

DEN DANSKE FØDEVAREKLYNGE I FREMTIDEN: MULIGHEDER OG UDFORDRINGER

Af seniorrådgiver, Henning Otte Hansen,
Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet

Den danske fødevareklynge kan bruges som et afsæt for yderligere vækst, klyngedannelse og udvikling af nye vækstområder. Dette kan ske ved hjælp af en formel klyngepolitik, hvor samarbejde og udvikling i fødevareklyngen understøttes. Fødevareklyngen indeholder en række fordele, ulemper og udfordringer, som giver rammen for udviklingen af klyngen. Det er vigtigt, at de valgte indsatsområder i klyngepolitikken matcher både virksomhedernes og samfundets interesser, at forskningsverdenen kan bidrage med unikke kompetencer, og at der er et reelt og udækket markedsbegov. Blandt danske agro- og fødevarevirksomheder er der stor tillid til potentialet i at videreudvikle fødevareklyngen.

Indledning

Erhvervsklynger – og herunder også fødevareklynger – får større og større politisk og samfundsøkonomisk fokus. Ved at understøtte sådanne klynger skabes større innovation, vækst og konkurrenceevne. For at kunne understøtte og udvikle klynger fremover, er det vigtigt at få identificeret fordele, ulemper og potentiale ved disse klynger. Samtidig ændrer fødevareklynger sig over tid, og det betyder, at også samfundets klyngepolitik skal være dynamisk indrettet for at nå de opstillede mål.

Dertil kommer, at en effektiv klyngepolitik på fødevareområdet netop vil være med til at understøtte en stabil vækst. Dette kan være fordelagtigt i en periode, hvor andre konjunkturfølsomme højvækstsektorer er under pres på grund af finansiel og økonomisk krise verden over

Fordele

Klyngedannelse skaber en række fordele. Fordele kan være forskellige, afhængig af hvilken type klynge, der er tale om (regional, industriel, horisontal, vertikal).

Dertil kommer, at drivkræfterne kan være forskellige i de enkelte tilfælde, og det vil også bestemme fordelene i de konkrete sager. Ifølge Erhvervs – og Boligstyrelsen (2003) kan f.eks. naturgivne forhold, andelsbevægelsen eller offentlig regulering og efterspørgsel være drivkræfterne bag dannelse af klynger. Der er dermed en række forskellige drivkræfter – og dermed også grundlæggende fordele bag klynger – som spiller ind i de enkelte tilfælde.

Der kan dog alligevel opstilles en række generelle fordele, som kan være gældende (jfr. bl.a. Porter, (1990), ebst (2003), Kompetenznetze Deutschland (2008), Persson, M., Sabanovic, A. and Wester, H. (2007), zu Köcker, G. M. (2008), Ylä-Anttila, Pekka (2008) m.fl.:

1. Der kan opnås betydelige fordele gennem forbedret adgang til skræddersyede leverancer, viden og information. Forsyningsvirksomheder vil fokusere på klynger, og de vil arbejde for at blive en samarbejdspartner og en foretrukket leverandør
2. Innovation får større betydning, da behovet for forbedringer i produktionsprocesserne kommer i fokus. Med virksomheder i tæt samarbejde i en klynge kan dette behov opfyldes.
3. Vidensspredning via øget jobmobilitet. Arbejdstagere vil være stillet over for et stort udvalg af potentielle arbejdspladser inden for en rimelig pendlingsafstand. Virksomheder vil søge at tiltrække de bedste medarbejdere. De enkelte medarbejders kompetencer og viden, særligt den tavse viden, der vanskeligt lader sig nedfælde, kommer på den måde flere virksomheder til gode.

4. Teknologiske spill-overs som følge af samarbejde om forskning og udvikling. Forskningsresultater og ny viden spredes hurtigere i en klynge, som er bevidst om denne mulighed. Mere indirekte kan virksomhederne lære ved at »kigge over skuldrene« hos andre.
5. Når klyngen først er etableret, vil den vokse og udvikle sig i takt med at nye virksomheder og nye leverandører bliver tiltrukket. Der er dermed tale om en selvforstærkende proces.
6. Klyngedannelse vil naturligt tiltrække yderligere ressourcer i form af kapital, arbejdskraft, forskning og udvikling m.m. Når klyngen har vist sin berettigelse og sin relative styrke
7. Intern konkurrence, blandt virksomheder, i klyngen stimulerer virksomhedernes innovationsevne.
8. Erfaringer har vist, at virksomheders internationalisering kan blive fremmet og stimuleret, når virksomheder deltager i netværk og klyngesamarbejde.
9. Lavere transaktionsomkostninger
10. Optimal infrastruktur
11. Høj teknologisk udvikling p.g.a. intens konkurrence
12. Høj grad af tillid mellem deltagerne i klyngen
13. Den geografiske afstand til leverandører og kunder kan være lille.

Flere af disse fordele kan genfindes i den danske fødevareklynge – især den andelsbaserede del:

Transaktionsomkostningerne er lave – i forhold til andre organisationsformer. Leveringsret og -pligt og den store opbakning til an-

delssystemet i det hele taget betyder, at der ikke bruges ret mange ressourcer på markedsalg, auktioner, opkøb på markeder, opsøgende køb og salg m.m. Forsynings-sikkerheden i form af leveringspligt og -ret fungerer i praksis, og det giver både svinepro-ducenter, slagterier, kødforædlingsindustri og detailhandel og andre kunder en stor sikker-hed og forudsigelighed.

Infrastrukturen er ligeledes velfungerende, og det gør det muligt at effektivisere alle proces-serne i værdikæden.

Teknologiudviklingen er sket dels via fælles ejede forskningsinstitutioner, dels via den række af teknologibaserede virksomheder, som er opstået i slipstrømmen på kødsektorens udvikling.

Fordelene ved klynger kan også struktureres i fire grupper:

- Mikroøkonomiske fordele
- Makroøkonomiske fordele
- Social-videnskabelige fordele
- Økonomisk-geografiske fordele.

Boks 1 beskriver nærmere fordelene inden for disse fire grupper

Risici og ulemper

Der er ikke kun fordele ved at samarbejde og deltage i en klynge. Der er også risici, ulemper og vanskeligheder forbundet hermed. Grundlæggende er der en række økonomiske og markeds-mæssige kræfter, der trækker i retning af mere spredning og uafhængighed – og mindre sammenklumpning.

Boks 1.

Fordele ved kompetence-klynger

Mikroøkonomiske fordele

- Større interaktion mellem virksomheder
- understøttende virksomheder
- Færre infra-struktur-omkostninger
- Stordriftsfordele
- Konkurrence/rivalisering
- Logistik
- Adgang til specialiseret arbejdskraft
- Forceret innovation

Makroøkonomiske fordele

- Viden-spill-over
- Videnspredning
- Arbejdsmarkeds-pulje
- Kunde-leverandør-forhold via fælles teknologi
- Spandardisering
- Samarbejde
- Teknologi-udvikling
- Fælles strategier og mål

Social-videnskabelige fordele

- Adgang til ressourcer
- Færre transaktionsomkostninger
- Netværk
- Tillid
- Teknologi-delning
- Stabilitet
- Viden-overførsel
- Reduceret usikkerhed

Økonomisk-geografiske fordele

- Teknologi-udvikling
- Forøget indlæring
- Socialt-kulturelt miljø

Kilde: Persson, M., Sabanovic, A. and Wester, H. (2007) m.m.

Blandt de væsentligste mulige ulemper ved klynger kan nævnes:

1. Afstand til kunder bliver større, når den geografiske placering primært sker af hensyn til konkurrenternes/kollegernes placering. Især hvis kunderne er placeret meget spredt, eller hvis en tæt kontakt til kunder-

ne er vigtig, kan en klyngeplacering være en ulempe.

2. Afstand til leverandører (og andelshavere) bliver større, når den geografiske placering primært sker af hensyn til andre forhold. Daglige leverancer af råvarer er ofte vigtig i en fødevareklynge, og dette aspekt kan begrænse fordelene ved at placere sig i en geografisk klynge.
3. Teknologiskift, nye impulser m.m. uden for klyngen bliver måske overset. Arbejdet i en klynge kan blive for indspist uden tilstrækkelig kontakt med virksomheder, institutioner, kunder m.m. udenfor.
4. Et for fokuseret samarbejde med andre inden for klyngen kan medføre en manglende konkurrence i udbud og efterspørgsel. En klynge kan således umiddelbart begrænse markedet og markedskræfterne. Det afgørende i denne sammenhæng er, om fordelene ved et tættere samarbejde opvejer ulemperne ved at nedprioritere andre samarbejds- og handelspartnere uden for klyngen.
5. Hvis en klynge bliver stor, kan den blive både dyr og besværlig at få til at fungere i praksis. Netværkene kan blive for omfattende, strukturerne for uigennemskuelige, og det kan hæmme fordelene ved samarbejdet inden for en klynge.
6. Mangel på troværdighed og tillid. Empiriske undersøgelser af barrierer ved klyngers udbredelse og herunder især deres internationale udbredelse viser, at netop mangel på gensidig tillid er den væsentligste barriere (zu Köcker, G. M., 2008).
7. Deltagerne i en klynge kan på én gang være både kolleger, samarbejdspartnere og konkurrenter. Konkurrentaspektet kan være så dominerende, at der opstår mod-

satrettede interesser, og det kan være en væsentlig barriere for det fortsatte samarbejde.

Flere af disse ulemper, risici og vanskeligheder kan genfindes i den danske fødevareklynge – især den andelsbaserede del:

For det *første* kan en for vertikal integration i en klynge medføre, at de varer og ydelser, som passerer værdikæden, ikke bliver prisfastsat markedsøkonomisk optimalt. Når mange led i værdikæden har samme ejer, er der en risiko for, at køb og salg i værdikæden automatisk sker inden for samme ejerkreds og inden for samme klynge. Med leveringsret og leveringspligt i den andelsbaserede fødevareindustri er der en risiko for, at man på såvel kort som lang sigt prioriterer råvarer inden for klyngen, selv om disse råvarer på langt sigt måske ikke er konkurrencedygtig – og dermed kan være med til at svække klyngens samlede konkurrenceevne og indtjening på længere sigt.

For det *andet* har også mangel på gensidig tillid og fælles interesser vist sig at være en væsentligbarriere, når man ser på debatten om danske andelsselskabers fortsatte udvikling og internationalisering. Et samarbejde med andelsselskaber i lande, som ligger geografisk, kulturelt og sprogligt langt fra Danmark er ofte blevet afvist af disse årsager.

Fødevareklynger: Udvikling over tid og udfordringer

Klynger består ikke nødvendigvis for altid. Nye kan opstå, og andre kan mere eller mindre uddø. Udviklingen over tid kan f.eks. skyldes, at de institutionelle rammer ændres (er-

hvervspolitik m.m.), at efterspørgslen ændres, eller at der sker et teknologisk skift i produktionen, som er baseret på andre og nye ressourcer (den engelske tekstilindustri, den tyske kulindustri m.m. er eksempler herpå).

Klynger kan også ændre karakter eller vægtning over tid. I vertikale klynger kan tyngden f.eks. bevæge sig fremad i værdikæden. Andre klynger kan blive mere fokuserede og specialiserede over tid – i takt med at de omliggende konkurrencevilkår ændres.

Endeligt kan andre lande strategisk tilpasse deres erhvervspolitik med henblik på at oprette klynger i konkurrence med de eksisterende klynger. På den måde kan der opstå en konkurrence mellem eksisterende og nye klynger.

Det er i den forbindelse vigtigt, at disse nye potentielle og konkurrenceevne-baserede klynger udvikles og understøttes. Det er en opgave for alle »stakeholders« omkring kompetenceklynge-emnet – d.v.s. både producenter, leverandører, forskningsverdenen, rådgivningsbrancher, finansielle institutioner m.m. Det er her især vigtigt, at ikke kun det offentlige, men også private virksomheder engagerer sig i udviklingen (Porter, M., 2008).

Det er ligeledes essentielt, at de potentielle klynger identificeres ud fra de grundlæggende kompetencer, at de afspejler de relevante og attraktive markedsforhold, og at de ikke udpeges ud fra kunstige ikke-bæredygtige motiver. De danske klynger bliver netop fremhævet som godt funderede i historiske og naturgivne kompetencer og ikke i samme grad et resultat af politisk lobbyisme (IFC, 2004), og det er vigtigt, at man også frem-

over undgår satsning på kunstige eller defensive klynger.

Klyngepolitik

For at understøtte og videreudvikle fødevarereklynger er det nødvendigt med målrettede erhvervspolitiske tiltag i form af en egentlig klyngepolitik.

Klyngepolitikken bør for det første ikke være en undskyldning for at indføre protektionisme og en generel støtte eller subsidier til virksomheder. Protektionisme giver på langt sigt sjældent positive resultater.

For det andet er klyngepolitikken heller ikke en fokuseret statsstøtte på udvalgte vækstområder.

For det tredje er klyngepolitikken heller ikke et ultra-liberal politik uden nogen form for styring.

Klyngepolitikken fremmer derimod den frie konkurrence, men samtidig understøttes F&U, infrastruktur, vidensdeling, samarbejde m.m.

Mange lande har i dag en formel klyngepolitik som en del af deres erhvervs-udviklingsindsats, men området er relativt nyt og underudviklet, og indhold, redskaber og fokus er meget forskellige fra land til land (Oxford Research, 2008). Der kan dog opstilles en række elementer, som kan indgå i en klyngepolitik:

Innovation er en central drivkraft for opbygning, understøtning og videreudvikling af fødevarereklynger. I et europæisk billede er der en klar sammenhæng mellem innovation og

klynge-dannelse, jfr. f.eks. Sölvell, Örjan (2008). Innovation skal udvikles og spredes til alle parter i klyngen, og det er en væsentlig del af klyngepolitikken at sikre dette. Dertil kommer, at flere undersøgelser viser behovet for at understøtte og fremme samarbejde mellem virksomheder og videninstitutioner i fødevarerbranchen. Etablering af et viden- og innovationscenter med henblik på at understøtte innovation, netværksdannelse og samarbejde i fødevarerbranchen er beskrevet flere steder, jfr. f.eks. Designit (2007), Seismonaut (2007) og ReD Associates (2008).

Det er også et væsentligt element i klyngepolitikken, at den sikrer en god *infrastruktur* (kommunikation, nærhed, mulighed for vidensdeling, små transaktionsomkostninger m.m.) inden for klyngen.

Klyngepolitikken skal også bidrage, at der er et *velfungerende marked*, hvor viden, produkter, know-how, medarbejdere m.m. har fri bevægelighed, og at konkurrencen er fuldkommen.

Klynge-politikken skal være med til at give deltagerne i klyngen en *konkurrencemæssig fordel* – en unik kompetence eller lignende – i form af øget produktivitet, teknologiløft eller lignende.

Klynge-politikken kan også som et selvstændigt initiativ være med til at *fremme iværksætteri*. Nye ideer, projekter eller virksomheder bliver ofte ikke realiseret, fordi en iværksætter ikke har den fornødne støtte. Klynger er ofte baseret på mange store og små virksomheder, nye produkter og nye metoder, og for at komme videre fra ide-fasen, kan sam-

fundet have en interesse i at understøtte denne udvikling. I betragtning af, at den danske virksomhedsstruktur er kendetegnet ved mange små og mellemstore virksomheder, kan en højere prioritering af klyngedannelse have betydelige fordele.

Endeligt skal klynge-politikken være så attraktiv og have så meget potentiale, at *private virksomheder* fuldt ud engagerer sig i området. Virksomheder er centrale i fødevarerklynger, og de bør på de fleste områder være omdrejningspunktet for den fremtidige udvikling.

Globalisering en udfordring?

Globaliseringen kan på mange måder ændre på de eksisterende klynger. Man kan umiddelbart spørge, hvorfor en virksomheds fysiske placering kan have en så stor betydning, når arbejdskraft, teknologi, penge og forskning nu kan bevæge sig frit omkring i hele den globaliserede verden – bl.a. via internettet. Spiller lokaliseringen nogen væsentlig rolle mere?

Det viser sig jo også, at jo mere globaliseret og liberaliseret, verdenen bliver, desto mere specialiseret bliver de enkelte lokale områder. Den internationale arbejdsdeling stiger, og hvert enkelt område eller segment fokuserer i stigende grad på dets specifikke styrker og komparative fordele. Det følger af den internationale økonomiske teori, og der kan også på fødevarerområdet nu konstateres en stigende international specialisering som følge af den mere åbne og globaliserede internationale økonomi.

Samme fænomen kan ses m.h.t. klynger: Også klynger bliver mere specialiserede (Porter,

M., 2006). Der er flere eksempler på, at dele af produktionen i en klynge outsources til lavtlønsområder i Østeuropa eller Fjernøsten, mens der i stedet for fokuseres på udvikling, teknologi, design og markedsføring i den oprindelige klynge.

Spørgsmålet er, om en national fødevarerklynge – udviklet ud fra nationale netværk, nationale ejere, primært nationale leverancer m.m. – kan klare sig i en tid, hvor alle led i værdikæden får stadig større globale dimensioner: Globale strategiske leverancer, global outsourcing, global sourcing, globale ejere m.m. er nu meget i fokus, og disse globale tilgangsvinkler bliver betragtet som helt nødvendige i bestræbelserne på at styrke virksomheders internationale konkurrenceevne.

Det er bemærkelsesværdigt, at virksomheder i en periode med stærk globalisering søger og finder konkurrencemæssige fordele ved at placere sig geografisk tæt ved hinanden.

Der opstår situationer, hvor nationalt betingede dele af klynger (samspil med det offentlige system, vertikal integration i værdikæden m.m.) kommer i modstrid med globaliseringen – eller ikke kan udnyttes fuldt ud i en mere åben og global verden. Her er der for så vidt to muligheder: Enten må man søge at videreudvikle klyngerne, så de får en global karakter, eller også må man udvikle nye og andre kompetencer til hel eller delvis erstatning af de hidtidige fordele i en klynge.

Globalisering, andelseje og fødevarerklynger

Et oplagt spørgsmål er således, om andelsorganiseringen, som også hidtil i overvejende

grad har været nationalt funderet m.h.t. ledelse, råvareforsyning og ejerskab, er gearret til den fremtidige globaliserede verden

Umiddelbart er der tegn på, at den andelsbaserede fødevarersektor er i stand til at udvikle sig baseret på klynge-elementerne i globaliseringen: Visse elementer bliver globaliserede (råvareforsyning, alliancepartnere, afsætning, investeringer), mens andre dele fastholder den nationale forankring (ledelse, ejerskab m.m.).

Problemer kan opstå, når den vertikale integration er en ubetinget nøglefaktor for store dele af fødevarersektoren. Det er givet, at fødevarersektoren ikke uden videre kan flytte denne jord-til-bord-kæde til udlandet og forvente, at f.eks. udenlandske landmænd kan yde samme bidrag som de danske landmænd. Denne unikke og specifikke danske kompetence er på den ene side en stærk konkurrence-parameter, men på den anden side er kompetencen immobil og kan ikke aktivt flyttes til udlandet og bruges i en international ekspansion.

Dilemmaet mellem nationale klynger og globaliseringen ses også i andre sektorer og på områder, hvor andelsejet ikke nødvendigvis findes. Man kan således generelt se en tendens til, at nationale klynger ikke længere er »beskyttet« af afstand, og at der derfor er en frygt for, at de gradvist vil falde fra hinanden og forsvinde. Det viser sig dog, at klynger faktisk ser ud til at blive vigtige i den nye globale økonomi, selv om nogle naturligt vil forsvinde. Viden bliver den afgørende faktor for værdiskabelsen.

Hvordan kommer vi videre?

En spørgeskemaundersøgelse blandt danske agro- og fødevarerhvervsvirksomheder viser samstemmende, at virksomhederne ser et stort potentiale i at videreudvikle fødevarerklyngen (Hansen, H. O., 2009). Virksomhederne i undersøgelsen er tilsyneladende motiverede til at arbejde videre med dette indsatsområde.

Den danske fødevarerklynge kan videreudvikles på flere måder.

For det første kan nye områder m.m. være med til at styrke centrale og kritiske dele af den eksisterende klynge.

For det andet kan man med udgangspunkt i fødevarerklyngen udvikle nye strategiske delklynger – hvor det samfunds- og markeds-mæssigt er fordelagtigt. Ved en udvikling af nye delklynger er det vigtigt, at de valgte områder matcher både virksomhedernes og samfundets interesser, at forskningsverdenen kan bidrage med unikke kompetencer, og at der er et reelt og udækket markedsbehov. Figur 1 illustrerer, at disse 4 gruppers fællesmængde definerer det område, hvor mulighederne findes.

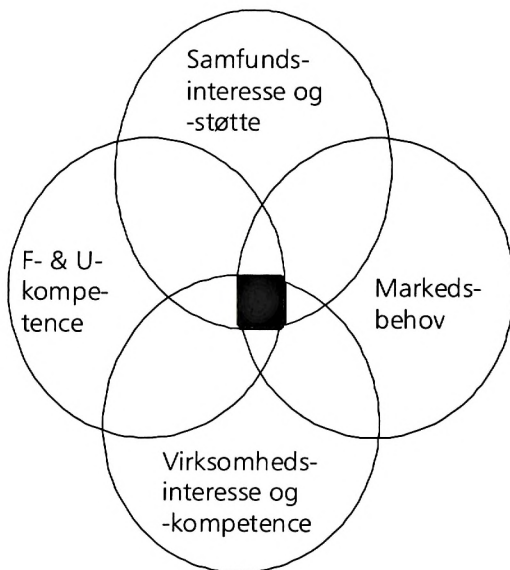
Det vil f.eks. være uheldigt, hvis der fokuseres på områder, hvor virksomhederne ikke har kommercielle interesser, eller hvor samfundets overordnede interesser ikke bliver varetaget.

Når de optimale områder er udpeget, kan processen starte, og klyngepolitikken kan effektueres.

Store og mellemstore danske virksomheder i agro- og fødevarsektoren er blevet spurgt

Figur 1.

Optimale indsatsområder ved udvikling af fødevarerklyngen



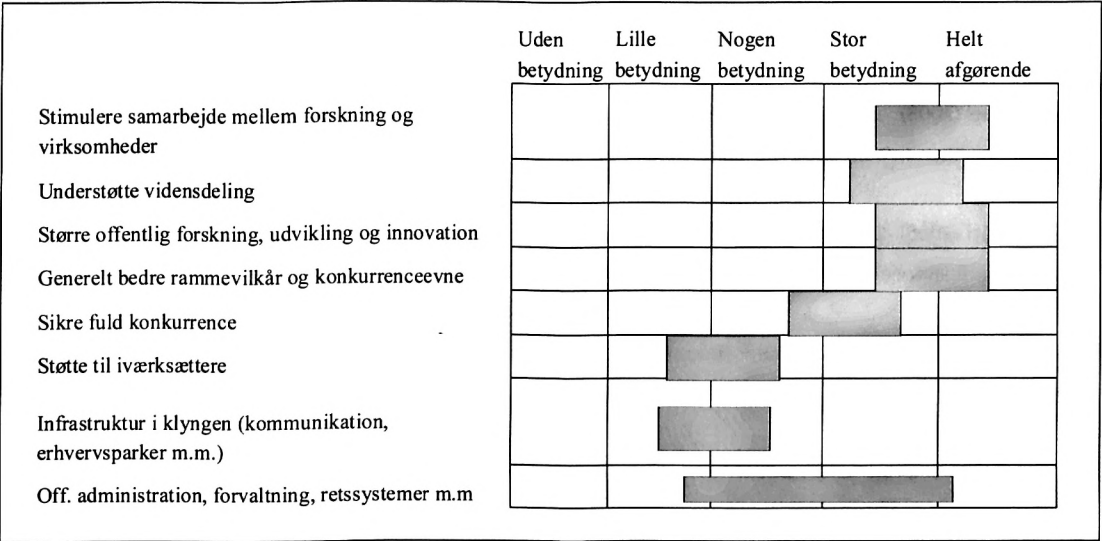
Kilde: Egen fremstilling

om, hvilke virkemidler de vurderer er optimale med henblik på at videreudvikle den danske fødevarerklynge. Hovedresultaterne fremgår af figur 2.

Som det ses, er indsatsområder som »samarbejde mellem forskning og virksomheder«, »bedre vidensdeling« samt »større offentlig F&U og innovation« vigtige tiltag. Støtte til iværksættere og bedre infrastruktur i klyngen har dog kun lille eller mindre betydning.

»Generelt bedre rammevilkår og konkurrenceevne« er dog også et væsentligt område. Udgangspunktet er, at uden rimelige erhvervsvilkår er der ikke nok optimisme og investeringslyst til at satse ressourcer på at videreudvikle fødevarerklyngen.

Figur 2.
Virksomheders ønsker til, hvordan man via en klyngepolitik skal understøtte den danske fødevareklynge til fremtidig vækst



Kilde: Hansen, H. O. (2009)

Kilder

Designit (2007): Virksomhedsdrevet viden- og innovationscenter for fødevarebranchen (I samarbejde med Vitus Bering Danmark

Ebst (2003): (Erhvervs – og Boligstyrelsen) Kortlægning af danske kompetenceklynger
http://www.ebst.dk/file/1589/kortlaegning_kompetenceklynger.pdf

Hansen, Henning Otte (2009): Spørgeskemaundersøgelse blandt store og mellemstore danske agro- og fødevare-virksomheder om deres vurdering af den danske fødevareklynge.

IFC (2004): Clusters 2.0: The Local Reality of Globalization. By James Gollub, Senior Vice President, ICF Consulting
http://www.icfi.com/Markets/Community_Development/doc_files/clusters-globalization.pdf

Kompetenznetze Deutschland (2008): Internationalization of Networks -Barriers and Enablers. Study: Empirical analysis of selected European networks
http://www.comp-era.net/General%20News/Document%20Library/study_internationalisation_english_VDIVDE.pdf

Oxford Research (2008): Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries. Europe Innova Cluster Mapping Project
http://www.clusterobservatory.eu/upload/Synthesis_report_cluster_mapping.pdf

Persson, Martin, Sabanovic, Adis and Wester, Henrik (2007): Is Cluster Theory in need of renewal ? Porter's Diamond revised. University essay from Kristianstad University/Department of Business Studies
http://eprints.bibl.hkr.se/archive/00002001/01/c-uppsats_absolute_final.pdf

Porter, Michael (1990): The competitive Advantage of Nations.

Porter, Michael (2008): Clusters, Innovation, and Competitiveness: New Findings and Implications for Policy. Januar 2008
http://www.isc.hbs.edu/pdf/20080122_EuropeanClusterPolicy.pdf

Porter, Michael (2006): Q&A with Michael Porter I: BusinessWeek , August 2006
http://www.businessweek.com/magazine/content/06_34/b3998460.htm

ReD Associates (2008): Brugerorienteret Fødevareforskning. Et studie af innovationspraksis i fødevarebranchen og forskningsmiljøernes brugerpraksis. For Vitus Bering Danmark

Seismonaut (2007): Ekspertundersøgelse vedr. virksomhedsdrevet viden- og innovationscenter

Sölvell, Örjan (2008): Clusters Balancing Evolutionary and Constructive Forces.. Stockholm

Ylä-Anttila, Pekka (2008): Clusters and cluster-based policies. Comments and Finnish Experiences.
http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/512/Yla-Anttila_2.klusterisminaari_Feb_08.pdf

zu Köcker, Gerd Meier (2008): Barriers, Enablers and Current Trends in Internationalisation of Networks. Agency Competence Networks Germany
<http://www.kompetenznetze.de/service/nachlese/medien/internationalisation-of-networks.pdf>



POST

B

PP

DANMARK

14770
KARSTEN KYED
8NOEGARDSVEJ 48
2820 GENTOFTE

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 LANDBRUGSRAADET
AXELTORV 3, 1.
1609 KØBENHAVN V

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

ISSN 0040-7119