

SPOTMARKED ELLER KONTRAKT- PRODUKTION?

Seniorrådgiver, ph.d. Henning Otte Hansen
Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet
hoh@foi.dk

I både USA og EU går landmænd i stigende grad bort fra at afsætte deres landbrugsprodukter på spotmarkeder og i stedet over til længerevarende kontrakter. Der er flere forhold, som tilskynder både landmænd og fødevareindustri til at indgå faste leveringsaftaler. Når der således er en tilsyneladende stor interesse blandt danske landmænd for at afsætte produktionen på spotmarkeder, er det lidt mod strømmen – og måske også et tilbageskridt.

1. Indledning

Landmænd kan afsætte deres salgsprodukter på forskellige markeder og på forskellige betingelser:

Når landmænd afsætter deres salgsprodukter på et spotmarked, købes, sælges og leveres varerne sædvanligvis med det samme. Det kan være en slags auktionshandel, hvor priserne varierer hele tiden.

I modsætning hertil står en egentlig kontraktproduktion, hvor landmænd og aftagere indgår længerevarende kontrakter, og hvor priser, mængder, kvaliteter m.m. er aftalt på forhånd.

I det seneste halve år er markedspriserne på en række landbrugsprodukter steget me-

get. Dermed er priserne på spotmarkedet også steget, mens landmænd og virksomheder med kontraktproduktion i en periode er bundet til faste aftalte priser.

Kontraktproduktion er dog en fordel for landmænd, når priserne igen falder. Yderligere indebærer kontraktproduktion en række fælles fordele i form af lavere handelsomkostninger, leverings- og forsyningssikkerhed, differentieret produktion m.m.

Danske landmænds interesse for at afsætte på spotmarkedet er steget markant i takt med prisstigningerne – og det kan få betydelige konsekvenser.

I denne artikel undersøges udviklingen i kontraktproduktionens betydning. Forskelle

mellem produktion til et spotmarked og kontraktproduktion belyses. Og endelig analyseres landmændenes mulige motiver for valg af markedsform.

2. Gensidig afhængighed

Den gensidige afhængighed mellem på den ene side landbruget og på den anden side agro- og fødevarerindustrien er stor.

For landbruget er det vigtigt at have et effektivt marked for produkterne. For f.eks. mælkeproducenter er det af afgørende betydning, at den daglige produktion af frisk mælk aftages effektivt.

For agro- og fødevarerindustrien – som i vid udstrækning henter råvarerne fra lokale landmænd – er det vigtigt, at råvareforsyningen 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 – en afhængighed, som mange andre erhverv ikke har.

Den stigende specialisering og afhængighed er med til at udvikle en vertikal integration i hele fødevarekæden fra jord til bord.

Dertil kommer, at en række forhold yderligere er med til at fremme den vertikale integration, nemlig:

- Sporbarhed som salgsparemeter
- Genteknologi

Tabel 1.

Betydningen af kontrakter i landbrugsproduktionen i USA i 2003 og EU i 1997 (angivet i %).

Produkter	USA	EU
Alle produkter	39	47
Planteprodukter	31	
Sukkerroer	96	100
Majs	14	
Hvede	8	
Grøntsager	43	
Ærter		98
Husdyrprodukter	47	
Kvæg	29	26*
Svin	57	34
Fjerkræ og æg	88	84
Mælk	51	53

Noter: *) Kalve

Kilde: MacDonald and Korb (2006), European Commission (flere årgange) og egne beregninger.

- Produktdifferentiering med udgangspunkt i råvareforskelligheder
- Minimering af handelsomkostninger
- Øget produktivitet via kontrakthandel

Kontraktproduktion regulerer relationerne mellem på den ene side landmænd og på den anden side private, andelsejede 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 mellem landbruget og agro- og fødevarerindustrien i både USA og EU, jf. f.eks. MacDonald and Korb (2006) og European Commission (flere årgange).

Også i ulandene er der klare eksempler på, at anvendelsen af kontrakter i landbrugssektoren er stigende (da Silva, 2005).

I EU har kontrakter en meget forskellig betydning fra produkt til produkt og fra land til land. Generelt gælder det, at kontraktproduktion er mest udbredt, når det handler om sukker-, ærte- og fjerkræproduktion.

Også uden for EU gælder det, at omfanget af kontraktproduktion svinger meget fra land til land og ikke mindst fra produkt til produkt.

I USA var næsten 90% af kyllingeproduktionen omfattet af kontraktproduktion allerede i midten af 1950'erne, og andelen ligger stadig meget højt, som det fremgår af tabel 1.

Det er logisk, at betydningen af kontrakter varierer fra produkt til produkt. Især produkter med kort holdbarhed, som produceres dagligt, eller som har meget individuelle egenskaber, har størst fordel af at blive handlet via længerevarende kontrakter. Deciderede stan-

dardråvarer, som nemt kan opbevares, kan nemmere handles via et spotmarked.

3. Spotmarked og kontrakter

Der kan principielt være tale om fire forskellige måder, hvorpå en landmand kan afsætte sine produkter. Indholdet af de fire former kan variere betydeligt, og der kan også være tilfælde og gråzoner, hvor der er tale om en blanding af elementer af flere forskellige former. Eksempler på generelt indhold i de fire former – spotmarked, salgskontrakt, produktionskontrakt og vertikalt ejerskab – gennemgås i det følgende:

På et *spotmarked* købes, sælges og leveres varerne sædvanligvis med det samme. Der kan være tale om en auktionshandel, hvor købere, sælgere og måske også mellemhandlere mødes – f.eks. over internettet. For at handlen skal fungere effektivt, er der normalt tale om standardvarer, som er relativt homogene. Udgangspunktet er, at landmanden ikke på forhånd kender aftageren til sine produkter. Produktions- og aftagerleddet er dermed relativt isoleret fra hinanden.

Et spotmarked kan være en meget effektiv måde at handle på, når der er fuldkommen konkurrence på markedet – dvs. når der er mange købere og sælgere, produkterne er homogene, og der er fuld information om markedet.

En *salgskontrakt* er en aftale mellem en landmand og en aftager, hvor pris og levering er aftalt på forhånd. Aftalen er typisk indgået før høst, eller før landbrugsvarerne forlader bedriften. Aftalen kan også være indgået, allerede før produktionen begynder.

Salgskontrakten er normalt fastlagt således, at landmanden modtager en fast pris –

uanset den aktuelle markedspris. Landmandens prisrisiko er dermed reduceret. Omvendt forpligter landmanden sig til at levere den aftalte mængde varer, og landmanden har selv ansvaret for produktionen forud for leveringen.

En *produktionskontrakt* er en mere omfattende aftale, hvor aftageren har indflydelse på selve produktionsprocessen. Aftageren kan således stille krav om produktionsmetoder, indsatsfaktorer som udsæd, foder, avlsmateriale m.m.

I nogle tilfælde betaler aftageren hele eller dele af produktionsomkostningerne, mens landmanden får et mere eller mindre fast beløb for arbejdsindsatsen m.m. Der kan dog

være særlige bonusordninger, som honorerer en særlig indsats, hvis f.eks. effektiviteten er høj o.l. Landmanden kan således på flere måder opfattes som en slags lønmodtager – som ansat af industrien.

Aftageren har ofte ejendomsretten over landbrugsvarerne i selve produktionsperioden.

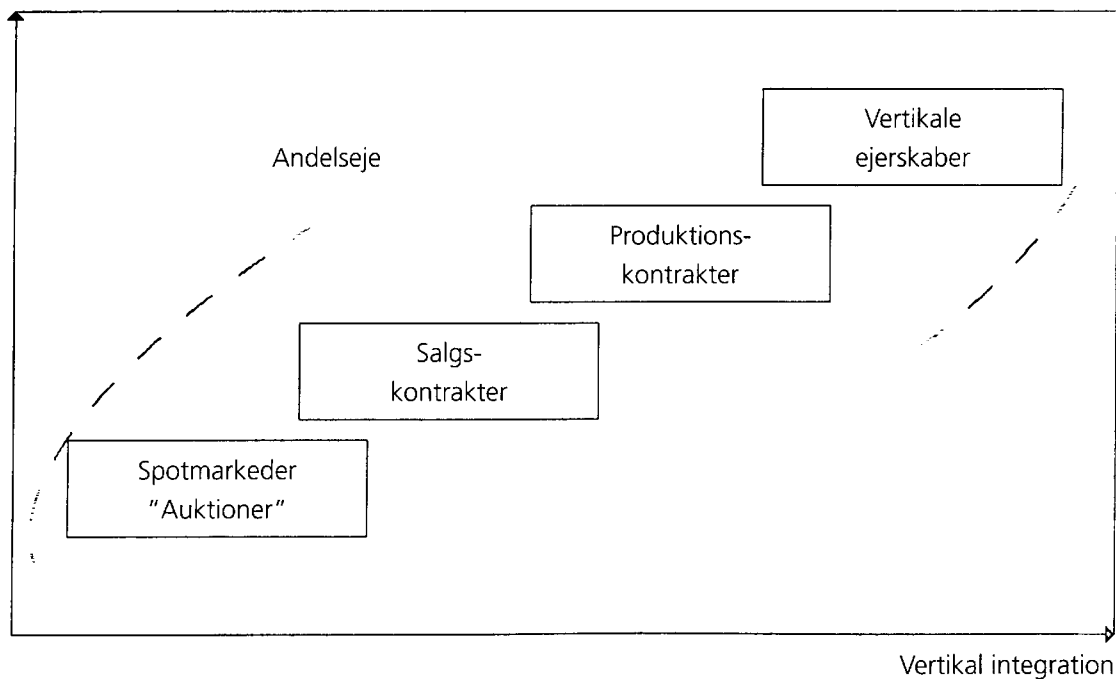
Et *vertikalt ejerskab* med vertikal styring og kontrol over hele eller dele af værdikæden er den mest ultimative form for vertikal koordinering. Ved et vertikalt ejerskab har produktions- og aftagerled – f.eks. landbrug og fødevarerindustri – samme ejer.

Ejerskabet kan være både fremadrettet og bagudrettet. Dvs. at landmænd kan eje agro-

Figur 1.

Samhandelsformer mellem landmænd og virksomheder i agro- og fødevarerindustrien.

Transaktionseffektivitet



og fødevarerindustrielle virksomheder – typisk som andelseje – eller agro- og fødevarerindustrien kan eje hele eller dele af landbrugsbedrifterne.

DPL-INVEST (Investeringselskabet for Dansk Primær Landbrug) er et eksempel på en integration, hvor virksomheder uden for primærlandbruget ejer landbrugsaktiver. Den eksterne finansiering er i den forbindelse målrettet etablering eller udvidelse af svineproduktion.

KFK (Korn- og Foderstofkompagniet) gik ind i primærlandbrug, da virksomheden i oktober 2002 købte aktiekapitalen i DPL-INVEST. Formålet var bl.a. at indgå vidtgående kontraktproduktion i svine sektoren. KFK skulle levere viden i form af rådgivning, systemer og foder, og samtidig ville KFK garantere landmanden et økonomisk resultat. KFK blev som bekendt solgt året efter, så konceptet blev opgivet. DPL-INVEST ejes dog stadigvæk af virksomheder i det agroindustrielle kompleks.

Andelsejerskaber og andelsselskaber er eksempler på vertikale ejerskaber, som er fremadrettede. Andelsselskaber kan dog rumme alle fire forskellige former for handel mellem landmænd og agro- og fødevarer virksomheder.

Spothandel og auktioner finder også sted i andelsselskaber. I GASA'er finder en betydelig del af omsætningen sted gennem "salg under uret", som er en særlig auktionsform. Forskellige former for salgs- og produktionskontrakter findes også som en del af andelsselskabernes samhandelsinstrumenter.

Af figur 1 fremgår således de fire forskellige samhandelsformer, som en landmand kan stå overfor. Jo mere man bevæger sig fra nederste venstre hjørne til øverste højre hjørne,

jo mere vertikalt integreret bliver samhandlen, og jo mere effektiv bliver transaktionen.

4. Hvorfor vælger landmænd kontrakter frem for spotmarked?

Der er en række årsager til, at flere og flere landmænd vælger at gå bort fra afsætning på et spotmarked og i stedet sælger via kontrakter:

For det første er kontrakter med til at stabilisere priser og dermed indtjening i landbruget. Priserne på et spotmarked vil ofte variere meget fra dag til dag – eller fra måned til måned. I betragtning af at landmænd i mange tilfælde har store og faste omkostninger, kan det være uheldigt med meget svingende priser på salgsprodukterne. Kontrakter er med til at stabilisere indtjeningen og dermed også indkomsten.

Når landmænd indgår kontrakter, undgår de de store prisfald, men de mister selvfølgelig samtidig også gevinsten, når spotmarkedsprisen i en periode er høj.

For det andet medfører salg på et spotmarked normalt også yderligere omkostninger til markedsovervågning, transport, forhandling, oplagring m.m. „Transaktionsomkostningerne“ kan være betydelige, da det kan være svært at planlægge de fremtidige varestrømme og transportkrav. Distributionsvejene kan ændre sig fra uge til uge, mængder og kvaliteter kan variere over tid m.m.

Både landmænd og fødevarerindustri vinder ved, at omkostningerne minimeres. FAO vurderer da også, at netop behovet for at minimere transaktionsomkostningerne – som følge af stigende usikkerhed, store investeringer og markedsfejl – vedvarende vil favorisere en

yderligere anvendelse af kontrakter i det agro-industrielle kompleks (da Silva, 2005).

Og endelig *for det tredje* viser flere undersøgelser, at kontraktandel på længere sigt kan medføre forbedret produktivitet og højere produktkvalitet (MacDonald et al., 2004). Nogle undersøgelser viser ligeledes, at faste kontraktpriser på langt sigt ofte er lidt højere end de aktuelle markedspriser. Resultatet er dermed både mere stabil og højere indtjening.

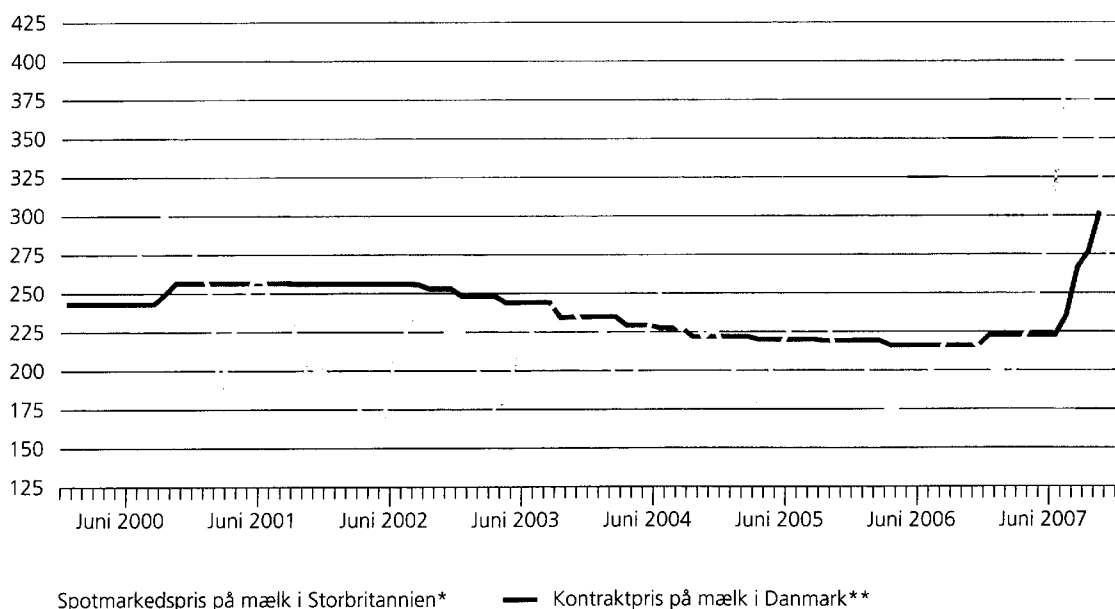
5. Kan landmænd opnå en højere pris på et spotmarked på længere sigt?

Landmænd vil i perioder kunne finde et spotmarked, hvor priserne er højere end i en aftalt kontrakt. Især når et marked er i bevægelse opad, vil spotmarkedspriserne være højere, fordi spotmarkedet reagerer hurtigere på ændringer i udbud og efterspørgsel. Tilsvarende vil spotmarkedspriserne også falde hurtigere, når spotmarkedet kommer under pres.

Det kan ikke lade sig gøre at have to næsten ens markeder, hvor prisen på det ene marked vedvarende er højere end prisen på det andet marked. Det kan altså ikke lade sig gøre, at spotmarkedspriserne på langt sigt er højere end kontraktpriserne. Hvis det var til-

Figur 2.

Spotmarkedspris på mælk i Storbritannien og kontraktpris på mælk i Danmark (angivet i øre/kg).



Noter: *) Pris gældende for én måned. **) Månedsgennemsnit.

Kilde: MDC (2008) og Dansk Landbrug (2007).

fældet, ville aftagerne på et spotmarked gradvist miste konkurrenceevnen, og samtidig ville landmænd med kontraktleverancer kræve højere priser, eller de ville skifte aftager, når det ville være muligt.

Tværtimod er det mere sandsynligt, at spotmarkedspriserne på langt sigt er lavere end kontraktpriserne. Det skyldes, at som hovedregel er transaktionsomkostningerne højere, og værdien i form af leveringssikkerhed og individuelt aftalte kvalitetsegenskaber er mindre på et spotmarked.

Uanset den langsigtede pristilpasning mellem spot- og kontraktmarkedet har markedsforholdene i den seneste tid skabt store prisforskelle. Baggrunden er, at de internationale landbrugsmarkeder har været udsat for store ændringer i både udbud og efterspørgsel i den seneste tid – og næsten alle forhold påvirker priserne i opadgående retning. Ændringerne i markedsforholdene har især været:

- Dårlig høst flere steder i verden
- Meget små lagre
- Øget efterspørgsel efter fødevarer pga. international højkonjunktur
- Øget efterspørgsel efter bl.a. korn pga. bioenergi
- Højere energipriser
- Liberalisering af landbrugspolitikken

De stigende priser sås først på kornområdet, men efterfølgende er også animalske produkter steget i pris. Som forventet er især spotmarkedspriserne steget, mens kontraktpriserne endnu ikke er fulgt med op alle steder.

Tendensen fremgår af figur 2, som viser spotmarkedsprisen på mælk i Storbritannien og kontraktprisen på mælk i Danmark. Niveaulet på de to mælkepriser er ikke direkte sammenlignelige, og det er således især for-

skellen i prisvariationerne, som fremgår af figur 2.

6. Konklusion

Det er meget naturligt, at mange landmænd får interesse for spotmarkedet, når spotmarkedspriserne pludselig stiger til 20-30% over det normale prisniveau. Det er dog værd at huske på:

- At spotmarkedspriserne går både op og ned, og at de – hvis de følger mønstret fra de sidste mange år – hurtigt kan falde igen til et langt lavere niveau.
- At omkostningerne ved handel på et spotmarked ofte kan være betydelige.
- At salg på et spotmarked ofte indebærer salg af bulkprodukter, hvor de samme kvalitetstillæg som ved en længerevarende kontrakthandel ikke kan forventes.
- At valg af spotmarkedsafsætning også kan betyde fravalg af andre salgsmuligheder.

Der kan dog også være andre forhold, som kan få landmænd til at fravælge kontrakter:

Den tætte koordinering og styring af værdikæden – som er nødvendig, hvis forbrugernes ønsker og betalingsvillighed sidst i værdikæden skal imødekommes – kan få nogle landmænd til at føle sig som små brikker i et stort spil uden selvstændighed eller dispositionsret. Alt skal styres "ovenfra", og fornemmelsen af helheden kan forsvinde.

Hvis landmændene i stedet selv afsætter deres produkter på et spotmarked, får de større indflydelse på afsætningen, de får flere valgmuligheder, og de kommer umiddelbart „tættere på markedet“.

For landmændene er det således en balance mellem på den ene side at påtage sig en væsentlig større risiko og nye opgaver i forbindelse med salg og markedsføring og på den

anden side at få større selvstændighed, flere valgmuligheder og måske mulighed for større individuel indtjening.

Litteratur

da Silva, C.A.B. (2005), *The Growing Role of Contract Farming in Agri-Food Systems Development: Drivers, Theory and Practice*, Agricultural Management, Marketing and Finance Service, Food and Agriculture Organization, on-line at <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/ah924e/ah924e00.pdf>.

Dansk Landbrug (2007), *ØSA prisdatabase*.

European Commission (flere årgange), *Landbrugets stilling i Den Europæiske Union*.

MacDonald, J.M., J. Perry, M. Ahearn, D. Banker, W. Chambers, C. Dimitri, N. Key, K. Nelson and L. Southard (2004), *Contracts, Markets, and Prices: Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities*, *Agricultural Economic Report*, no. 837, Economic Research Service, United States Department of Agriculture, on-line at www.ers.usda.gov/publications/aer837/aer837.pdf.

MacDonald, J.M. and P. Korb (2006), *Agricultural Contracting Update – Contracts in 2003*, *Economic Information Bulletin*, no. 9, Economic Research Service, United States Department of Agriculture, on-line at www.ers.usda.gov/publications/EIB9/EIB9.pdf.

MDC (2008), *Milk Auction Prices*, on-line at www.mdcdatum.org.uk/backdata/MilkAuctionPrices.xls.