

DEN GLOBALE FJERKRÆINDUSTRI – KONCENTRATION OG GLOBALISERING

Ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut

Den globale fjerkræsektor gennemlever i disse år store forandringer – og koncentration og globalisering er to meget markante udviklingstræk.

Den globale fjerkræsektor er – om nogen anden – påvirket af den globalisering, som præger verden i disse år. Liberalisering af den internationale fødevarehandel, udnyttelse af stordriftsfordele, omkostningsforskelle, sundhedsaspekter, integration af kæden fra jord til bord – og mange andre forhold – har spillet ind i denne globaliseringsudvikling.

Fjerkrækød er gennem det seneste 10-15 år blevet handlet mere og mere internationalt – og har overhalet andet kød m.h.t. den internationale handels betydning. Resultatet er bl.a. blevet, at der er sket betydelige ind- og udskiftninger blandt de ledende eksportlande, og at virksomhederne i fjerkræsektoren er under et vedvarende pres for at forbedre deres internationale konkurrenceevne. Presset vil sandsynligvis også medføre flere fusioner og opkøb – både nationalt og internationalt.

Samtidig er der en kraftig strukturudvikling i retning af færre, større og mere globalt orienterede fjerkræslagterier. Den vertikale integration – koordineringen fra jord til bord – forstærkes. Den vertikale integration bliver i stigende grad bagudrettet – det vil sige, at det er fjerkræslagterierne, som står for koordineringen og har den største indflydelse i forhold til fjerkræproducenterne.

Udviklingen i hovedtræk

Den globale fjerkræindustri er udsat for markante påvirkninger i disse år, og det betyder også, at forhold som markeder, virksomhedsstrukturer, specialisering og konkurrence forandres betydeligt.

Udviklingen kan i hovedtræk beskrives ved disse forhold:

- Stigende globalisering i form af mere handel
- Nye handelsmønstre og ny international specialisering
- Omkostningsforskelle i fjerkræproduktionen mellem lande medfører ændringer i den globale produktion

- Fjerkrækød får en stadig større international betydning i forhold til den samlede kødproduktion, -forbrug og -handel
- Lande uden for Vesten får en stigende andel af internationale handel og produktion
- Stigende liberalisering
 - faldende støtte
 - mere fjerkræhandel mellem WTO-lande
- Stigende koncentration
- Stigende vertikal integration
- Markedsmagten i værdikæden forskydes til fordel for fjerkræslagterne
- Flere internationale investeringer og udenlandsk ejerskab

Stigende international betydning

Fjerkrækød får en stigende økonomisk betydning i et globalt perspektiv. En stadig større del af den samlede kødproduktion i verden er fjerkrækød. Dermed indgår fjerkrækød også som en stigende bestanddel af vores samlede kødforbrug.

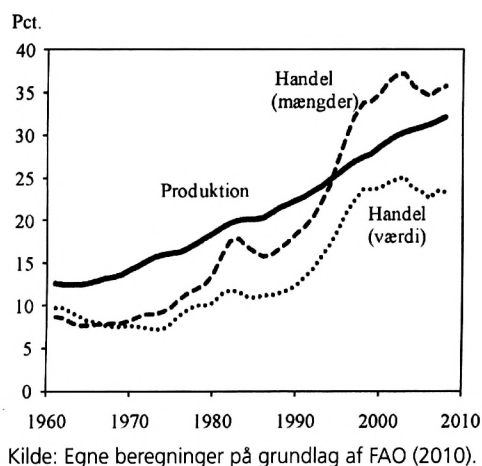
På globalt plan er fjerkrækød i dag det næstvigtigste kødprodukt – målt i kg – kun overgået af svinekød.

Som det ses af figur 1, har fjerkrækødets andel af verdens samlede kødproduktion og af den totale internationale kødhandel generelt været stigende gennem de seneste årtier.

Andelen af verdens samlede kødproduktion er næsten konstant stigende siden starten af 1960'erne. Over 30 pct. af den samlede kødproduktion i verden – målt i tons – er fjerkrækød, og andelen er mere end fordoblet siden midten af 1970'erne.

Også fjerkrækødets andel af verdens samlede kødhandel er stigende. Andelen af den internationale handel stiger kraftigere end andelen af den samlede produktion set over hele perioden, men udviklingen i den internationale

Figur 1. Fjerkræets andel af verdens samlede kødproduktion og af den internationale kødhandel (opgjort i hhv. mængder og værdi)



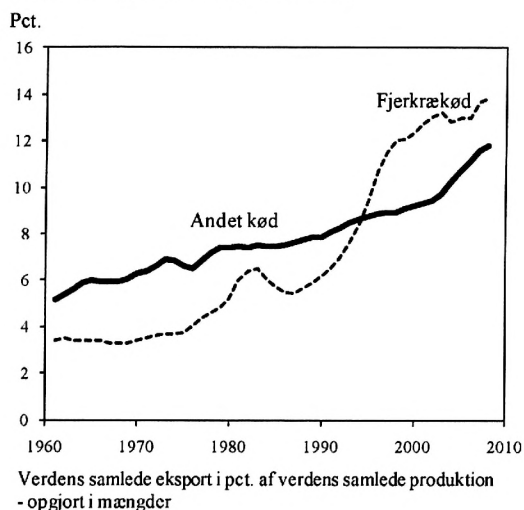
handel er langt mere ustabil. Dette skal naturligvis ses på baggrund af, at den internationale handel er langt mere påvirket af handelspolitik, markedspriser samt veterinære og sundhedsmæssige forhold m.m.

Kød og fjerkrækød i den internationale handel

Selv om langt hovedparten af verdens samlede produktion af fjerkrækød afsættes på nationale og helt lokale markeder, er det karakteristisk, at den internationale handel med fjerkræprodukter er i stærk vækst i disse år og stiger mere end verdens samlede produktion. Dermed får import og eksport en stadig stigende betydning. Dette gælder også andre landbrugsvarer – og også andre kødvarer – men udviklingen er relativt stærk, når det gælder fjerkrækød, jfr. figur 2.

Som det ses af figur 2, handles ca. 14 pct. af al kyllingekød internationalt, mens det tilsvarende tal er knapt 12 pct. for andet kød under ét. Det er i løbet af de sidste 20 år, at fjerkrækød

Figur 2. Betydning af international handel for kyllingekød og andet kød, 1961-2008



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010).

har fået denne placering som et relativt vigtigt produkt i den internationale handel.

Stigende markedsspredning

Det internationale handelsmønster for fjerkrækød er kendetegnet ved

- at en stigende andel af produktionen handles internationalt
- at der er sket betydelige ind- og udskiftninger blandt de ledende eksportlande (se boks 1)
- at koncentrationen blandt de ledende eksport- og importlande bliver mindre.

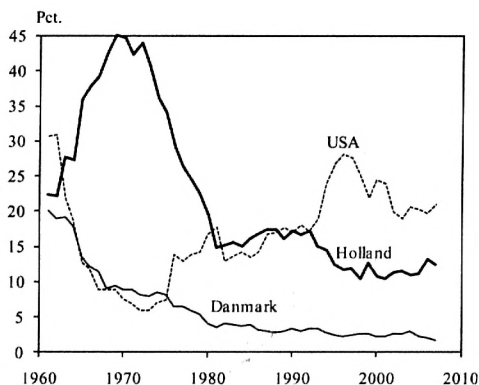
I starten af 1960'erne havde USA, Holland og Danmark næsten hele verdensmarkedet. I takt

Boks 1. Udviklingen i andele af verdensmarkedet for kyllingekød

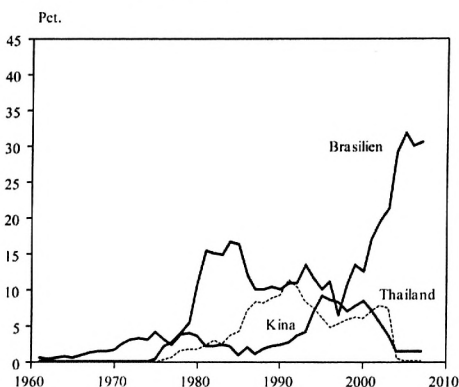
I de seneste 30-40 år har verdensmarkedet for fjerkræ-produkter forandret sig betydeligt. Danmark og Holland havde hver godt 20 pct. af verdensmarkedet i starten af 1960'erne. I dag er Danmarks rolle på de internationale markeder langt mindre, og nye lande som Brasilien, Thailand og Kina er blevet store på verdensmarkedet – omend fugleinfluenzaen ramte de asiatiske lande hårdt for nogle år siden.

Figur 3. Andele af verdensmarkedet (eksport) for kyllingekød, 1961-2005. Udviklingen for store eksportører i starten af 1960'erne og nyere store eksportører i de sidste 10 år

Store eksportører i starten af 1960'erne



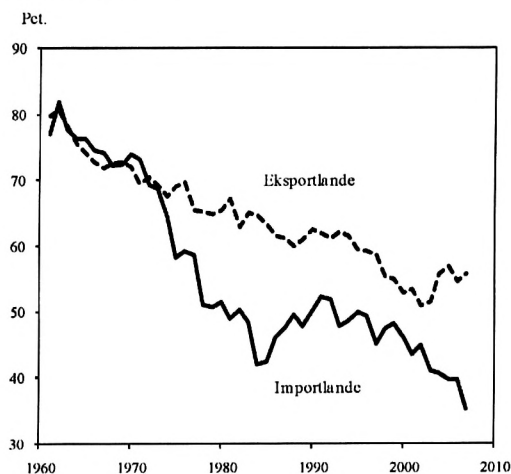
Nyere og større eksportører



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010).

med at verdensmarkedet er vokset, og i takt med de ændrede konkurrenceforhold, er den internationale handel med fjerkrækød nu spredt på flere store lande. Tidligere stod de 4-5 største import- og eksportlande for næsten hele den internationale handel med fjerkrækød. Igennem de senere årtier er deres andel imidlertid faldet betydeligt, og der er sket en langt større spredning i eksportlandenes betydning, jfr. figur 4.

Figur 4. De fire største eksport- og importlandes andel af den samlede verdenshandel med fjerkrækød, 1961-2008



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010).

Som det ses af figuren, havde Top-4 af verdens største import- og eksportlande af fjerkrækød ca. 80 pct. af verdensmarkedet i starten af 1960'erne, og andelen er siden faldet markant. De fire største eksportlande har i dag under 60 pct. af verdens samlede fjerkræimport. Som konsekvens af især Thailand og Kinas faldende eksport af fjerkrækød oven på fugleinfluenzaen, er andelen steget lidt igen i de senere år.

Fordelingen af verdens største eksportører i fjerkrækød i 2008 fremgår af boks 2.

Globaliseringen synes dermed ikke i sig selv at have skabt koncentration mellem de internationale handelslande på fjerkræområdet – nærmere tværtimod.

Relativt stor landekonzentration på det internationale marked for fjerkrækød

Selv om der gennem de senere år har været en stigende markedsspredning og faldende koncentration, så er især verdens samlede eksport af kyllingekød stadig fordelt på relativt få lande. En situation, hvor de to største eksportlande står for 40-50 pct. af verdenshandlen ses ikke for de andre væsentlige animalske produkter, jfr. figur 6.

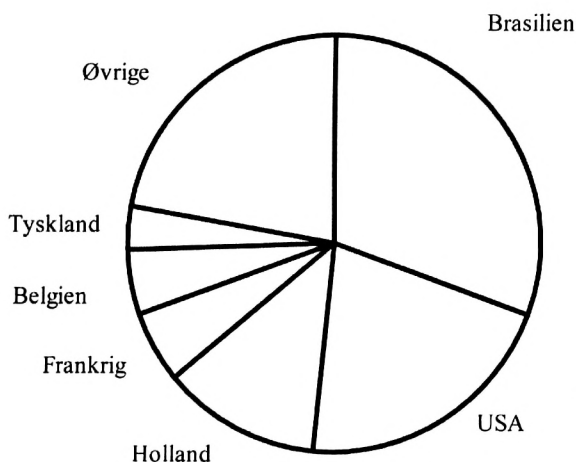
Den stærke landekonzentration m.h.t. eksport af fjerkrækød kan være et positivt tegn på, at nogle lande har mulighed for at udnytte deres internationale konkurrencemæssige styrker, og at de derved kan skabe en stor eksport. Ud fra en økonomisk synsvinkel er det en fordel, at der sker en arbejdsdeling, så alle lande kan producere de varer, som de relativt set er bedst til.

På den anden side er det med til at øge verdensmarkedets sårbarhed og ustabilitet, når der findes nogle få store eksportører. For eksempel medførte udbruddene af fugleinfluenza i Asien i 2005 en kraftig nedgang i Thailands og Kinas eksport – lande, som indtil da havde været relativt store eksportlande, når det gælder fjerkrækød.

Trods en stigende international handel og specialisering er der et tydeligt billede i retning af, at en lang række lande har en selvforsyningsgrad meget tæt på 100, når det gælder fjerkrækød. Når selvforsyningsgraden er tæt på 100, er det ofte et udtryk for, at landene foretrækker de nationale produkter og mere eller

Boks 2. Verdens største eksportlande

Figur 5. Verdens største eksportører af kyllingekød opgjort i værdi (2008)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010).

Brasilien er i dag den største eksportør af kyllingekød i Verden. Derefter følger de „traditionelle“ lande som USA, Holland og Frankrig. Som det ses af figuren, står de fem største eksportlande for ca. 3/4 af den samlede internationale handel med kyllingekød.

Danmark er i dag verdens 10. største eksportør af kyllingekød regnet i værdi, og nr. 13 opgjort i vægt. Dette antyder, at de danske eksportpriser på kyllingekød er relativt høje. Blandt de 15 største eksportører af kyllingekød ligger de danske eksportpriser således også højest.

mindre forsøger at gøre sig uafhængige af import.

Som det ses af figur 7, har mange lande en selvforsyningsgrad for kyllingekød på omkring 100, mens der ikke er ret mange lande, som har selvforsyningsgrader på f.eks. over 120.

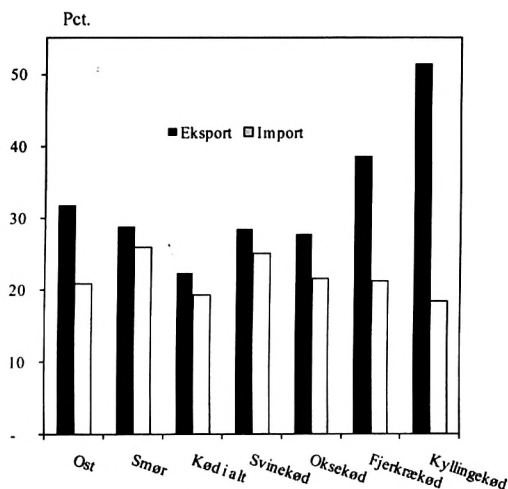
Figuren illustrerer, at der er en stor koncentration af lande med en selvforsyningsgrad på kyllingekød i intervallet 90-110. Næsten halvdelen af landene befinder sig i dette interval. Derimod er der ikke ret mange land med store selvforsyningsgrader.

Det er dog meget sandsynligt, at kurven vil blive mindre koncentreret og mere spredt i fremtiden i takt med stigende globalisering og handelsliberalisering.

Fjerkræproduktionen flytter gradvist fra de nuværende i-landene

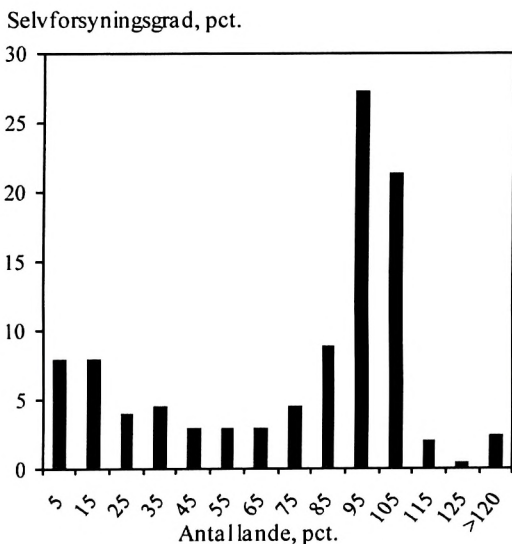
Den internationale fjerkræproduktion og -eksport får en ny placering på verdenskortet. I takt med den økonomiske og teknologiske udvikling flytter produktionen derhen, hvor den kan foregå til de laveste omkostninger eller

Figur 6. De to største import- og eksport-landes andel af den samlede verdenshandel for udvalgte animalske produkter (2008)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010).

Figur 7. Fordeling af verdens lande i forhold til deres selvforsyningsgrader på kyllinge-kød (2008)



Anm: X-aksen viser antal lande i intervaller, hvor f.eks. 25 er intervallet 20-30.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010).

med den højeste kvalitet. Der findes mange eksempler herpå, og udflytningen af den danske tekstilindustri til især Asien er et af de mest markante tilfælde.

Over halvdelen af verdens samlede produktion af kyllingekød finder i dag sted uden for OECD-landene, og andelen er næsten fordoblet siden starten af 1960'erne. Også landenes andel af verdens samlede eksport af kyllingekød er steget markant gennem de seneste årtier, jfr. figur 8.

Som det ses af figuren, får landene uden for OECD en stadig større betydning for de internationale markeder for fjerkrækød.

Landene uden for OECD er både u-lande og begyndende industrilande, og det er især den sidste gruppe, som er interessant i denne sammenhæng. NIC-landene (Newly Industrialized Countries), som består af lande som Brasilien, Kina, Indien, Malaysia, Philipinerne, Mexico, Tyrkiet, Sydafrika og Thailand, står i dag for ca. 25 pct. af verdens samlede eksport af kyllingekød.

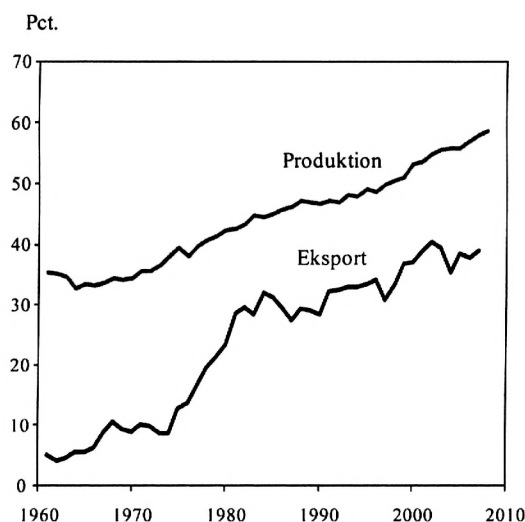
Der er flere forklaringer på denne udvikling og den nye »verdensorden« inden for fjerkrækød:

- Handelsliberalisering på landbrugsområdet gør det muligt for lande med god konkurrenceevne på dette område at ekspandere og øge eksporten, da de internationale handelsbegrænsninger er blevet mindre.
- Vidensspredning er blevet mere effektiv, og teknologi, know-how, innovation på fjerkræområdet spredes nu hurtigere fra de industrialiserede lande til resten af verden.
- Udviklingen går i retning af stadig flere direkte udenlandske investeringer, fusioner og opkøb. Det betyder f.eks., at virksomheder i den vestlige verdens fjerkrækøndindustri ekspanderer ved at investere i bl.a. Syd-

amerika og Asien. På den måde giver det virksomhederne adgang til nye vækst.

- Begrænsede vækstmuligheder i flere EU-lande er også med til at skubbe en stigende andel af væksten i fjerkræproduktionen og -eksporten til lande med færre begrænsninger. Lande med store landbrugsarealer, færre miljøbegrænsninger samt adgang til store korn- og foderforsyninger vil derfor blive favoriserede.

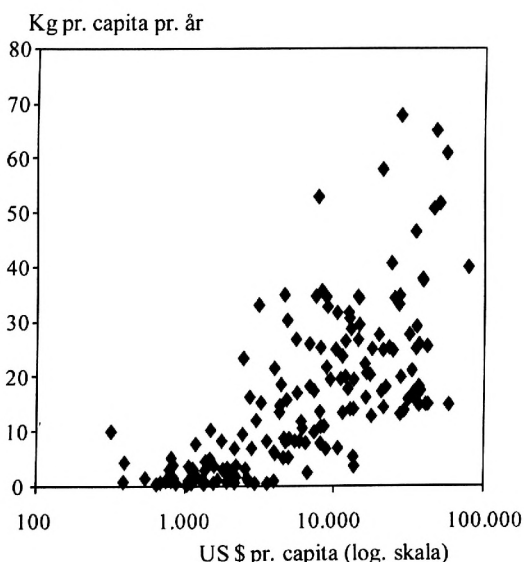
Figur 8. Ikke-OECD-landes andel af verdens samlede produktion af eksport af kyllingekød



Anm: OECD = Organisation for Economic Co-operation and Development. Organisationen består p.t. af 31 lande, som hører til blandt de rigeste og mest udviklede lande i verden, herunder EU, USA og Japan. Grafen omfatter de lande, som pr. 1. januar 2010 ikke var egentlige medlemmer af OECD.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010).

Figur 9. Forbruget af fjerkrækød pr. indbygger i forhold til landenes økonomiske udviklingsniveau (BNP pr. capita), 2008



Anm: Hver punkt angiver et land. BNP er omregnet til købekraftsparitet (PPP).

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af FAO (2010) og World Bank (2010).

Stigende indkomst i verden øger forbruget af fjerkrækød

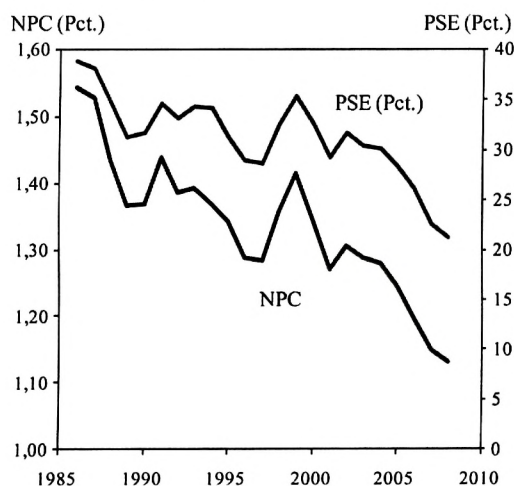
Generelt gælder det, at forbruget af fødevarer ikke stiger ret meget i takt med stigende indkomst.

I takt med stigende økonomisk velfærd og stigende forbrugsmuligheder stiger især efterspørgslen efter varige forbrugsgoder, serviceydelser, ferierejser, biler, bolig m.m. Derimod er forbruget af fødevarer mere konstant, idet man »jo ikke kan spise sig mæt mere end én gang«. Der sker ganske vist en ændring i retning af mere forarbejdede og dyrere fødevarer, men selve den værdimæssige stigning er beskeden. Dertil kommer, at priserne på fødevarer ofte stiger mindre end den generelle inflation i samfundet, og også derved vil værdien af fødeva-

reforbruget falde i forhold til det samlede forbrug.

De animalske varer tilhører dog en fødevareregruppe, som er relativt indkomstelastisk – det vil sige, at forbruget stiger relativt meget, når indkomsten stiger. Kød- og mejeriprodukter kan betegnes som velfærdsprodukter, hvor efterspørgslen er forholdsvis afhængig af indkomsten. Generelt gælder det, at jo dyrere produkterne er, desto mere er efterspørgslen afhængig af forbrugernes indkomst.

Figur 10. Landbrugsstøtte til landbrugsvarer i i-landene (OECD) 1986-2008



Anm:

PSE = Producer Support Estimate (PSE): Overførsler fra forbrugere og skatteydere til landmænd fra enhver form for landbrugspolitik, som støtter landbruget. Her målt i pct. af landbrugets bruttoindkomst.

NPC = Nominal Protection Coefficient. Udtryk for markedsprisstøtten. 1,0 = ingen støtte.

Kilde: OECD (2010).

Selv om fjerkrækød normalt hører til blandt de billigere kødprodukter, kan det tydeligt ses, at forbruget pr. indbygger stiger i takt med den økonomiske velfærd i samfundet, jfr. figur 9.

Lande til venstre i figuren er de fattigste u-lande med et lavt bruttonationalprodukt og et tilsvarende lavt forbrug af fjerkrækød. I disse lande udgør vegetabiliske produkter langt størstedelen af deres fødevarerforbrug. Når landene bliver rigere, og vi dermed bevæger os til højre i figuren, stiger deres forbrug af fjerkrækød betydeligt.

Verdens samlede forbrug af fjerkrækød er dermed afhængig af både befolkningstallet og dets indkomst.

Ifølge Narrod, C, M. Tiongco and A. Costales (2007) forventes det således, at produktionen og forbruget af fjerkrækød i u-landene vil stige med hhv. 3,6 og 3,5 pct. om året frem til 2030 som følge af stigende indkomst, ændrede spisevaner og markedsvækst.

Forskelle i konkurrenceevne – landbrugspolitik

Den stigende globalisering i landbruget – og herunder ikke mindst i fjerkræsektoren – kan i vid udstrækning forklares ud fra den liberalisering og støttereduktion, vi har oplevet – og stadigvæk oplever.

Landbrugsstøtten – og herunder især den handelspåvirkende støtte – har været faldende i de fleste lande de seneste år som følge af WTO-forhandlingerne. Som det ses af figur 10, er markedsprisstøtten – som især er handelsforvridende – mere end halveret på landbrugsområdet i i-landene, siden man for alvor tog fat på at reducere landbrugsstøtten i midten af 1980'erne

Som det ses af figuren, er markedsprisstøtten faldet med ca. 60 pct. i perioden. Hvis tendensen i perioden 1986-2005 fortsætter, vil markedsprisstøtten være helt elimineret i 2020.

Det understreger også, at de senere års tilpasninger og omlægninger i landbrugspolitik-

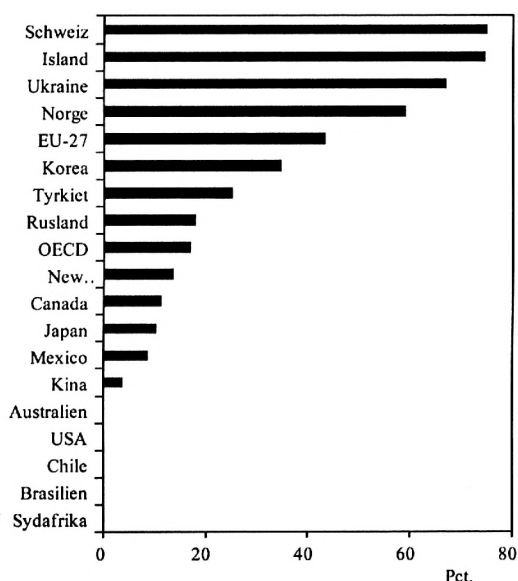
ken ikke bare i EU men i de fleste vestlige lande har båret frugt.

Reduktionen af landbrugsstøtten – både historisk og fremtidigt – vil dog især være en udfordring for de fleste OECD-lande. Som det understreges i figur 11, er landbrugsstøtten til fjerkræproduktionen i OECD-landene stadig stor i forhold til niveauet i lande som Brasilien, Kina og Sydafrika.

Figur 11 viser landbrugsstøtten specifikt til fjerkræproduktionen i en række lande. De viste lande står for mere end 95 pct. af verdens samlede fjerkræeksport.

Figur 11 illustrerer, at fjerkræstøtten varierer betydeligt fra land til land. Det er også værd at bemærke, at støtten i de to største eksportlande – Brasilien og USA, som vel og mærke står for mere end 50 pct. af verdensmarkedet

Figur 11. Landbrugsstøtte (PSE) til fjerkræproduktionen i forskellige lande (2007 eller 2008)



Kilde: OECD (2010).

for fjerkrækød – ikke har nogen støtte til fjerkræproduktionen overhovedet.

Det er også værd at bemærke, at i OECD ligger støtten til fjerkræproduktionen tæt på gennemsnittet for alle landbrugsprodukter.

International handel på mere liberale vilkår

Den internationale handel foregår på stadig mere liberale vilkår. Generelt er protektionisme og handelsbeskyttelse på tilbagetog, og der er mange drivkræfter, som hele tiden fremmer en udvikling i retning af mere globalisering, jfr. f.eks. Hansen, H. O. (2007).

Som det er vist, er der en klar udvikling i retning af faldende landbrugsstøtte i den vestlige verden. Dertil kommer, at flere og flere lande nu er medlemmer i WTO, hvor målet er at reducere begrænsninger i den internationale handel.

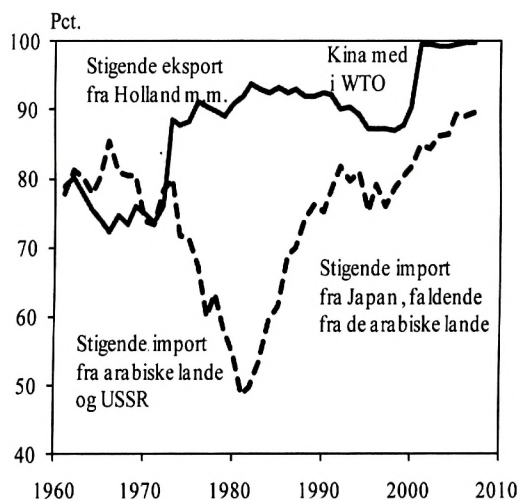
I 2010 er medlemstallet således nået op på 153 lande, og en stadig stigende del af den internationale handel sker nu mellem lande, som er omfattet af WTO-regelsættet. 99 pct. af verdens eksport af fjerkrækød kommer fra WTO-lande, og ca. 90 pct. af importen går til WTO-lande, jfr. figur 12.

I figuren er også angivet væsentlige forklaringer på, at kurverne undervejs i forløbet har bevæget sig.

Det er karakteristisk, at det især er fjerkræeksportlandene, som er med i GATT/WTO, mens importen af fjerkrækød stadig i en vis grad går til lande, som står uden for verdenshandelsorganisationen.

Som det ses af figur 12, kom kun ca. 50 pct. af landbrugsimporten fra lande uden for GATT i starten af 1980'erne.

Figur 12. Andel af fjerkræeksport og -import fra GATT-/WTO-lande, 1961-2008



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2010) og WTO (2010).

Forskelle i omkostninger

Når der dermed åbnes op for større international handel, vil produktionen i stigende grad flytte derhen, hvor den kan foregå bedst eller billigst. Det er også et direkte resultat af liberaliseringen og globaliseringen. Landbrugspolitik kan ikke mere i samme grad beskytte områder med lav effektivitet eller høje omkostninger.

En række undersøgelser illustrerer de betydelige omkostningsforskelle, der findes mellem fjerkræproducentlandene:

Det er en generel konklusion, at produktionsomkostningerne er væsentligt højere i EU end i flere andre lande – og det er vel og mærke lande, som har et stort potentiale for en vækst i fjerkræproduktionen, og som allerede i dag producerer uden væsentlig landbrugsstøtte.

Brasilien, som er verdens største eksportør af kyllingekød, har væsentligt lavere produktionsomkostninger end USA (25 pct. lavere) og Frankrig (40-45 pct. lavere). Årsagen er lavere foderomkostninger, lavere lønninger samt en for tiden gunstig valutakurs over for Euro (Pouch, T., 2005).

En anden undersøgelse når frem til, at foderomkostningerne pr. produceret kylling i EU er på ca. 0,9 Euro, mens de tilsvarende omkostninger i Brasilien er 0,2 Euro.

World Poultry (2003) viser, at produktionsomkostningerne for kyllingekød ligger på 0,7 \$ pr. kg i EU, mens de er nede på 0,53 \$ og 0,40 \$ i henholdsvis Thailand og Brasilien.

Det er klart, at sådanne omkostningsforskelle får konsekvenser:

For det første bliver konsekvensen, at lavomkostningslandene fortsat får en stigende eksport og stigende andel af verdensmarkedet på bekostning af de traditionelle eksportlande med højere omkostningsniveau.

For det andet bliver højomkostningslandene nødt til differentiere produkterne, så de adskiller sig fra lavomkostningslandens produkter. Højere kvalitet, fødevarer sikkerhed, sporbarhed m.m. kan være egenskaber, som kan kompensere for en højere pris.

For det tredje vil udviklingen også lægge et pres på yderligere effektivisering – også for at kompensere for de meromkostninger, som man har i forhold til udenlandske konkurrenter. Øget produktivitet i alle led i kæden kan være en nødvendig konsekvens af den øgede konkurrence.

Også lavomkostningslandene fokuserer på øget effektivitet, og det øger presset på konkurrenterne, såfremt de vil bevare forspringet: I perioden 1975-2004 har man i Brasilien reduceret produktionscyklusen fra 59 til 36 dage,

og forbrug af foder pr. kg. produceret kød er reduceret fra 2,4 til 1,8 (Yasushi, U, 2006).

Endeligt for det *fjerde* vil konkurrencen og den stigende globalisering også medføre yderligere fusioner og opkøb – både nationalt og internationalt, jfr. f.eks. Manning, L. and Baines, R. N. (2004). For at kunne matche de stadig større detailkæder, for at kunne udnytte yderligere stordriftsfordele og for at kunne udnytte fordelene ved globaliseringen og de internationale markedsåbninger er det nødvendigt at skabe større og mere internationale enheder.

Kraftig konsolidering i den internationale fjerkrækødisindustri

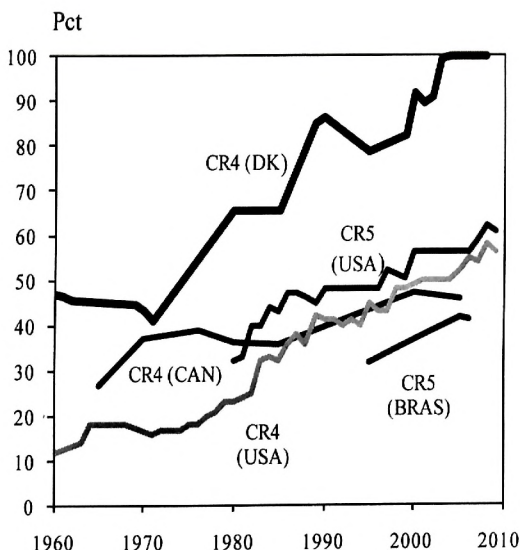
Agro- og fødevarerindustrien i store dele af verden har gennem de seneste årtier haft en markant stigende koncentration. Det vil sige, at færre men større virksomheder har fået en stadig stigende andel af den samlede omsætning i sektoren. De store virksomheders markedsandel stiger, mens gruppen af mellemstore virksomheder typisk bliver reduceret.

Koncentrationsgraden måles derfor ofte ved at beregne de fire største selskabers andel af den samlede omsætning på det givne marked (Concentration rate 4, CR4). Koncentrationsgraden vil normalt være mindre på store markeder, og derfor kan man ikke uden videre sammenligne koncentrationen på tværs af landegrænser.

Udviklingen i koncentrationsgraden følger dog et ensartet internationalt mønster – stigende koncentration er således en international tendens. Som det ses af figur 13, har koncentrationsgraden blandt fjerkræslagterier været voksende gennem i de seneste årtier i både Canada, USA og Danmark.

Mens der ikke kan konkluderes noget entydigt om niveauet for koncentrationen i de

Figur 13. Undersøgelser af udviklingen i koncentrationen i fjerkrækødisindustrien i USA (to undersøgelser), Canada, Brasilien og Danmark



Kilder: Agriculture and Agri-Food Canada (2007), WATT Poultry (2010 a+b) og Hansen, H. O. (2005).

tre lande, kan der ses en entydig tendens i retning af stigende koncentration i sektoren. I USA kontrollerer to firmaer 40 pct. af markedet (Tyson Foods, Inc. og Pilgrim's Pride Corporation). I Danmark har to firmaer næsten hele markedet, mens f.eks. de fire største kun havde ca. 50 pct. af markedet i 1960.

Der er flere drivkræfter bag fødevarerindustriens vækst og stigende koncentration. Man kan således opdele drivkræfterne i dels interne virksomhedsmæssige forhold, dels eksterne markeds-mæssige forhold.

- De interne virksomhedsmæssige forhold består i at udnytte stordriftsfordele og synergier og skabe en højere effektivitet. Når virksomhederne vokser – via fusioner, opkøb eller organisk vækst – kan man ofte anvende ny teknologi eller nye metoder,

som gør det muligt at producere mere effektivt og billigere.

- De eksterne markedsmæssige forhold består i at give virksomheden en stærkere markeds- og forhandlingsmagt i forhold til virksomhedens leverandører, kunder og konkurrenter. Jo større markedsandel, desto mere interessant er virksomheden for kunder og leverandører, og det giver – alt andet lige – virksomheden en større forhandlingsmagt.

Det er givet, at disse drivkræfter også vil være gældende fremover, og det vil lægge et vedvarende pres i retning af yderligere strukturudvikling, koncentration og internationalisering.

Vertikal integration

For agro- og fødevarerindustrien er det vigtigt, at råvarerforsyningen er stabil. Et slagteri eller et mejeri kan f.eks. ikke fungere uden daglige leverancer af landbrugsprodukter. Selv ikke den stigende globalisering med adgang til

mange nye råvaremarkeder kan eliminere afhængigheden af den lokale landbrugsproduktion.

Der er således i vid udstrækning et gensidigt afhængighedsforhold mellem fødevarerindustri og landbruget – en afhængighed, som mange andre erhverv ikke har.

Den stigende specialisering og afhængighed er med til at udvikle den vertikale integration. Dertil kommer, at en række særlige forhold er yderligere med til at fremme den vertikale integration. Det gælder f.eks. forhold som:

- sporbarhed som salgsparameter,
- genteknologi,
- produktdifferentiering med udgangspunkt i råvareforskelligheder

Kontraktproduktion – som er et almindeligt eksempel på vertikal integration – regulerer relationerne mellem på den ene side landmænd og på den anden side private, andels-

Boks 3. Vertikal integration

Vertikal integration betyder, at leddene i processen fra forskning og udvikling, egentlig primærproduktion, til forarbejdning, forædling, distribution og afsætning koordineres. Oftest er det processerne fra „jord til bord“, som koordineres.

Integrationen, koordineringen eller samkøringen kan være enten bagud- eller fremadrettet. Bagudrettet integration ses typisk, hvor en fødevarerindustri engagerer sig i de foranliggende led, herunder primærproduktionen. Den fremadrettede integration ses derimod typisk, når landmænd engagerer sig i forædling og afsætning.

Det *vertikale ejerskab* med vertikal styring og kontrol over hele eller dele af værdikæden er den mest ultimative form for vertikal koordinering. I dette tilfælde har produktionsled og aftagerled (f.eks. landbrug og fødevarerindustri) samme ejer.

Ejerskabet kan være både fremadrettet og bagudrettet. Det vil sige, at landmænd kan eje de agro- og fødevarerindustrielle virksomheder – (typisk via andelseje), eller agro- og fødevarerindustrien kan eje hele eller dele af landbrugsbedrifterne. Andelseje i fjerkræsektoren i EU har historisk set været lav – blandt de laveste i forhold til andre landbrugssektorer i EU, jfr. f.eks. Europa-Kommissionen (flere årgange).

ejede eller offentlige virksomheder, således at den erstatter det sædvanlige spotmarked. En kontrakt omfatter sædvanligvis pris, mængde, kvalitet, kredit m.m.

Udviklingen gennem de seneste årtier har vist en tendens i retning af mere og mere kontraktproduktion, jfr. Hansen, H. O. (2005).

I USA var næsten 90 pct. af kyllingeproduktionen omfattet af kontraktproduktion allerede i midten af 1950'erne, og andelen ligger stadig meget højt jfr. Martinez, S. W. (1999). Ifølge MacDonald, J. M. (2008) foregår næsten 100 pct. af kyllingeproduktionen i USA på kontrakt.

I USA bliver 90 pct. af kyllingerne således produceret i en vertikalt integreret kæde, hvor en industrivirksomhed leverer næsten alle input til fjerkræproducenten – daggamle kyllinger, foder, medicin, dyrlægekontrol m.m. – og køber de færdige kyllinger til slagtning.

Denne forretningsmodel spreder sig til Sydøst-asien i regi af det Thailand-baserede multinationales selskab, CP Group, jfr. Murphy, Sophia, (2006).

Gennem de seneste årtier har Thailands fjerkræsektor gennemgået en kraftig strukturudvikling i retning af stigende industrialisering og vertikal integration. I de seneste år har fjerkræindustrien bevæget sig væk fra kontraktproduktion over til en endnu stærkere vertikal integration – for at kunne imødekomme de skærpede krav til fødevarer sikkerhed efter flugleinfluenzaens hærgen. Den vertikale integration har i høj grad været bagudrettet – det vil sige, at det er fjerkræslagterierne, der sætter dagsordenen og har størst indflydelse.

Det forventes, at Thailands fjerkræsektor vil fortsætte i retning af større industrialisering og vertikal integration, og forædling af fjerkrækød

vil i stigende grad blive en del af den vertikale værdikæde, jfr. NaRanong, Viroj (2007).

Også i Brasilien, verdens største eksportør af fjerkrækød, er der en stærk vertikal integration. Det vurderes således, at mindst 85 pct. af den brasilianske kyllingeproduktion er vertikal integreret. Netop den vertikale integration bliver fremhævet som en af de væsentligste styrker og konkurrencefordele i den brasilianske fjerkræsektor jfr. Desouzart, O. (2007).

Landmandens rolle i den vertikale integration – USA som eksempel

Fjerkræsektoren er som nævnt meget vertikalt integreret i USA. Det betyder, at selskaber (også kaldet integrators) har ejerskab og kontrol over reelt alle dele af produktionen i kæden fra jord til bord – fra rugerier, foderforsyning, produktion af daggamle kyllinger, transport til slagtning og produktion af forarbejdede fjerkrækøddprodukter. Fjerkræsektoren er den mest integrerede landbrugssektor i USA (Taylor, C. R. and Domina, D. A. (2010)).

Selskaberne ejer typisk kyllingerne, og de foretager alle væsentlige strategiske beslutninger (fastlægger kyllingehusenes størrelse, indretning og udstyr, fordeling af kyllinger til de enkelte landmænd, fodersammensætning, slagtetidspunkt m.m.), mens landmændene står for den daglige pasning af dyrene. Landmændenes egen dispositionsret og selvstændige beslutningsmuligheder er dermed begrænsede – på godt og ondt.

Selskaberne sender typiske kontrollører/konsulenter ud til landmændene en gang om ugen. Her overvåges landmandens arbejde, spild m.m. kontrolleres, og der rådgives om den daglige drift.

Da kontraktproduktionen begyndte i 1950'erne, var det primært et samarbejde om

mellemfinansiering og kreditgivning mellem foderstofvirksomhederne og landmændene. Senere blev det udviklet til kontrakter om overskudsdeling og efterfølgende til kontrakter baseret på prisrelationer mellem foder og fjerkrækød.

I dag modtager landmænd typisk en fast grundbetaling – afhængig af landmandens relative performance i forhold til andre landmænd. Der eksisterer ikke mere noget frit marked for levende slagteklare kyllinger. Fjerkræslagterierne modtager normalt ikke fjerkræ fra landmænd, som ikke har indgået en længerevarende kontrakt. Landmænd har i sagens natur ingen leveringsret, og fjerkræslagterierne kan frit vælge de leverandører, leverancer, leveringstidspunkter m.m., de ønsker. Det betyder, at landmændene ikke har noget reelt alternativ til kontraktproduktion styret af selskaber.

Magtbalancen i værdikæden ser ud til at være forskubbet gennem de seneste årtier. Der er generelt enighed om, at kontraktproduktion har været en vigtig forklaring på fjerkræproduktionens store vækst og konkurrenceevne, men hvor kontraktproduktionen tidligere var et led i et ligeværdigt partnerskab mellem landmænd og fjerkræslagterier, er de i de senere blevet til ensidig fordel for fjerkræslagterierne. Fjerkræslagteriernes stigende størrelse og markedsmagt – nærmende sig oligopolistiske tilstande – samt utilstrækkeligt samarbejde mellem landmændene har især siden midten af 1990'erne betydet, at fjerkræslagteri-selskaberne har størst fordel af kontraktssamarbejdet, jfr. Vukina, Tomislav and Poramet Leegomonchai (2006).

Flere internationale investeringer og udenlandsk ejerskab

Ikke blot den internationale handel med fjerkrækød bliver mere international – også investeringer, ejerskab, opkøb og fusioner i fjerkræindustrien bliver mere internationale.

Der er mange eksempler på de stadig større internationale investeringer og udenlandske ejerskaber:

Siden 1995 er der foretaget betydelige udenlandske investeringer i Brasiliens fjerkræsektor, og to af de fire største fjerkræindustri-virksomheder har nu udenlandske ejere.

Det Thailand-baserede CP Group investerede i 2009 i Kinas største ægproduktion. Det amerikanske Tyson Foods oprettede i 2008 to nye datterselskaber i Kina, hvor planen er at producere 20 mio. kyllinger og 1,6 mio. tons frisk kyllingekød om året.

Også den europæiske fjerkræindustri har været genstand for udenlandske opkøb og fusioner. Det hollandske selskab, Dutch Plusfood Groep, som bl.a. producerer forædlede fjerkræprodukter, blev i 2007 købt af et af de store brasilianske fjerkræslagterier, Perdigao. Tilsvarende blev det engelske selskab, Moy Park, i 2008 købt af det brasilianske selskab, Marfrig.

Endeligt har det hollandske fødevarereselskab, Vion, købt det engelske Grampain Country Food Group. Vion, som ellers havde sine hovedaktiviteter inden for okse- og svinekød, fik dermed større fokus på fjerkræområdet. Vion har i dag en markedsandel på 16 pct. i UK, når det gælder kyllingekød.

Alt i alt kan det konkluderes, at både produktion, handel og ejerskab inden for fjerkræslagteribranchen er inde i en kraftig globalisering, hvor landegrænser får en stadig mindre betydning.

Kilder

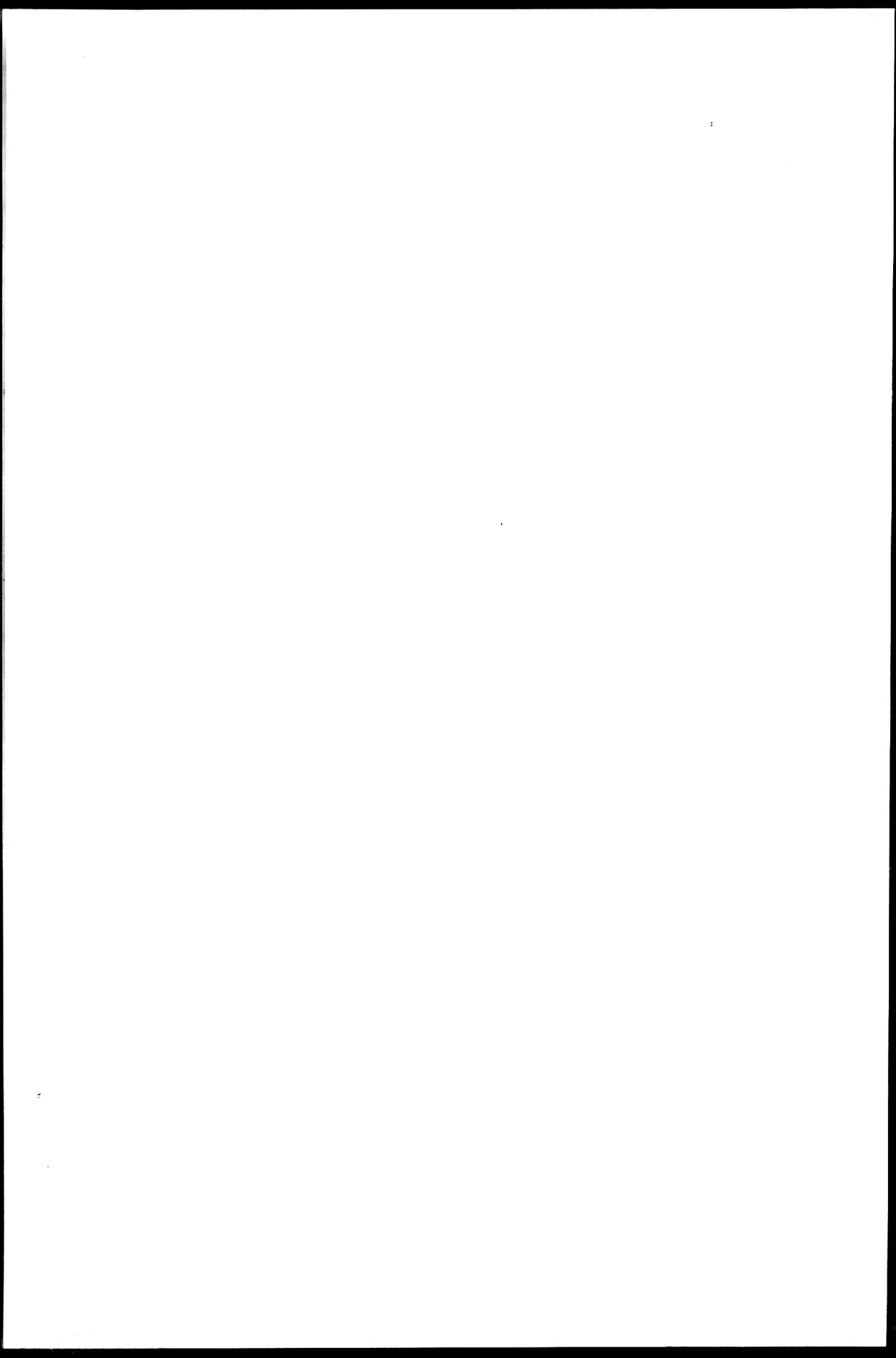
- Agriculture and Agri-Food Canada (2007):** Profile of The Canadian Chicken Industry
<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1184612239436&lang=eng#sec55>
- Desouzart, Osler (2007):** Structural changes in the Brazilian poultry sector 1995 to 20051
http://www.fao.org/ag/AGInfo/home/events/bangkok2007/docs/part1/brazil_.pdf
- Europa-Kommissionen (flere årgange):** Landbrugets Stilling i Fællesskabet.
- FAO (2010):** www.faostat.fao.org
- Hansen, Henning Otte (2005):** Vækst i Fødevareindustrien. – Vækst, fusioner, strukturudvikling, globalisering og koncentration i det agroindustrielle kompleks – i Danmark og globalt. Handelshøjskolens Forlag. 287 pp.
- Hansen, Henning Otte (2007):** »Hvad driver globaliseringen i agro- og fødevaresektoren ?« I: Tidsskrift for Landøkonomi. Nr. 1. August 2007. 193. årgang. pp. 57-73.
- MacDonald, James M. (2008):** The Economic Organization of U.S. Broiler Production Economic Information Bulletin Number 38. June 2008.
- Manning, L. and R.N. Baines (2004):** Globalisation: a study of the poultry-meat supply chain. I: British Food Journal. Vol. 106 No. 10/11, 2004 pp. 819-836.
- Martinez, Steve W. (1999):** Vertical Coordination in the Pork and Broiler Industries. Implications for Pork and Chicken Products. Economic Research Service/USDA. Report No. 777. 39 p.
- Murphy, Sophia (2006):** Concentrated Market Power and Agricultural Trade
Ecofair Trade Dialogue. Discussion Papers
<http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=89014>
- NaRanong, Viroj (2007):** Structural changes in Thailand's poultry sector and its social implications
http://www.fao.org/ag/AGInfo/home/events/bangkok2007/docs/part1/1_4.pdf
- Narrod, Claire, Marites Tiongco and Achilles Costales (2007):** Global poultry sector trends and external drivers of structural change
http://www.fao.org/ag/AGInfo/home/events/bangkok2007/docs/part1/1_1.pdf
- OECD (2010):** www.oecd.org.
- Ollinger, Michael; MacDonald, James and Madison, Milton (2000):** Structural Change in U.S. Chicken and Turkey Slaughter
Economic Report No. (AER787) 48 pp, November 2000
<http://www.ers.usda.gov/publications/aer787/>
- Pouch, T. (2005):** Brazil, the largest world exporter of poultry meat. *Chambres d'Agriculture*, 2005 (No. 940)
- Taylor, C. Robert (2004):** The Many Faces of Power in the Food System. Auburn University
<http://www.ftc.gov/bc/mergerenforce/presentations/040217taylor.pdf>
- Taylor, C. Robert and David A. Domina (2010):**
Restoring Economic Health to Contract Poultry Production. Report prepared for the Joint U.S. Department of Justice and U.S. Department of Agriculture/GIPSA Public
- Vukina, Tomislav and Poramet Leegomomchai (2006):** »Political Economy of Regulation of Broiler Contracts,« *American Journal of Agricultural Economics* 88, December 2006, 1258-1265.
- WATT Poultry (2010 a):** Top Poultry Companies. February 2010.
- WATT Poultry (2010 b):** Executive guide to world poultry trends. June 2010.

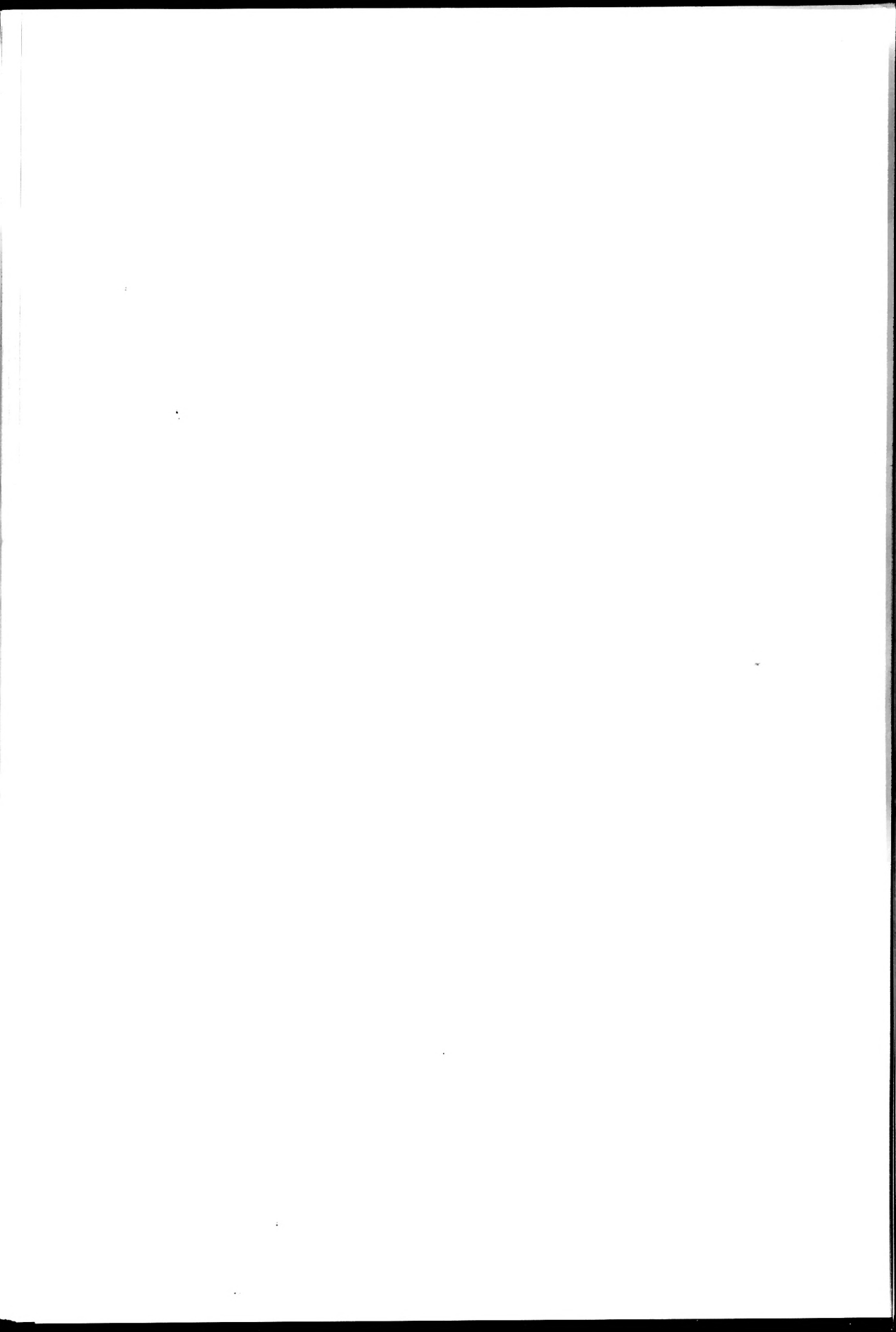
World Bank (2010): World Development indicators.

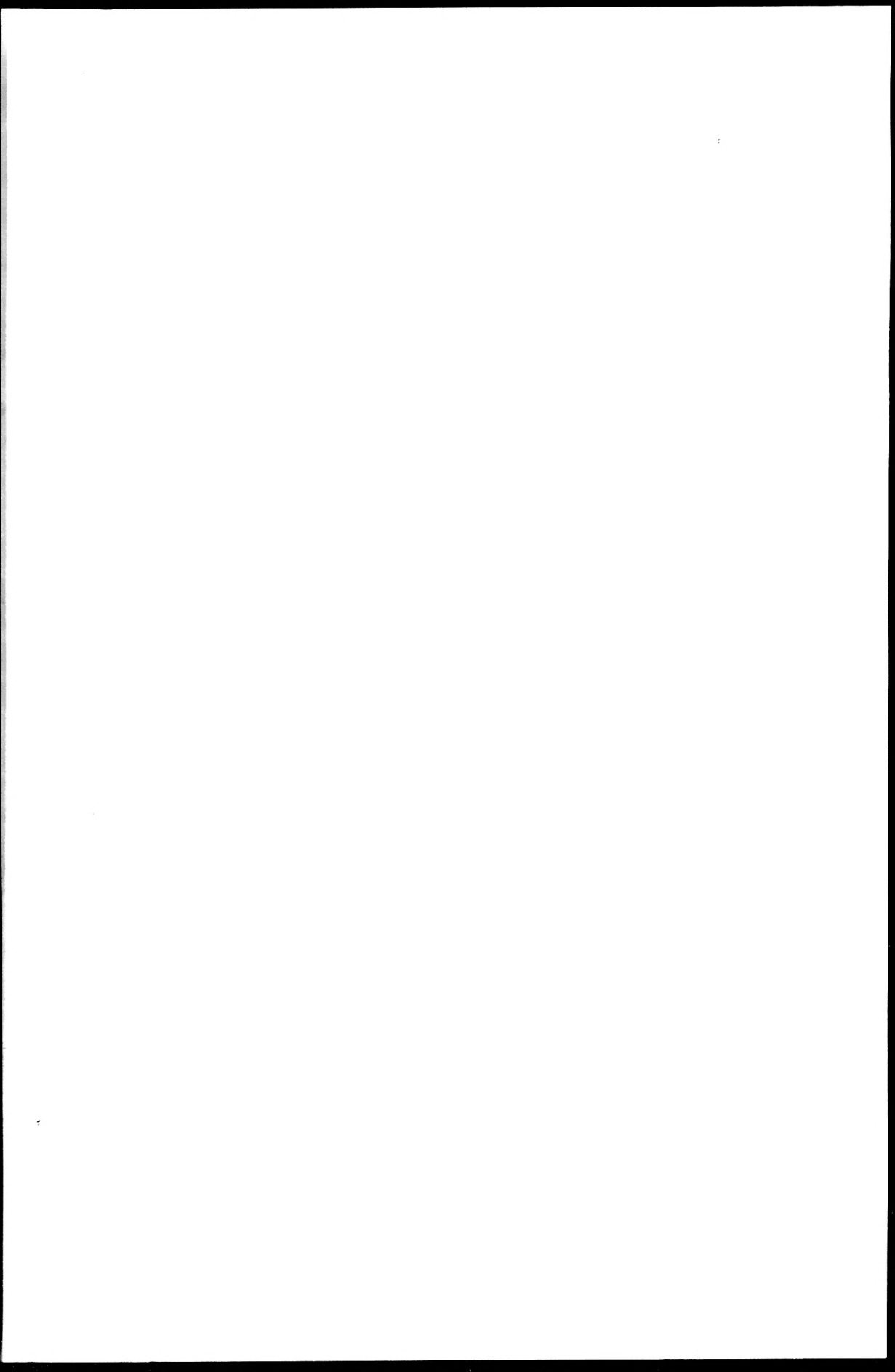
World Poultry (2003): European processing companies search for expansion. Reed Volume 19, No. 2.

WTO (2010): www.wto.org

Yasushi, UEKI (2006): Export-Led Growth and Geographic Distribution of the Poultry Meat Industry in Brazil. Institute of Developing Economies. Discussion paper No. 67.









POST

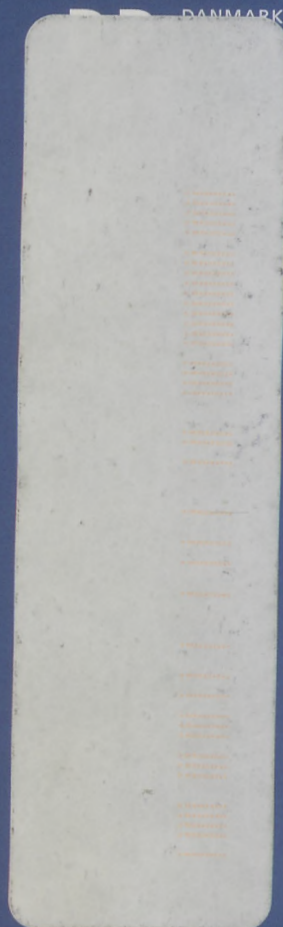
B

DANMARK

14770
KARSTEN KYED

SNOGEGARDSVEJ 48

2820 BENTOFTE



TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI
UDGIVES I SAMARBEJDE MELLEM:

FØDEVAREØKONOMISK INSTITUT
KØBENHAVNS UNIVERSITET
ROLIGHEDSVEJ 25
1958 FREDERIKSBERG C

TLF 35 33 68 00
FAX 35 33 68 01
FOI@FOI.DK
WWW.FOI.LIFE.KU.DK

DET KONGELIGE DANSKE LANDHUSHOLDNINGSSKAB
C/O LANDBRUG & FØDEVARER
AXELTORV 3, I.
1609 KØBENHAVN V

TLF 33 39 42 20
FAX 33 39 41 51
1769@1769.DK
WWW.1769.DK

ISSN 0040-7119