant højere end i OECD-området men også højere end væksten i hele verden i gennemsnit, jf. figur 11. Udviklingen skyldes to forhold: For det første har den danske pelseksport ændret markedssammensætning, således at de deciderede højvækst-økonomier har fået en stigende betydning. For det andet har der generelt været en relativt stigende vækst på de danske pelseksportmarkeder.

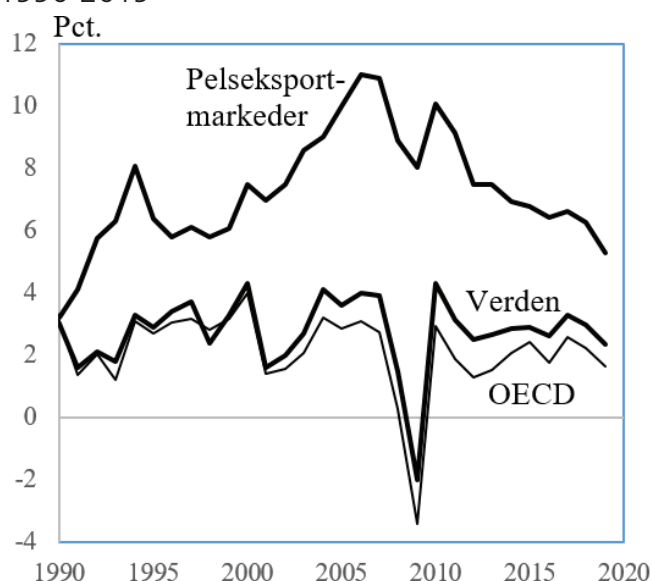
Kvalitet

Effektiviseringer and anvendelse af ny teknologi har dermed bidraget til en betydelig produktivitetsstigning og dermed også en forbedret konkurrenceevne. Samtidig har det også vist sig, at man ved at automatisere sorteringen får et bedre og mere ensartet produkt.

Den bedre kvalitet er objektivt konstaterbar, og den er synlig på flere måder. Hår-længde, hårtæthed, farve og skindenes størrelse er eksempler på kvalitetsparametre, som tilfører produkterne en ekstra kvalitet.

Kvalitetsforskellene er også økonomisk og

Figur 11 Økonomisk vækst i hele verden, i OECD samt på de danske eksportmarkeder for pelsskind, 1990-2019



Noter: Hong Kong betragtes her som en del af Kina, idet Hong Kong primært har været et transitmarked, inden varerne er sendt til Kina som endelig destination. Den økonomiske vækst på de danske eksportmarkeder for pelsskind er sammenvejet i forhold til betydningen af den danske eksport til de enkelte lande.

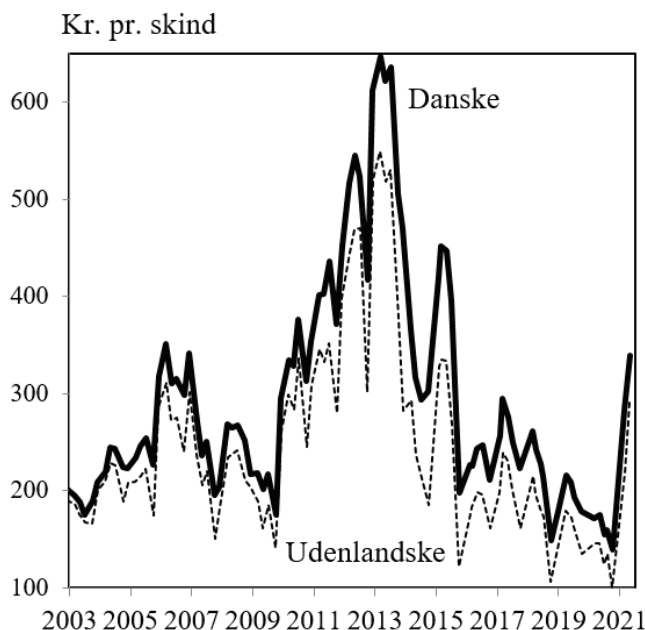
Kilder: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021c), og World Bank (2021).

markeds-mæssigt bæredygtige. Det ses af, at de danske pelsskind opnår en signifikant og markant merpris i forhold til tilsvarende udenlandske pelsskind. Prisforskellen ligger på godt 20 pct. om året, og forklaringen er dels en højere kvalitet, dels større skind.

Udviklingen i priserne på danske og udenlandske skind fremgår af figur 12. Figuren viser, at priserne på de danske og udenlandske skind følges ad fra auktion til auktion, men at der vedvarende ser ud til at være en væsentlig dansk merpris.

Merprisens størrelse og udvikling fremgår også af figur 13, hvor den danske pris vises i forhold til den udenlandske pris, som er sat til 100.

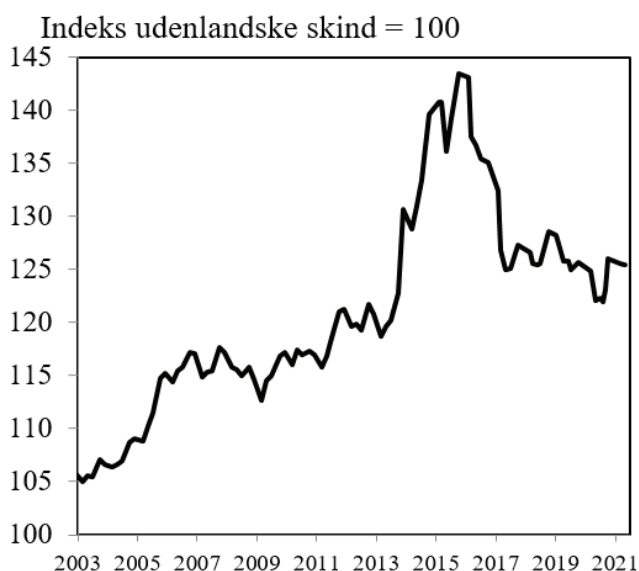
Figur 12 Priser på danske og udenlandske skind ved auktioner hos København Fur dec. 2002 – april 2021 (typisk 5 auktioner pr. år)



Anm: Der er tale om gennemsnitspriser, hvor der er korrigeret for evt. differencer mellem antal hanner/tæver.

Kilde: København Fur (2021c).

Figur 13 Priser på danske og udenlandske skind ved auktioner hos København Fur. Indeks hvor udenlandske skind = 100



Kilde: Egne beregninger på grundlag af København Fur (2021 c).

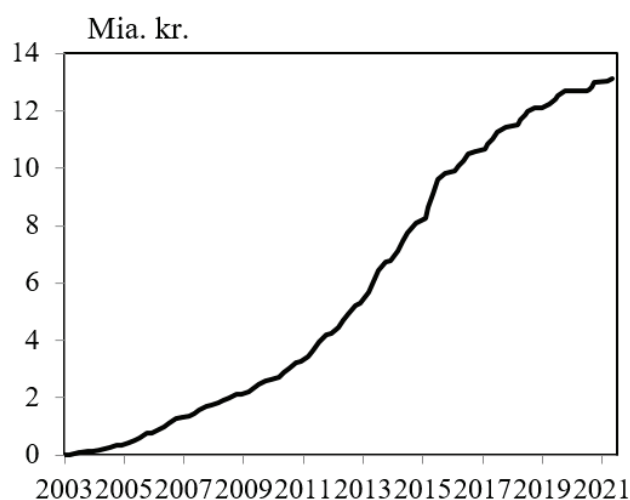
Som det ses af figuren, steg merprisen i 2003-04, og herefter har der været en merpris på i gennemsnit 21 pct. I tiåret 2011-21 har der været en gennemsnitlig merpris på godt 28 pct.

En merpris i denne størrelsesorden er naturligvis væsentlig - af flere årsager:

- Merprisen er opnået ved en løbende videnopsamling og -spredning, rådgivning, avlsarbejde, kontrol og koordinering. Der har ikke været foretaget store investeringer for at opnå merprisen, og der har heller ikke tale om væsentlige meromkostninger for pelsdyrproducenterne.

- Når der årligt produceres og afsættes 10-15 mio. danske minkskind på auktionerne i København Fur, vil en merpris hurtigt få stor betydning. Merprisen siden 2003 kan beregnes til at udgøre en samlet bruttofortjeneste på godt 13 mia. kr. i løbende værdi, jf. figur 14.

Figur 14 Akkumuleret fordel ved merpris på danske skind: Merpris gange danske skind afsat ved auktioner på København Fur, 2003-2021



Kilde: Egne beregninger på grundlag af København Fur (2021c).

Den akkumulerede fordel kan betragtes som en ekstra bruttofortjeneste, og den er beregnet som merpris gange dansk afsætning af skind.

Merprisen betyder, at de danske minkskind kan betragtes som et up-market-produkt eller en højværdivarer. Up-market-produkter er en betegnelse for varer eller tjenesteydelser, som har en høj kvalitet, og som derfor er relativt dyre. Definitionen på et up market-produkt er derfor, at det kan sælges 15 pct. dyrere end alle tilsvarende produkter i gennemsnit.

Man kan også anvende begrebet "højværdivarer". Med højværdivarer menes, at eksporten opnår en merpris på 20 pct. eller mere i forhold til EU-gennemsnittet. Hansen, Ellebye og Gylling (2017) beskriver dette mere detaljeret.

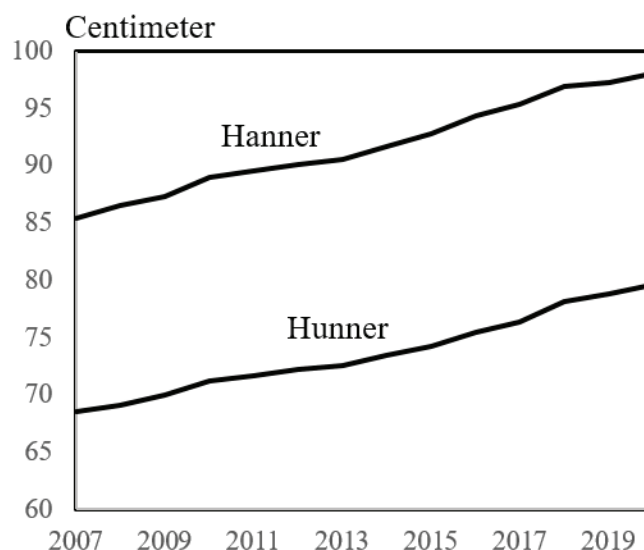
Produktivitet

Et andet skøn for udviklingen af produktiviteten kan ses af, at størrelsen på pelsskind vokser større år for år som et resultat af kontinuerlig og systematisk avl. Pelsskindens størrelse kan bruges til en delvis produktivetsmåling med hensyn til output (størrelse på pelsskind) pr. Delvis input (pelsdyr). Som det ses i figur 15, øges størrelsen (længden) af pelsskind år for år.

Figuren viser en næsten parallel udvikling i størrelsen af minkskind for hanner og hunner. I begge tilfælde er den årlige vækst (stigning i delproduktivitet) ca. en procent om året.

En anden måde at illustrere stigende produktivitet på er at måle kuld størrelsen. De danske data rapporteres af hver pelsdyrfarm, mens data fra andre lande beregnes

Figur 15 Gennemsnitlig størrelse (længde i cm) af danske minkskind solgt af København Fur, 2007-2020



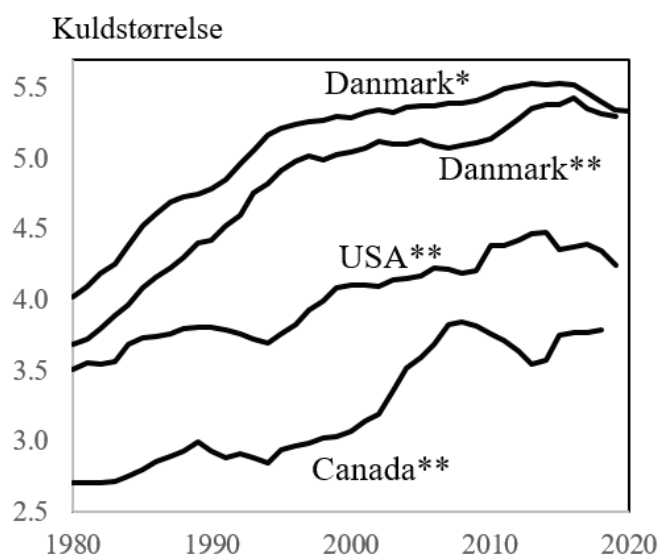
Bemærk: Data for længden af pelsskind er opdelt i størrelsesintervaller, for eksempel 83-89 cm, 89-101 cm. osv. Minkavlerner justerer ofte skindlængden, så de passer til gruppeafdelingen med den mindste mulige margin til den nedre grænse. Med en gruppe, for eksempel 83-89 cm, er gennemsnitsstørrelsen ikke 86 cm, men tættere på 83. I dette tilfælde antages det, at den gennemsnitlige størrelse af skindene i hvert interval er værdien for det lavere interval + 25 pr. cent af intervalforskellen. I dette tilfælde er gennemsnittet for intervallet 83-89 cm 84,5 cm.

Kilde: Egne beregninger baseret på København Fur (2021c).

som antallet af solgte skind sammenlignet med antallet af avlshunner.

Tallene er dermed ikke direkte sammenlignelige fra land til land, da faktorer som overlevelsesrate, stigende eller faldende antal avlshunner (hvorved antallet af solgte skind ændres) påvirker resultaterne i nogle lande, mens de danske resultater er upåvirket. Udviklingen over tid kan dog bruges som et udtryk for en tendens i delproduktivitet. Data for Danmark, USA og Canada er vist i figur 16. Figur 16 viser data for 3 forskellige lande, og for Danmark måles

Figur 16 Minkproduktion: Kuldstørrelser (5 års løbende gennemsnit)



* Registrerede nyfødte hvalpe pr. tæve pr. år.

** Producerede minkskind pr. tæve pr. år.

Kilde: Egne beregninger baseret på København Fur (2021c), USDA (flere udgaver) og Statistics Canada (flere udgaver).

kuldstørrelse både som nyfødte minkhvalpe pr. tæve pr. år, og antal producerede skind pr. tæve pr. år.

Data for Danmark illustrerer en næsten identisk tendens for de to opgørelsesmetoder, og der er en gennemsnitlig årlig stigning på ca. 1 procent. Data for USA og Canada viser en lignende tendens, skønt den årlige stigning er lavere. Kuldstørrelsen stiger dog, og det bidrager til en højere produktivitet år efter år.

Konkurrenceevne og performance

Udviklingen i den danske pelssektors internationale konkurrenceevne, dens komparative fordele og dens performance kan måles og illustreres ved at beregne den såkaldte eksportspecialisering. Eksportspecialisering udtrykker en relativ styrke på internationale markeder. Eksportspecialiseringsindeks anvendes således til at

identificere produktgrupper, der kan være udtryk for underliggende kompetenceklynger i form af særligt konkurrencedygtige virksomheder, jfr. Erhvervs- og Boligstyrelsen (2003). Indekset kaldes også for Balassa-indeks.

Eksportspecialisering udtrykker en produktgruppes andel af den samlede eksport i forhold til produktgruppens andel af verdens (eller OECDs) samlede eksport. Hvis eksportspecialiseringen for et produkt er 5, betyder det, at produktets betydning for landets eksport er 5 gange større end gennemsnittet for hele verden. Hvis eksportspecialiseringen for et produkt er 1, betyder det, at produktets betydning for landets eksport svarer til gennemsnittet for hele verden. Eksportspecialisering udtrykker derfor en relativ styrke på internationale markeder.

I Hansen (2015) er konklusionen baseret på data fra 2012, at varegruppen "Rå pelsskind" har langt den højeste eksportspecialisering (66), hvilket er en indikation på en unik performance og en meget stærk international konkurrenceevne. I dette tilfælde det mest konkurrencedygtige erhverv i Danmark.

Andre analyser viser, at samme billede har været gældende i en tidligere periode: I en undersøgelse af Erhvervsfremme Styrelsen (2001) baseret på data fra 1994 når man frem til lignende resultater. Her beregnes eksportspecialiseringsindekset med OECD's samlede eksport som referencegrundlag. Også her er eksportspecialiseringsindekset for pelsskind langt det højeste, og det ligger på 35.

Figur 17 viser udviklingen over en længere

periode frem til 2019, og her ses der en markant stigende udvikling efter 2005.

Som det er vist tidligere, er der en vis eksport til og fra de store internationale auktionshuse. I mange tilfælde er der tale om en form for reeksport, som alligevel medregnes som landenes eksport. Dermed bliver både nogle landes eksport og den totale verdenshandel overvurderet. I Hansen (2017) er der derfor foretaget en korrektion, hvor import til Danmark, Finland, USA og Canada samt eksport fra Hong Kong er fratrasket. Det generelle billede af et stigende og højt indeks er dog ikke påvirket af denne korrektion.

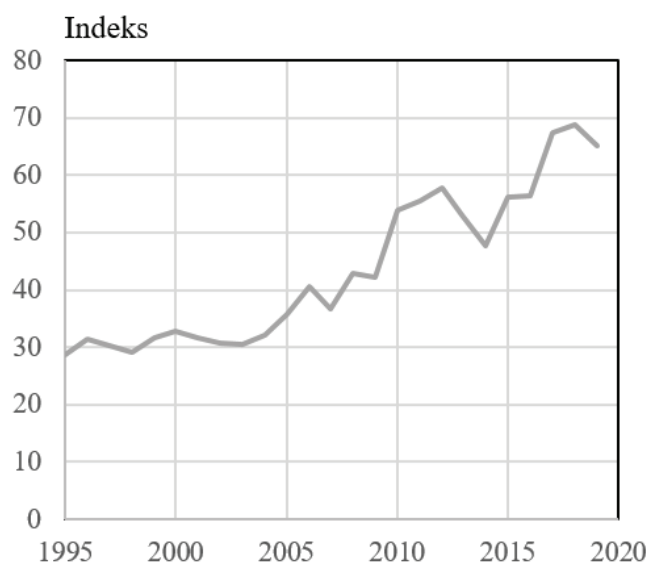
Pelsauktionshuset København Fur

Pelsauktionshusene er en del af pelssektorens engrosled samt primære distributions-, sorterings- og afsætningsled. I dette led indsamles pelsskindene fra pelsfarmerne, og skindene sorteres efter kvalitet og type. Herefter gøres skindene klar til, at opkøbere fra hele verden kan komme og besigtige, vurdere og købe skindene.

På internationalt plan fandtes der nogle få store samt flere små auktionshuse. De stod for hovedparten af skindsalget på verdensplan og konkurrerede indbyrdes om at få så mange skind som muligt på auktion. I perioden efter 2015 med faldende og efterhånden meget lave skindpriser samt en stor nedgang i antal producerede og solgte skind kom flere auktionshuse imidlertid i økonomiske problemer.

I 2018 kom det nordamerikanske auktionshus ALC (American Legend Cooperative) i problemer og blev herefter opkøbt af NAFA (North America Fur Auctions) Canada, som var det dengang næststørste auktionshus.

Figur 17 Eksportspecialisering/Balassa-indeks for Danmark for pelsskind, 1995-2019



Note: Data for alle typer pelsskind, dog primært minkskind.

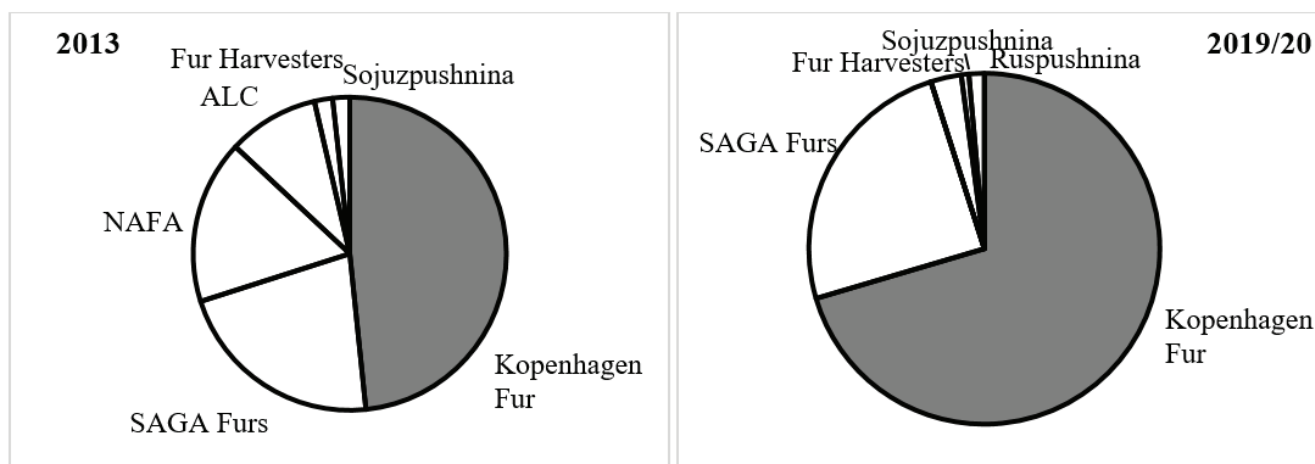
Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2021).

I efteråret 2019 meddelte NAFA imidlertid, at den lukkede på grund af manglende finansiering. I stedet indgik man et samarbejde med finske SAGA Furs, det tredjestørste auktionshus, om afsætning af pelsskindene.

Det russiske Sojuzpushnina i Skt. Petersborg gik i en lidt anden retning: I stedet for sammenlægning og opkøb blev selskabet splittet op i to selskaber, hvorved det nye selskab Ruspurnina blev oprettet.

Alt i alt har udviklingen i de senere år været kendetegnet ved en voldsom konsolidering. København Fur har ikke direkte deltaget i denne konsolidering, men de opnået en markant stigende markedsandel i perioden, jf. figur 18. Figuren viser, at København Fur var langt det vigtigste pelsauktionshus i begge perioder. Umiddelbart inden Covid-19 ødelagde en meget stor del af det direkte auktionssag over hele verden, havde København Fur ca. 70 pct.

Figur 18 Markedsandele for pelsauktionshuse i 2013 og 2019/20



Kilde: Egen præsentation baseret på IB Fur Auctions (2021), Kopenhagen Fur (flere årgange).

af al auktionshandel med pelsskind. Hvis man udelukkende ser på minkskind, var markedsandelen større.

Kopenhagen Fur ser dermed ud til at være kommet relativt let gennem den økonomiske krise i den internationale pelshandel. Selskabet har løbende foretaget nedskæringer, har kunnet fastholde et relativt højt salgsniveau via øgede markedsandele, har betydelige stordriftsfordele og har som andelsselskab kunnet videreføre prisudsvingene til pelsfarmerne og dermed andelshaverne. Egenkapitalen i perioden 2015-20 har ligget relativt stabilt på ca. 1 mia. kr., og soliditeten har bevæget sig i intervallet 33-41 pct., hvilket er relativt højt for denne type af andelsselskaber. Dette er nogle af forklaringerne på, at Kopenhagen Fur har klaret sig så relativt godt i årene med pris- og produktionsfald.

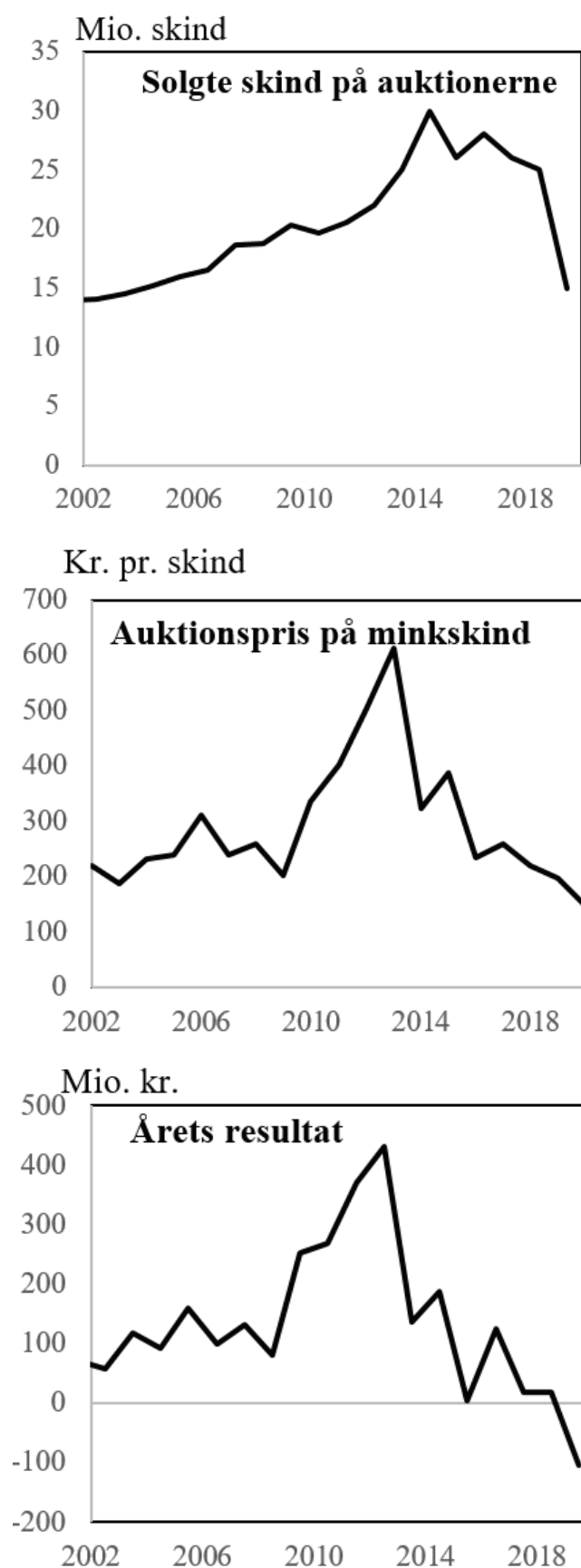
Figur 19 (næste side) viser således, at omsætningen målt på antal omsatte skind blev fordoblet fra 2020 til 2015, at auktionspriserne varierede meget i hele perioden 2002-20, og at Kopenhagen Furs resultat i høj grad fulgte denne prisudvikling.

Nettoomsætning består primært af salgs- og avlerafgifter beregnet på grundlag af den omsætning, som har fundet sted på regnskabsårets auktioner. Når udenlandske skind udgør 30-40 pct. af det totale salg, er det klart, at Kopenhagen Furs resultat er afhængig af, at der tilføres skind fra udlandet til salg på auktionerne. Når både det samlede salgsvolumen og salgspriserne falder, falder omsætningen og dermed også indtjeningsgrundlaget for Kopenhagen Fur.

Det negative resultat i 2019/20 skyldtes således en reduktion i salget på 10 mio. skind og et gennemsnitligt prisfald på 26 pct. samt flere gennemførte tilpasninger af virksomhedens kapacitet og nedskrivninger i tilknytning til nedlukning af erhvervet (Kopenhagen Fur, 2021a).

Det forventes, at Kopenhagen Fur lukker endeligt i løbet af 2023. Der vil stadig være auktioner i 2021 og 2022, men processen med en solvent nedlukning er begyndt.

Figur 19 Nøgletal for udviklingen i København Fur, 2001-2020



Kilde: Egen præsentation baseret på København Fur (flere årgange).

Kilder

Danmarks Statistik (2021a): Statistikbanken: Erhvervslivets sektorer, Landbrug, skovbrug og gartneri, bedrifter.

Danmarks Statistik (2021b): JORD2: Resultatopgørelse for heltidsbedrifter (gennemsnit) efter bedriftstype, årsværk, kvartilgruppe og regnskabsposter

Danmarks Statistik (2021c): Statistikbanken: KONJ2Y: Værdi af import og eksport (1000 kr) efter KONJ (produktionsgren), land og im- og eksport
Erhvervsfremme Styrelsen (2001): Kompetenceklynger i dansk erhvervsliv – en ny brik i erhvervspolitikken

Erhvervs- og Boligstyrelsen (2003): Kortlægning af danske kompetenceklynger

FAO (2021): FAOSTAT-udtræk. Personlig meddelelse

Hansen, Henning Otte (2015): Den danske pelssektor: Struktur, konkurrenceevne og international placering. København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag. 370 s

Hansen, Henning Otte, Elleby, Christian, & Gylling, Morten (2017): Højpris- og høj kvalitetsprodukter og den danske eksport af landbrugs- og fødevarer, 39 s., IFRO Udredning Nr. 2017/12

Hansen, Henning Otte (2017): Global fur retail value. July 31, 2017. 54p. Original report. https://fur.ca/wp-content/uploads/2017/09/Global_Fur_Retail_July_20172.pdf

Hansen, Henning Otte (2017): Dansk pelsdyravl i fortid, nutid og fremtid. Samfundsoekonomen, (4), 31-36.

Hansen, Henning Otte (2021): Global fur retail value. May 2021. Paper presented for IFTF. Bruxelles.

IB Fur Auctions (2021): Information Bulletin - Fur Auctions. Personlig meddelelse: Svetlana Luzina

IFF (2021): Global fur production 2020 + estimate 2021.

Kopenhagen Fur (2021a): Årsrapport 2019/20

Kopenhagen Fur (2021b): Historiske data

Kopenhagen Fur (2021c): Personlig meddelelse ved Jesper Clausen

Kopenhagen Fur (flere årgange): Årsrapporter

Landbrugsraadet (flere årgange): Landbrugseksporten

Statistics Canada (2021): Supply and disposition of mink and fox on fur farms <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=3210011601>

USDA (flere udgaver): Mink. USDA, National Agricultural Statistics Service <https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/2227mp65f>

World Bank (2021): Indicators. GDP per capita growth <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2019&start=1988&view=chart>

