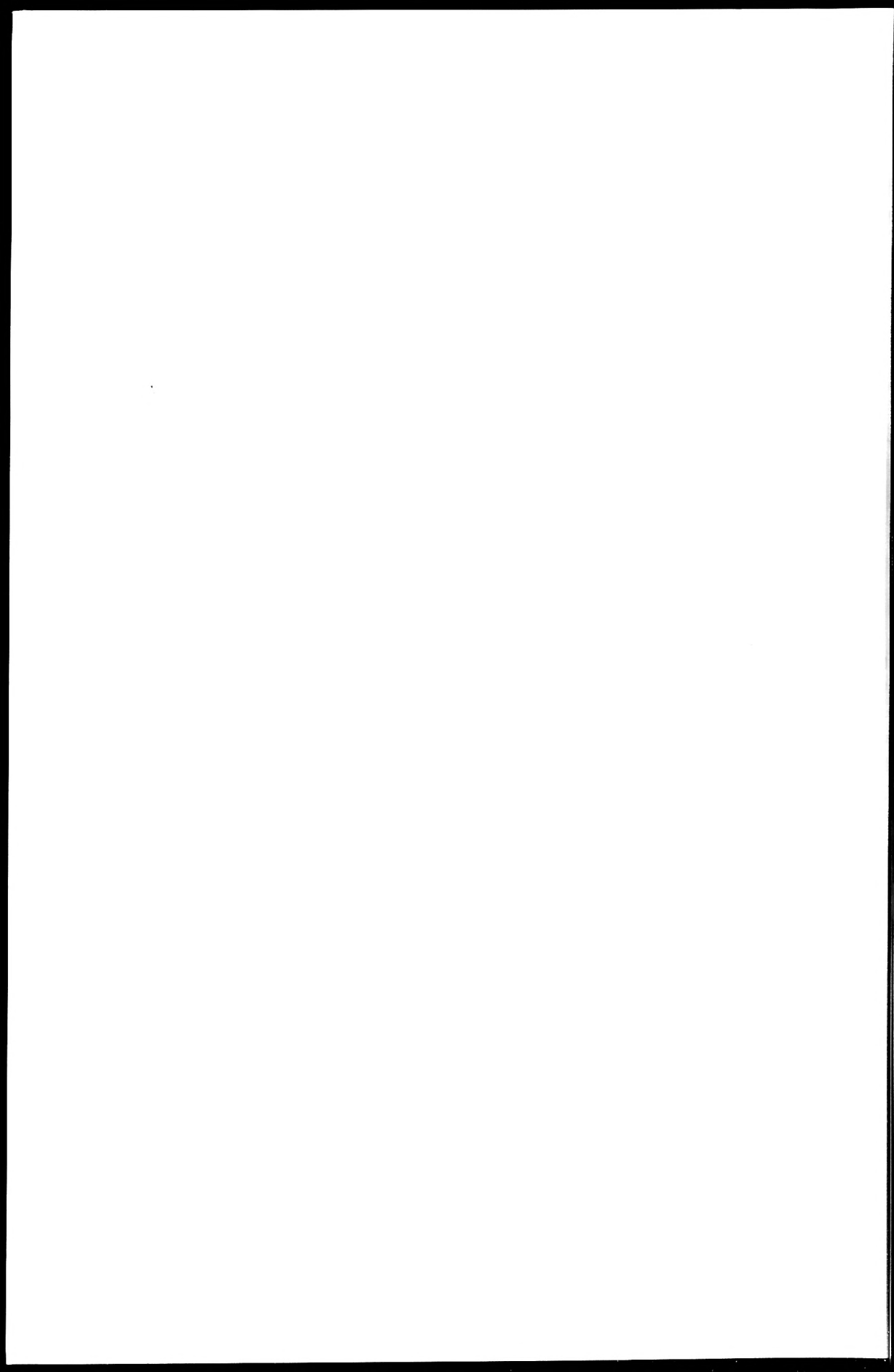


Tidsskrift for Landøkonomi



Nr.4
December 2010
196. årgang



TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

NR. 4
DECEMBER 2010
196. ÅRGANG

Ansvarshavende redaktør

- Seniorrådgiver Henning Otte Hansen
Fødevarøkonomisk Institut
Københavns Universitet

Redaktion

- Professor Carsten Daugbjerg
Institut for Statskundskab
Aarhus Universitet
- Kontorchef Niels Lindberg Madsen
Landbrug og Fødevarer, Axelborg
- Professor Peter Nedergaard
Institut for Statskundskab
Københavns Universitet
- Professor Niels Strange
Skov & Landskab
Københavns Universitet
- Afdelingsleder Torben Wiborg
Jyske Bank
- Direktør Henrik Zobbe
Fødevarøkonomisk Institut
Københavns Universitet

Oplag

- 900 stk.

Tryk

Narayana Press, Gylling

Annoncepriser

- 1/2 side s/h 2.400,- kr. ex. moms
- 1/1 side s/h 3.900,- kr. ex. moms
- Annoncepriser for farvetillæg efter aftale

Abonnement

- 450,- kr. ex. moms pr. år
- Medlemmer af Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab modtager gratis Tidsskrift for Landøkonomi

Løssalg

- 125,- kr. ex. moms og forsendelse

Udgiver

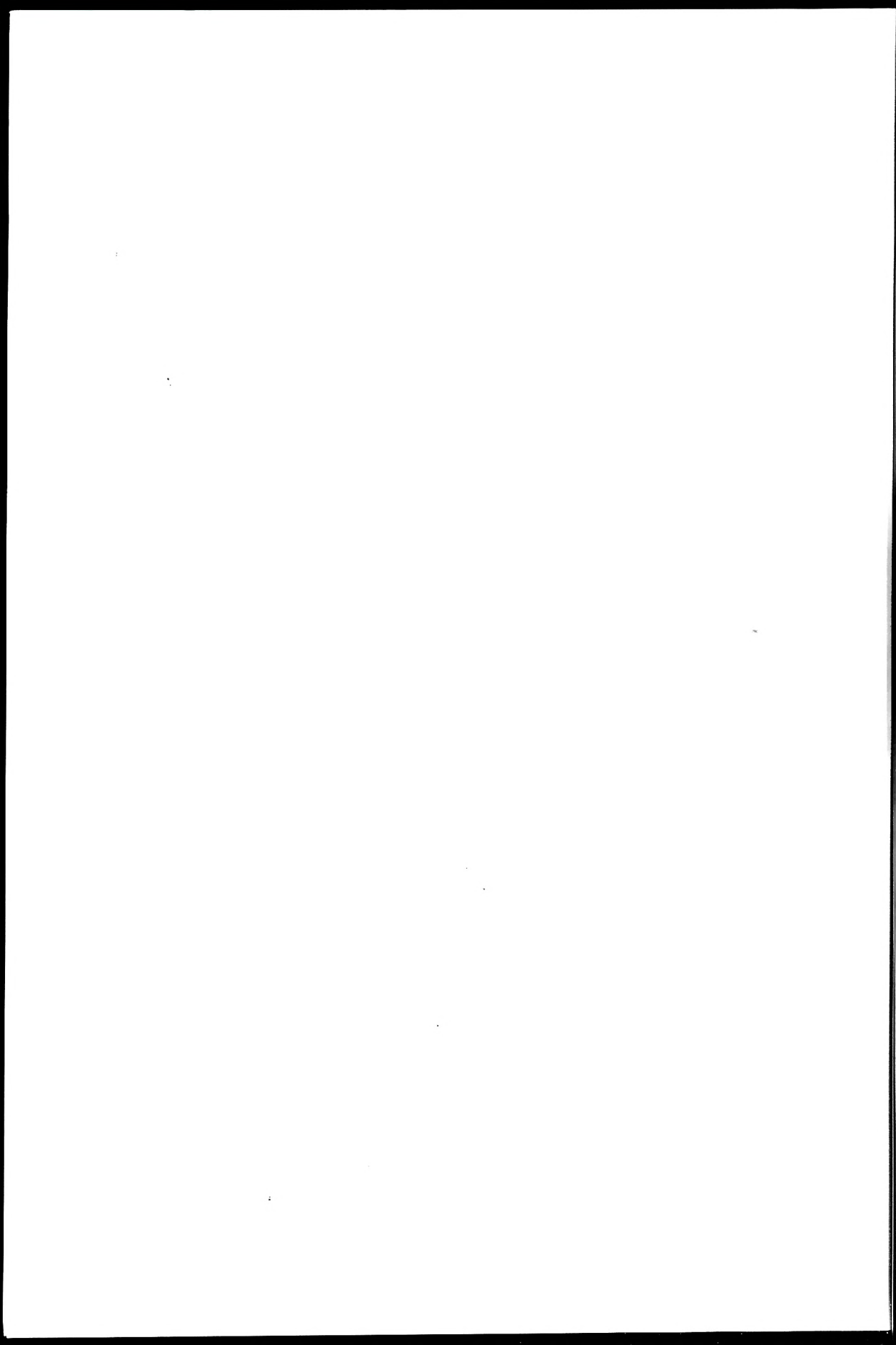
- Fødevarøkonomisk Institut
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg C
Tlf 35 33 68 00
Fax 35 33 68 01
foi@foi.dk
www.foi.life.ku.dk
- Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab
c/o Landbrug & Fødevarer
Axeltorv 3, 1.
1609 København V
Tlf 33 39 42 20
Fax 33 39 41 51
1769@1769.dk
www.1769.dk

Produktion

- Jurist- og Økonomforbundets Forlag
Lyngbyvej 17
2100 København Ø
Tlf 39 13 55 00
Fax 39 13 55 55
forlag@djoef.dk
www.djoef-forlag.dk

INDHOLD

Redaktionelt forord	341
Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Kreditvurdering af danske landmænd i praksis	345
Cand. oecon. agro. Margit Søndergaard Jakobsen	
Andelsejet til debat: Modernisering, forandring, mobilisering eller ophør?	355
Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Er der stadig brug for et fødevareministerium?	361
Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
De danske slagterier er tvunget til at vokse	365
Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Var spekulation årsagen til fødevarekrisen?	369
Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Den globale fjerkræindustri – koncentration og globalisering	379
Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	



REDAKTIONELT FORORD

Opbrud eller mobilisering

Den danske landbrugs- og fødevarersektor er inde i en periode med betydelige tegn på forandringer og opbrud: Landbrugsloven er ændret, og dermed er den hidtidige beskyttelse af selvejet blevet lempet. Efter kriseårene i 2008 og 2009 er dansk landbrug ved at genfinde en lidt mere stabil kurs, men erfaringerne og refleksionerne fra de foregående år bliver brugt til gennemgribende ændringer i de hidtidige opfattelser af rentabilitet, kreditværdighed og økonomisk bæredygtighed i landbruget. I fødevarerindustrien har andelsprincipper været til debat, og måske er 120 års udvikling af andelsjerskabet ved at stå ved en afgørende skillevej.

I den globale fjerkræsektor sker der en kraftig udvikling, hvor landmandens rolle efterhånden er helt marginaliseret. Landmanden er mange steder blot fjerkræindustriens forlængede arm, hvor der ikke er levnet meget plads til eget initiativ eller selvstændighed. I en parentes bemærket var 2010 også året, hvor Rose Poultry blev opkøbt af finske kapitalinteresser, og dermed er hele den danske fjerkræindustri nu udenlandsk ejet.

Opbrud kan også dog også medføre mobilisering. Det er netop i kriseperioder, at der ofte sker nyudvikling, som kan skabe fornyet konkurrenceevne og vækst.

I dette nummer af Tidsskrift for Landøkonomi er der flere eksempler på, at landbrugs- og fødevarerhvervet er i opbrud – og at nye radikale tiltag er under overvejelser.

Fra og med dette nummer af Tidsskrift for Landøkonomi ændres konceptet en smule. Der vil således fremover være plads til tre kategorier af artikler:

1. Korte artikler, som analyserer eller kommenterer aktuelle problemstillinger
2. Længere, mere faglige men formidlende artikler – som det hidtidige koncept
3. Videnskabelige peer-reviewed artikler – som dog stadig har en bred interesse for den danske landbrugs- og fødevarersektor.

Det ændrede koncept vil forhåbentligt også medføre, at flere har tid og lyst til at bidrage med artikler fremover.

Første artikel i dette nummer af Tidsskrift for Landøkonomi har titlen » Kreditvurdering af danske landmænd i praksis«. Artiklen er skrevet af cand. oecon. agro. Margit Søndergaard Jakobsen og er et sammendrag af hendes kandidatafhandling på KU-LIFE, (tidligere: Landbohøjskolen).

Baggrunden er, at den finansielle krise har betydet, at bankerne og realkreditinstitutterne siden sommeren 2008 er blevet mindre risikovillige i forhold til at låne penge ud til blandet andet landbruget. I den henseende har det været interessant at undersøge, hvilke kriterier og metoder der indgår i pengeinstitutternes kreditvurdering af de danske landmænd samt, om der i forbindelse med den finansielle krise er sket en ændring eller skærpelse af kreditvurderingen. Dertil er det undersøgt, om man kan rangere de anvendte kreditkriterier i forhold til, hvilke der er vigtigst. Hertil er der desuden lavet en analyse af landbrugets økonomiske situation for hermed at foretage en vurdering af, om de danske landmænd reelt er blevet mindre kreditværdige i forbindelse med krisen.

Undersøgelsen har taget udgangspunkt i interviews med nøglepersoner fra forskellige danske banker og realkreditinstitutter, landmænd og konsulenter fra Dansk Landbrugsrådgivning.

Konklusionen er, at der i dag er meget mere vægt på landmandens evne til at skabe en indtjening og skabe likviditet samt drive bedriften på en omkostningseffektiv måde, hvor fokus før finanskrisen var rettet mere mod størrelsen af landmandens egenkapital.

Derudover mener landmændene og rådgiverne, at der er sket en del ændringer på det mere praktiske niveau i kreditvurderingen, idet der generelt stilles større krav til dokumentation på alle områder samtidig med, at der er sket en skærpelse af kravene til landmandens økonomiske forhold, landmandens aktive risikostyring samt de mere personlige evner og kompetencer.

Pengeinstitutterne mener ikke, at der er blevet ændret væsentligt på deres kreditpolitik, men at de måske til gengæld er begyndt at agere inden for den kreditpolitik, som de hele tiden har haft – også før finanskrisen kom.

Den anden artikel har titlen *Andelsejet til debat: Modernisering, forandring, mobilisering eller ophør?* Baggrunden er, at andelsejet har været meget debatteret i 2010. Det skyldes ikke mindst, at de to store andelsselskaber, Arla og Danish Crown, har analyseret mulighederne for at blive omdannet aktieselskaber

Debatten blev dog langt fra noget endeligt opgør med andelstanken.

Der er ingen tvivl om, at behovet for yderligere vækst vil vise, at den rene andelsselskabsmodel kan have sine begrænsninger. Dette gælder især, når det drejer sig om vækst via internationale investeringer, og netop internationale investeringer er en nødvendig og uundgåelig måde at vokse på i de kommende år.

Debatten har imidlertid også været med til at mobilisere mange andelshavere. Mange ser først andelsselskabernes styrker, når nogen truer med at forandre eller svække andelsselskaberne.

Alt i alt har debatten synliggjort, at andelsselskaber kan have visse begrænsninger i en meget global og konsoliderende verden, men at andelsselskaber også giver landmænd og andelshavere en lang række fordele, som styrker deres konkurrenceevne.

I den tredje artikel stilles spørgsmålet: *Er der stadig brug for et fødevareministerium?* Baggrunden er, at i flere og flere lande bliver de traditionelle landbrugsministerier udvandede, ændrer form eller nedlægges helt – det sidste skete for nyligt i Holland, som ellers er en af verdens allerstørste ekspor-

tører af landbrugsvarer. Spørgsmålet er derfor, om Danmark stadig har brug for et fødevareministerium. I artiklen nævnes en række fordele og ulemper.

I den fjerde artiklen argumenteres der for, at *de danske slagterier er tvunget til at vokse*. Vurderingen er, at de danske svineslagterier er kommet ind i en vækstkleme, hvor det er blevet vanskeligt at vokse via såvel organisk vækst som via fusioner og opkøb. De danske andelsselskaber – og herunder ikke mindst andelssvineslagterierne – har gennem mange år har skabt international konkurrenceevne og vækst gennem indenlandske fusioner, og fortsat vækst er nødvendig – uanset fremtidig ejerformer – for at bevare den internationale konkurrenceevne.

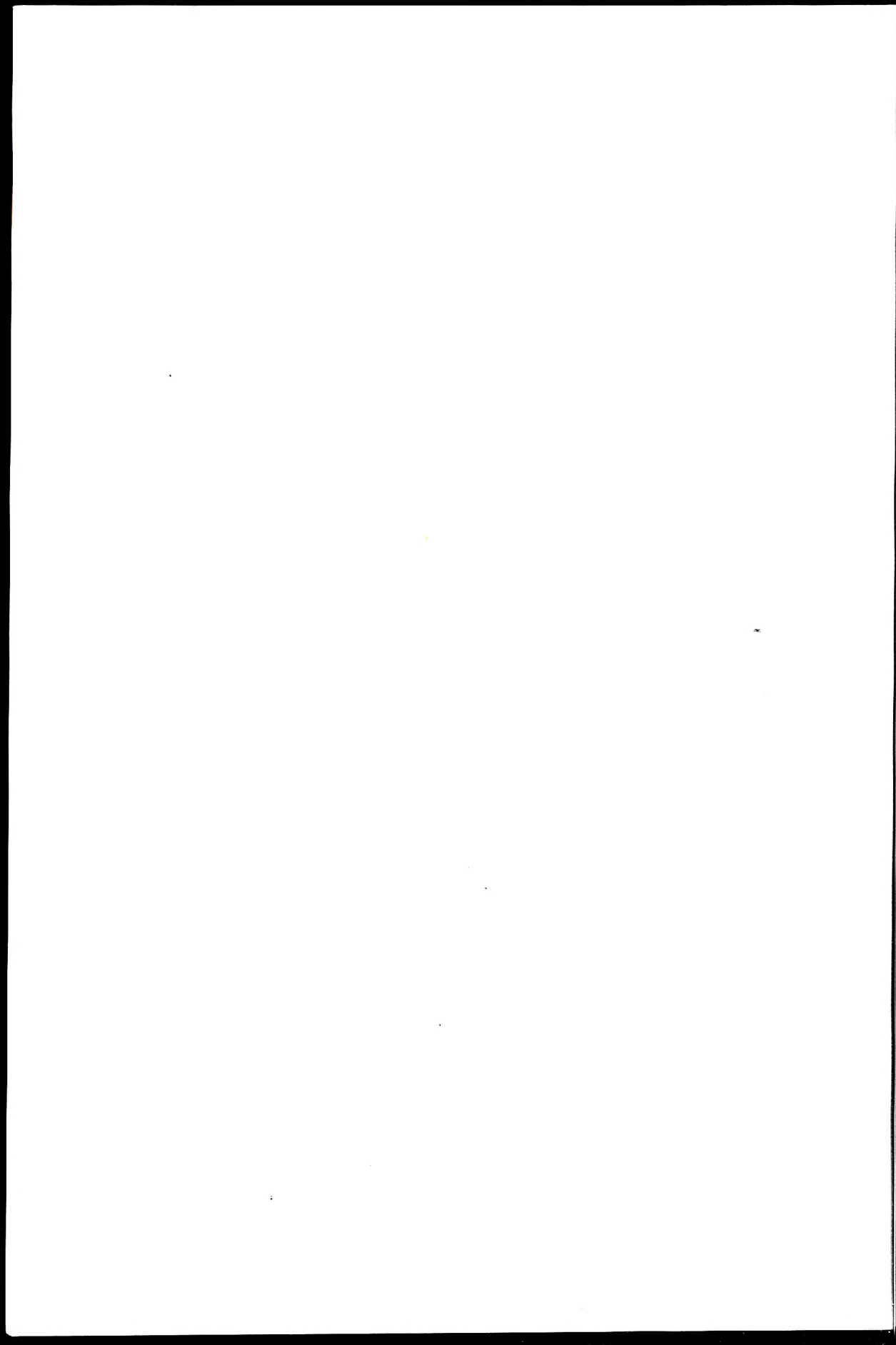
I den femte artikel stilles spørgsmålet: *Var spekulation årsagen til fødevarekrisen?* Spekulation nævnes mere og mere som en årsag til den seneste fødevarekrise. I artiklen vises det, at andre årsager sandsynligvis var langt vigtigere, og at spekulation næppe har den store betydning for fødevarekrisen og prisernes himmelflugt på lidt længere sigt. Spekulation ændrer ikke grundlæggende på udbud og efterspørgsel, og spekulation giver mere et signal om forventningerne til de fremtidige priser. Blandt eksperter er der dog stadig stor uenighed om spekulationens betydning.

Den sidste artikel har titlen: *Den globale fjerkræindustri – koncentration og globalisering*. 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. 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.

God læselyst!

Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen (ansvarshavende redaktør)
Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet



KREDITVURDERING AF DANSKE LANDMÆND I PRAKSIS

Cand.oecon.agro. Margit Søndergaard Jakobsen

Der er sket en ændring kreditvurderingen af danske landmænd i de seneste år. Der lægges i dag meget mere vægt på landmandens evne til at skabe en indtjening og skabe likviditet samt drive bedriften på en omkostningseffektiv måde, hvor fokus før finanskrisen var rettet mere mod størrelsen af landmandens egenkapital.

Derudover mener landmændene og rådgiverne, at der er sket en del ændringer på det mere praktiske niveau i kreditvurderingen, idet der generelt stilles større krav til dokumentation på alle områder samtidig med, at der er sket en skærpelse af kravene til landmandens økonomiske forhold, landmandens aktive risikostyring samt de mere personlige evner og kompetencer.

Pengeinstitutterne mener ikke, at der er blevet ændret væsentligt på deres kreditpolitik, men at de måske til gengæld er begyndt at agere inden for den kreditpolitik, som de hele tiden har haft – også før finanskrisen kom.

Denne artikel bygger på et speciale, som er afleveret på Fødevarøkonomisk Institut som afslutning på kandidatuddannelsen ved KU-LIFE.

Indledning

Dansk landbrug har gennem de seneste årtier udviklet sig til et meget kapitaltungt erhverv. Dette har betydet, at landbruget gennem årene samlet set har oparbejdet en gældspost, som i slutningen af 2009 rundede 349 mia. kr. De foregående års gode konjunkturer og stigende jordpriser har betydet, at de danske landmænd i høj grad har kunnet handle relativt frit i forhold til at foretage nye investeringer. Den finansielle krises hærgen og den efterfølgende økonomi-

ske afmatning i hele verden har dog medvirket til, at dette scenarie ikke længere gør sig gældende i samme grad som tidligere.

Dansk landbrug er ligesom resten af verden ramt af den finansielle krise og den deraf afledte økonomiske krise. Den finansielle krise har betydet, at bankerne og realkreditinstitutterne siden sommeren 2008 er blevet mindre risikovillige i forhold til at låne penge ud til blandet andet landbruget. I den henseende har det været interessant at undersøge, hvilke kri-

terier og metoder der indgår i pengeinstitutternes kreditvurdering af de danske landmænd samt, om der i forbindelse med den finansielle krise er sket en ændring eller skærpelse af kreditvurderingen. Dertil er det undersøgt, om man kan rangere de anvendte kreditkriterier i forhold til, hvilke der er vigtigst. Hertil er der desuden lavet en analyse af landbrugets økonomiske situation for hermed at foretage en vurdering af, om de danske landmænd reelt er blevet mindre kreditværdige i forbindelse med krisen.

Fremgangsmåde

Metoden, der er blevet brugt til at besvare ovenstående problemstilling, er dels interviews og dels forskellige statistikker og andet relevant litteratur. Undersøgelsen har således taget udgangspunkt i interviews med nøglepersoner fra forskellige danske banker og realkreditinstitutter, landmænd og konsulenter fra Dansk Landbrugsrådgivning. Denne metode er valgt for helhedsindtrykkets skyld, da der ofte er flere sider af samme sag.

Teori

Kreditgivning er et mere risikobetonet erhverv end mange andre erhverv. Dette ændrer dog ikke på, at det også er et erhverv, hvor der skal tjenes penge for at tilfredsstille aktionærerne og investorerne. Derfor skal risiciene ved udlån minimeres. Pengeinstitutterne søger derfor at minimere deres tab med udgangspunkt i følgende tre kriterier:

- Kreditværdighedsundersøgelse/kreditvurdering af kunderne
- Sikkerhedsstillelse
- Spredning af deres engagementer på virksomheder, brancher samt geografi.

Først og fremmest skal der således foretages en systematisk og dybdegående kreditvurdering af låneansøger. Hovedformålet med kreditværdighedsundersøgelsen er at klarlægge, om låneansøger har evnen og viljen til at tilbagebetale lånet i henhold til de aftalte vilkår. Dette gøres ved, at der indhentes forskellige relevante informationer om ansøgerens økonomiske forhold mv. Materialet bliver efterfølgende grundigt analyseret af kreditgiver, inden denne tager stilling til, om lånet skal bevilges.

Der er flere centrale punkter i kreditværdighedsundersøgelsen blandt andet regnskabs-, rentabilitets- og følsomhedsanalyser, budgetter, projektbeskrivelse samt en vurdering af virksomhedens ledelse mv. En virksomheds regnskab fortæller noget om låneansøgers fortidige økonomiske formåen. Tallene herfra bruges til at lave en decideret regnskabsanalyse herunder beregne forskellige økonomiske nøgletal. Nøgletallene kan endvidere bruges til en mere systematisk vurdering gennem rentabilitetsanalysen, som fortæller noget om virksomhedens evne til at forrente den investerede kapital. Budgetter er ligeledes vigtige i kreditvurderingen, da disse beskriver forventningerne til virksomhedens fremtidige økonomiske situation. Problemet ved budgetterne er dog, at da de netop er fremtidige, er de baseret på andre forudsætninger end dem, der måske reelt kommer til at gøre sig gældende. Dette giver en vis usikkerhed i resultaterne. Derfor vil det også være hensigtsmæssigt at inddrage forskellige former for følsomhedsanalyser i kreditvurderingen. Udover den økonomiske vurdering af virksomhedens formåen, vil en kreditvurdering ligeledes indeholde en vurdering af virksomhedsledelsens evner. Dette er et vigtigt element, da ledelsens evner eller manglen på

samme i sidste ende kan få stor indflydelse på, hvordan virksomheden klarer sig økonomisk.

Med hensyn til sikkerhedsstillelse kan dette principielt gøres på mange forskellige måder. Sikkerhedsstillelse kan eksempelvis gives ved, at pengeinstituttet får pant i kundens aktiver eller ved, at en tredjemand stiller personlig sikkerhed for kunden gennem kaution eller andre former for sikkerheder. I forhold til sikkerhedsstillelse gennem aktiver, vil pengeinstitutterne som regel kræve pant i kundens f.eks. faste ejendom, værdipapirer, biler mv. I henhold til sikkerhedsstillelse i forbindelse med optagelse af et realkreditlån, er dette reguleret gennem lovgivningen på området. Reglerne for sikkerhedsstillelse ved realkreditlån er givet gennem den gældende bekendtgørelse, LBK nr. 898 af 4. september 2008 Bekendtgørelse af lov om realkreditlån og realkreditobligationer m.v., kapitel 2. Således stilles der i § 2 krav om sikkerhedsstillelse gennem pant i fast ejendom for, at et realkreditlån kan gives. Med andre ord skal der, når der foretages realkreditudlån til fast ejendom, stilles sikkerhed i form af pant i den ejendom, som lånet gives til. Derfor er en vigtig del af pengeinstitutternes kreditvurdering ligeledes en værdiansættelse af kundens mulige pantsikkerheder.

Resultater

I det følgende præsenteres blandt andet et sammendrag af de kriterier, som bankerne og realkreditinstitutterne gennem de foretagne interviews har givet udtryk for, at de bruger, når de kreditvurderer danske landmænd. Da der ofte er flere sider af samme sag, gives ligeledes en fremstilling af, hvordan landmændene og konsulenterne har oplevet kreditvurderingssituationen før kreditkrisen samt, hvordan de

oplever, at kreditvurderingen har ændret sig efter finanskrisen opstod.

Vurdering af landmændenes kreditværdighed

Det danske landbrugserhverv står med et relativt højt omkostningsniveau samt et til tider vigende indtjeningsgrundlag. Dette skal ses i sammenhæng med faldende værdier på aktivsiden især som følge af kraftigt faldende jordpriser. Dertil kommer en høj gældssætning i erhvervet, som i øvrigt i høj grad er optaget gennem variabelt forrentede lån. Dette er ikke umiddelbart de bedste kriterier at stå med, når der skal forhandles nye lån hjem til bedriften. Det kan med andre ord for nogle af de danske landmænd blive meget svært at servicere yderligere gældsoptag. Derfor vurderes det umiddelbart, at de danske landmænd er blevet mindre kreditværdige, og at landbrugserhvervet samtidig er blevet et mere risikobetonet erhverv at udlåne penge til, siden finanskrisen brød ud.

Pengeinstitutternes kreditvurdering

Når pengeinstitutterne skal foretage en kreditvurdering af en dansk landmand, vurderes landmanden ud fra flere faktorer. Overordnet kan disse kreditvurderingskriterier inddeles i grupper, som vedrører henholdsvis landmandens økonomi, landbrugsbedriften, de personlige kvalifikationer og kompetencer samt andre kreditvurderingskriterier og -metoder. Tabel 1 giver et overblik over de konkrete kreditvurderingskriterier, som de interviewede banker og realkreditinstitutter har givet udtryk for, at de bruger, når de i praksis kreditvurderer en landmand.

Tabel 1. Pengeinstitutternes kreditvurderingskriterier

Økonomien	Bedriften	Det personlige	Andre kreditkriterier og -metoder
Regnskaber Økonomiske nøgletal Indtjening Budgetter Budgetkontrol Finansieringsplan Afdragsprofil Cash flow Finansielt beredskab Følsomhedsberegninger Effektivitet	Lovpligtige tilladelser Leveringsrettigheder Vurdering af bedriften Udviklingsmuligheder Helhedsindtrykket Strategi for bedriften Omsættelighed	Uddannelse Erfaringsniveau Lederevner Administration Samarbejdsevne	Tro og tillid Tidligere erfaringer med landmanden Aktiv risikostyring Gårdråd ERFA-grupper Benchmarking

Økonomien

De økonomiske kreditvurderingskriterier indeholder blandt andet landmandens regnskaber fra tidligere år, budgetter, finansieringsplan, cash flow, det finansielle beredskab mv. Regnskabet siger noget om historikken på bedriften. Ved brug af regnskabet kan kreditgiveren foretage en nærmere regnskabs- og nøgletalsanalyse, som kan være med til at skabe et overblik over bedriftens økonomiske situation og dermed landmandens økonomiske formåen. Herunder vil der blive lavet en vurdering af indtjeningen på bedriften. Det er vigtigt, at kreditvurderingen foretages ud fra flere års regnskaber og/eller nøgletal, da et enkelt årsregnskab kan give et misvisende billede, hvis der i det pågældende år har været dårlige produktionsforhold på bedriften eller omvendt har været et udbytte langt over det forventelige/normale. Foruden regnskabet vil pengeinstitutterne se forskellige former for budgetter, som skal indeholde et overblik over den forventede fremtidige likviditet og indtjening på bedriften, samt de forudsætninger, som der bruges til at opstille budgettet. Normalt skal der laves et budget både for nyinvesteringen, men også for den totale økonomi på bedriften, hvor investeringen er indberegnat. Derudover skal der

gerne forelægge en finansieringsplan, så kreditgiveren kan sikre sig, at der er givet tilsagn om den nødvendige likviditet. Det vil sige, om der er skaffet både drifts- og anlægsfinansiering. Dertil vil der i kreditvurderingen også blive kigget på, hvordan cash flowet er på bedriften samt, om der foreligger et finansielt beredskab, som kan træde i kraft, hvis der opstår uforudsete udgifter på bedriften. Sammen med vurderingen af regnskabet og budgetterne m.m. vil kreditanalytikeren foretage følsomheds- og nulpunktsberegninger på de områder, hvor landmanden måske er særligt eksponeret for risici. Endelig vil der desuden blive lavet en vurdering af landmandens effektivitetsniveau. Jo mere effektivt bedriften bliver drevet, jo mindre er omkostningerne, og dermed bliver indtjeningen større.

Bedriften

Når kreditgiver foretager en vurdering af landbrugsbedriften, bliver der set på, om landmanden overholder den gældende lovgivning, der er inden for landbruget. Det kan f.eks. være, om der er givet den nødvendige miljøgodkendelse til en udvidelse af bedriften, eller om harmonireglerne er overholdt. Derudover skal

landmanden være indehaver af de nødvendige leveringsrettigheder, da mangel på disse kan få indflydelse på landmandens økonomi. F.eks. vil det forhold, om landmanden er indehaver af de nødvendige produktions- og leveringsrettigheder, være en væsentlig faktor i forhold til bedriftens markedsværdi og omsættelighed, hvilket ligeledes har indflydelse på bedriftens panteværdi. Bedriftens panteværdi vil i høj grad have indflydelse på landmandens lånemuligheder, da dette er den sikkerhed, som landmanden kan stille overfor pengeinstituttet. Derfor er en central del af kreditvurderingen ligeledes at foretage en konkret vurdering af landbrugsejendommens værdi. Værdisættningen af ejendommen vil blive foretaget af vurderingssagkyndige på området. Ejendomsvurderingen vil tage udgangspunkt i værdien af jord og bygninger, men også kriterier som bedriftens fremtidige udviklingsmuligheder og det generelle helhedsindtryk, som den vurderingssagkyndige har fået ved besigtigelsen af ejendommen. I kreditvurderingen af bedriftens forhold vil der desuden blive skelet til, om der forelægger en strategiplan for bedriften, da den kan være med til at give et indtryk af, hvor det er, at landmanden ønsker at bevæge sig hen med bedriften. Det vil sige, hvilke planer han har for fremtiden.

Det personlige

Landmandens personlige egenskaber og kompetencer er desuden en vigtig del af arbejdet med at foretage en kreditvurdering. Der er dog delte meninger om, hvor stor fokus der er på denne del af kreditværdighedsundersøgelsen, da landmandens personlige evner ofte vil komme til udtryk i bedriftens regnskab, når året er omme. De personlige træk, som der vurderes

på, vil dog tage udgangspunkt i landmandens uddannelse og erfaringsniveau. Dertil kommer landmandens kompetencer inden for ledelse og administration samt evnen til at samarbejde med bedriftens forskellige interessenter herunder leverandører, naboer, kreditgivere mv.

Andre kreditvurderingskriterier og -metoder

Af andre kreditvurderingskriterier kan desuden nævnes tillid og pengeinstitutts tidligere erfaringer med landmanden. Det er gennem det tidligere samarbejde mellem landmanden og pengeinstituttet, at tilliden bliver opbygget. Dertil vurderer pengeinstitutterne, at det tætteste de kommer på at have et ultimativt krav i deres kreditvurdering, er, at de, når kreditvurderingen er færdig, sidder tilbage med en tro på og en tillid til, at landmanden kan servicere sin gæld og dermed overholde de gældsforpligtelser, som han har over for banken og realkreditinstituttet. Derudover vil kreditgiveren foretage en vurdering af, om landmanden selv har fokus på de risici, som der måtte være eller kunne opstå på hans bedrift. Dertil om landmanden har en plan for, hvad der skal ske, hvis risiciene bliver til virkelighed. Det vil med andre ord sige, om landmanden har fokus på aktiv risikostyring. Endvidere er pengeinstitutterne interesserede i, om landmanden deltager i en eller anden form for erfaringsudveksling. Det kan f.eks. være forskellige ERFA-grupper eller det kan være, at landmanden har etableret et gådråd eller en gådbestyrelse. Dermed er der i kreditvurderingen fokus på, om landmanden aktivt søger at optimere sin bedrift og sine beslutninger. For bankernes og realkreditinstitutternes vedkommende prøver disse at optimere deres kreditvurdering ved at gøre brug af benchmarking. På denne måde kan kreditgiveren

foretage en vurdering af landmandens præstationsniveau i forhold til, hvad der kan forventes, at landmanden kan præstere.

Ændring i kreditvurderingen

Ifølge de adspurgte pengeinstitutter foretages der en vurdering af mange faktorer og kriterier, når de danske landmænd bliver kreditvurderet som følge af en låneansøgning. Ser man på, om der er sket ændringer af kreditvurderingen eller i pengeinstitutternes kreditpolitik i forbindelse med finanskrisen, er der kun sket få ændringer. Pengeinstitutterne giver således udtryk for, at den eneste ændring, der er sket, er, at fokus er flyttet fra størrelsen af landmandens egenkapital til landmandens evne til at skabe en indtjening, likviditet samt til at drive bedriften så effektivt som muligt. Det er en meget overordnet tilgang til de ændringer, som der tilsyneladende er sket, hvilket måske også bærer præg af, at pengeinstitutterne ikke helt velvilligt vil indrømme, at de er blevet mere tilbageholdende med at låne penge ud. Derfor har interviewene med henholdsvis landmændene og konsulenterne været interessante, da disse giver et lidt andet billede af situationen.

Rangering af kreditvurderingskriterierne

Med hensyn til at lave en prioriteringsliste for, hvilke af de anvendte kreditvurderingskriterier der lægges mest vægt på, har pengeinstitutterne ligeledes været meget tilbageholdende med at give et svar. Dette begrundes med, at landmænd, deres bedrifter samt deres økonomiske forhold og dermed deres risikobetonede områder generelt er meget forskellige. Derfor vil der aldrig være to kreditvurderinger, som er ens, da der i kreditvurderingen netop skal sættes fokus på de forhold, der er forbundet med risici. Der er dog to af de medvirkende pengeinstitutter, der har forsøgt sig med en

rangering af top 3 over kreditkriterierne. Heraf mener den ene, at fokus er rettet på landmandens indtjening, derefter størrelsen af egenkapitalen og til sidst de mere personlige kompetencer og forhold, mens den anden først fokuserer på det personlige aspekt, dernæst forholdene omkring bedriften og til sidst de økonomiske forhold. Det kan her konkluderes, at der er tale om to meget forskellige prioriteringslister, hvilket er med til at understrege, at det er svært at lave en rangering af kreditvurderingsfaktorerne. Til gengæld må det desuden konkluderes, at pengeinstitutterne før finanskrisen vægtede størrelsen af landmandens egenkapital højere end landmandens og investeringsprojektets evne til at tjene penge.

Landmændenes opfattelse af kreditvurderingen

Ud fra interviewene med landmændene kan det konkluderes, at finansieringsmulighederne var uendelige, inden finanskrisens udbrud. Pengeinstitutterne stod nærmest i kø for at finansiere landmændenes projekter, hvilket landmændene til dels udnyttede ved at spille bankerne ud imod hinanden for at forhandle så gode lånevilkår hjem som muligt. Samtidig var pengeinstitutterne ifølge landmændene drevet af en grådighed, som fik dem til at låne penge ud, selv om der kunne stilles spørgsmålstegn ved indtjeningsgrundlaget for de nye projekter. Landmændene mener således, at kreditgiverne langt hen af vejen fokuserede på landmændenes dengang til stadighed stigende egenkapital som følge af konjunkturerne og jordprisernes himmelflugt. Denne situation blev dog ændret markant, da finanskrisen brød ud, og der samtidig kom noget, der lignede en indtjeningskrise i landbruget. Landmændene angiver således, at deres opfattelse er, at pen-

geinstitutterne er blevet meget tilbageholdende med at låne penge ud. Hvis der lånes penge ud, er det i høj grad til udvidelse af kassekreditterne, som for nogle landmænds vedkommende er nødvendige for at holde dem i live.

Derudover er der fra landmændenes synspunkt sket store ændringer i pengeinstitutternes kreditvurdering. Således har realkreditinstitutterne sænket deres belåningsprocent samtidig med, at der bliver stillet skærpede krav til det projekt, som lånet skal bruges til. Desuden mener landmændene, at pengeinstitutterne klart har ændret fokus fra størrelsen af egenkapitalen til, om landmanden kan skabe en indtjening, der kan servicere hans gæld. Endvidere bliver der i dag stillet langt højere krav til dokumentation. Pengeinstitutterne vil se budgetter, budgetkontroller, E-kontroller mv., hvilket ikke har været kutymen førhen. Dertil kommer, at det er vigtigt, at landmanden er åben og ærlig omkring sin situation. Der vigtigt, at landmanden løbende orienterer pengeinstituttet om, hvad der sker på bedriften. Der skal således være en åben dialog med banken både om de gode, men især også de dårlige nyheder. Det er vitalt, at landmanden er på forkant med problemerne og selv oplyser, hvis der går noget galt, så økonomien på bedriften ændrer sig. Endvidere mener de adspurgte landmænd, at der fra pengeinstitutternes side er kommet skærpede krav til, at landmanden udfører aktiv risikostyring og desuden til landmanden selv, herunder hans lederegenskaber og overblik.

Det kan således konkluderes, at landmændene har givet udtryk for den samme ændring, som pengeinstitutterne gjorde, men landmændene har desuden også følt, at der er sket andre ændringer eller skærpelser i kreditvurderingen. Man skal her være opmærksom på, at de medvirkende landmænd har ønsket at være

anonyme, hvilket naturligvis har givet dem rig mulighed for at udtale sig kritisk omkring deres oplevelser med pengeinstitutterne. Det er dog ikke indtrykket, at dette har gjort sig gældende, da alle de medvirkende landmænd til trods for forskellige baggrunde, finansieringssituation (god eller dårlig) og til dels forskellige kreditinstitutter, er kommet med stort set de samme ytringer omkring emnet.

Konsulenternes opfattelse af kreditvurderingen

De medvirkende konsulenter fra Dansk Landbrugsrådgivning har uafhængigt og langt hen af vejen givet udtryk for de samme oplevelser af finansieringssituationen og pengeinstitutternes kreditvurdering, som landmændene gjorde. Konsulenterne vurderer således, at kreditsektoren før finanskrisen var meget villige og til tider for villige til at låne penge ud til landbruget. Dertil kom, at der blev udbudt så mange forskellige låneformer, så landmændene i sidste ende havde svært ved at bevare overblikket. Konsulenterne er ligeledes enige med landmændene i, at pengeinstitutterne er blevet mindre villige til at låne penge, men giver samtidig pengeinstitutterne ret i, at de fortsat låner mange penge ud. Forskellen fra før krisen er dog, at udlånene i dag går til at holde landmændene i live gennem udvidelse af deres kassekreditter og dermed ikke til nyinvesteringer.

Med hensyn til, om pengeinstitutterne har ændret eller skærpet deres kreditpolitik og dermed deres kreditvurdering af landmanden, anføres der, at det er tvivlsomt, om kreditpolitikken som sådan er blevet ændret markant. Derimod mener konsulenterne, at pengeinstitutterne måske i højere grad er begyndt at agere inden for den ramme, hvor deres kreditpolitik hele tiden har været fastlagt, men som

pengeinstitutterne var villige til at agere uden for før finanskrisen. Når dette er sagt, mener konsulenterne også, at kreditgiverne har flyttet deres fokus fra landmandens egenkapital til hans indtjening og evnen til at skabe likviditet. Derudover er belåningsprocenten mindsket som følge af SDO-lovgivningen. Endvidere mener konsulenterne, at pengeinstitutterne kigger mere på landmandens potentiale til at føre bedriften videre og tænke fremad herunder lave en strategi for bedriften. Ellers er konsulenterne enige i landmændenes betragtning om, at der i dag bliver stillet større krav til landmandens kompetencer inden for både aktiv risikostyring, ledelse og administration, samt adfærd og dialog mv.

Endelig må det konkluderes, at de tre interviewede parter, pengeinstitutterne, landmændene og konsulenterne delvist har delte meninger om, om der er sket en ændring i pengeinstitutternes kreditvurdering af landmændene. Alle tre parter er dog enige om, at der er sket

en ændring kreditvurderingen i og med, at der i dag lægges meget mere vægt på landmandens evne til at skabe en indtjening og skabe likviditet samt drive bedriften på en omkostningseffektiv måde, hvor fokus før finanskrisen var rettet mere mod størrelsen af landmandens egenkapital. Derudover mener landmændene og rådgiverne, at der er sket en del ændringer på det mere praktiske niveau i kreditvurderingen, idet der generelt stilles større krav til dokumentation på alle områder samtidig med, at der er sket en skærpelse af kravene til landmandens økonomiske forhold, landmandens aktive risikostyring samt de mere personlige evner og kompetencer. Dette er ikke områder, som pengeinstitutterne har givet udtryk for, at der er sket væsentlige ændringer på. Dette kan til dels skyldes, at de ikke mener, at der er blevet ændret væsentligt på deres kreditpolitik, men at de måske til gengæld er begyndt at agere indenfor den kreditpolitik, som de hele tiden har haft – også før finanskrisen kom.

Kilder

Amstrup-Jensen, J. (2009): Personlig meddelelse. Sagsbehandler, DLR Kredit A/S, Nyropsgade 21, 1780 København V.

Bove, K. (2010): Personlig meddelelse. Markedschef, Videnscentret for Landbrug, Agro Food Park 15, 8200 Århus N.

Brock-Jacobsen, T.T. (2007): Kreditpolitik og skriftlige forretningsgange, DLR Kredit A/S, Nyropsgade 21, 1780 København V.

Danmarks Nationalbank (2008): Finansiell stabilitet 2008, Danmarks Nationalbank, København.. [Citeret: 25. maj 2010]. Tilgængelig på internettet: <http://www.nationalbanken.dk>

Ellefsen, O.V. (2010): Personlig meddelelse. Segment Manager, Nordea Bank Danmark, Segment Corporate, Christiansbro, Strandgade 3, 0900 København C.

Finansrådet (2009): Udlån og kreditvurdering, 4. udgave, Oberthur Grafisk.

Holmgaard, M. (2010): Personlig meddelelse. Finans- og formuerådgiver. Landboforeningen Gefion, Fulbyvej 15, 4180 Sorø.

Jensen, U.A. (2010): Personlig meddelelse. Landbrugskundedirektør, Danske Bank, Landbrugscenter Sjælland, Torvet 6, 3., 4100, Ringsted.

Jørgensen, P.E. (2009): Foredrag [13-11-2009]. Vicedirektør, Nykredit, Kalvebod Brygge 1-3, 1780 København V.

Krabbe, H. (2010): Personlig meddelelse. Tidligere direktør. LandboNord, Erhvervsparken 1, 9700 Brønderslev.

Ladehoff, M (2010): Personlig meddelelse. Senior Kreditanalytiker. Realkredit Danmark. 4915 Kredit, Landbrug, Parallelvej 17, 6. sal, 2800 Kgs. Lyngby.

Landbrug & Fødevarer (2010): Landbrugets gælds- og renteforhold 2009, Landbrug & Fødevarer, København. [Citeret: 24. august 2010]. Tilgængelig på internettet: <http://www.lf.dk/>

Meinert, P. (2010): Personlig meddelelse. Udviklingschef. Landboforeningen Gefion, Fulbyvej 15, 4180 Sorø.

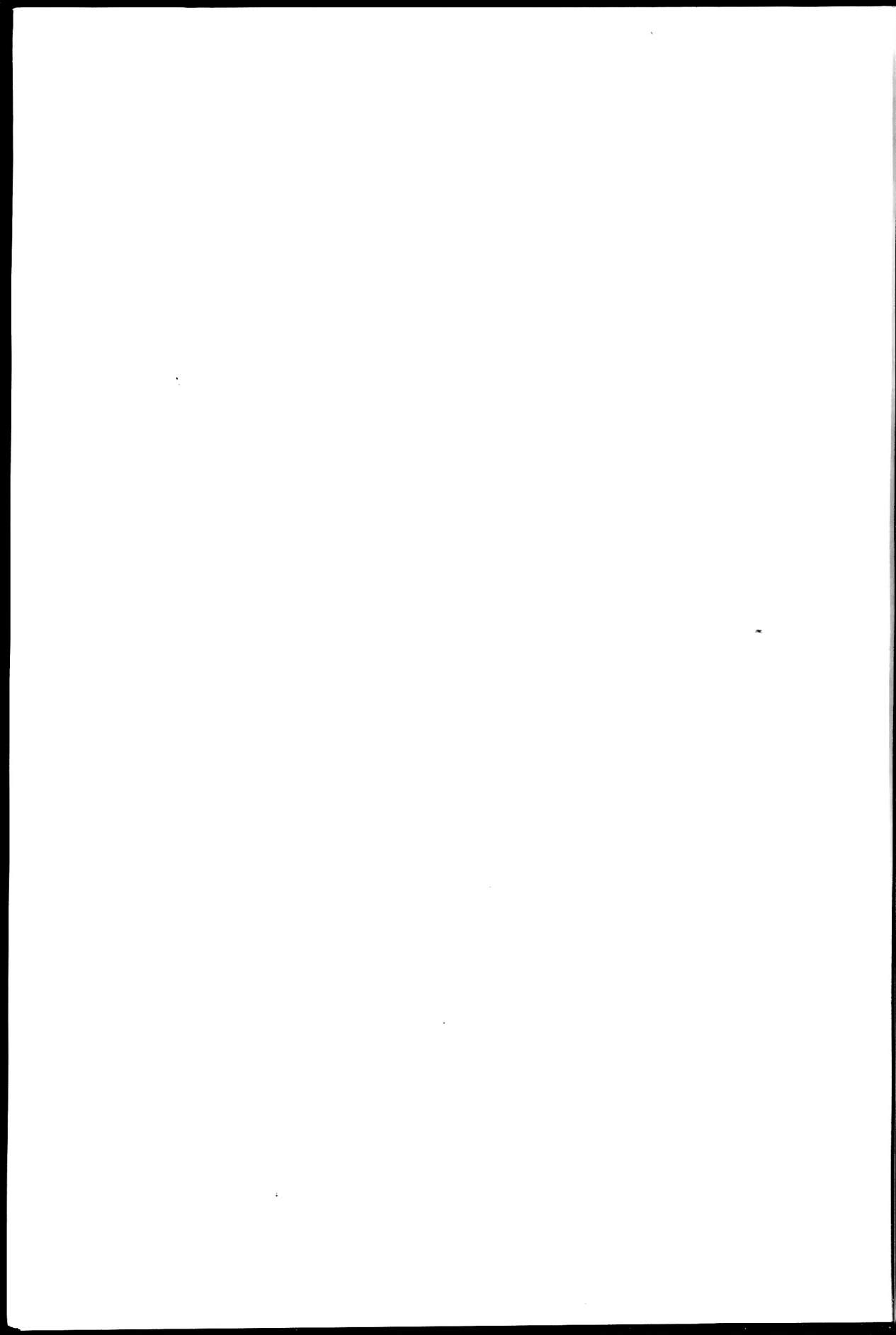
Sørensen, A.D. (2010): Personlig meddelelse. Kreditchef, Ringkjøbing Landbobank, Torvet 1, 6950 Ringkøbing.

Sørensen, F.C. (1979): Regnskabsanalyse og kreditvurdering, Schultz Forlag, Danmark.

Vestergaard, V. (2009): Personlig meddelelse. Revisor, Vestjysk Landboforening, Herningvej 3, 6950 Ringkøbing.

Wiborg, T. (2010): Personlig meddelelse. Erhvervskompetencecentre, Jyske Bank, Vestergade 8-16, 8600 Silkeborg.

Winther, B.H.D. (2010): Personlig meddelelse. Kreditspecialist, Nykredit, Kalvebod Brygge 1-3, 1780 København V.



ANDELSEJET TIL DEBAT: MODERNISERING, FORANDRING, MOBILISERING ELLER OPHØR?

Ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut

Andelsejet i den danske agro- og fødevareindustri har været meget diskuteret i 2010 – og der er også sket visse tilpasninger. Spørgsmålet er, om der alt i alt vil ske en væsentlig forandring eller modernisering af andelsejersformen. Måske vil debatten »blot« medføre, at fortalerne bag andelsejet vil blive mobiliserede, og at andelsejet vil blive forsvaret fra både gamle og nye sider. Selv om kun tiden vil vise, hvad resultaterne kan blive, er der næppe tvivl om, at andelsejet ikke ophører oven på debatten i 2010.

Indledning

Andelsejet har været meget debatteret i 2010. Det skyldes ikke mindst, at de to store andelselskaber, Arla og Danish Crown, har analyseret mulighederne for at blive omdannet aktieselskaber. Debatten, som blev startet af bestyrelserne, og som efterfølgende fandt sted i deres respektive repræsentantskaber, blev afsluttet i oktober med Danish Crowns beslutning om at stifte et aktieselskab. Samtidig har også andre andelselskaber kommet med udmeldinger om andelsejets fremtid. Debatten blev dog langt fra noget endeligt opgør med andelstanken.

Citaterne i boksen viser nogle af de centrale holdninger og vurderinger omkring Danish Crowns og Arlas overvejelser om de fremtidige ejerskabsmodeller.

Aktuelle overvejelser og planer blandt danske andelsselskaber

Arla Food startede debatten 2009, hvor de lancerede et udspil om en ny kapitalmodel baseret på aktieselskabsmodellen. Formålet var at finde frem til den fremtidige kapitalstruktur, der skulle sikre selskabets internationale ekspansion. Tanken var at skabe et Arla Foods A/S International, som var helt eller delvist ejet af moderselskabet.

Der var således lagt op til, at Arla Foods ville udskille store dele af selskabets aktiviteter i et eller flere separate aktieselskaber, der vil være åbne både for de nuværende andelshavere, men også for eksterne investorer.

Flere modeller blev analyseret, og én af modellerne var at samle enten alle eller næsten alle udenlandske aktiviteter eller en stor del af dem

Mælkeproducenter: Sæt Arla på aktier

Udskyd beslutningen om at øge konsolidering – vi har ikke råd, siger formand Peder Mouritsen.

Udsæt beslutningen om øget konsolidering, tænk jer om en ekstra gang og planlæg omdannelsen af selskabet til et aktieselskab.

Landbrugsavisen, 24. september 2010

LandboUngdom: Nej til Danish Crown A/S

LandboUngdom frygter, at aktietanken vil gøre det sværere for nyetablerede landmænd at levere til Danish Crown. At omdanne hele Danish Crown til et aktieselskab er en dårlig ide, mener LandboUngdom.

Formand Jeppe Bomann kalder det som at tisse i bukserne. »At udrydde andelsselskabet i Danish Crown og for den sags skyld i Arla Foods vil være som at skyde sig selv i foden. Penge udefra kræver noget. Jeg er ikke sikker på, at de vil have de samme interesser som landmanden,« siger formanden.

Landbrugsavisen, 6. oktober 2010

Knusende flertal for Danish Crown på aktier

Danish Crowns repræsentantskab vedtog med overvældende flertal planerne om at blive aktieselskab. Der var nemlig kun 11 medlemmer, som modsatte sig planerne, mens 181 repræsentantskabsmedlemmer sagde ja til DC-bestyrelsens forslag om aktieselskabsformen.

Landbrugsavisen, 13. oktober 2010

Analytiker: Danish Crown må gøre noget

Danish Crown er stagneret og bør udvikle sig, siger hollandsk analytiker. »Selv når selskabets ansvarlige lån er talt med, så ser størrelsen på egenkapitalen i forhold til de samlede aktiver meget lille ud,« siger hollænderen Onno van Bekkum.

Han kalder tankerne om at omdanne Danish Crown til aktieselskab for »ikke ulogiske«. Men det fortæller også noget om, at organisationen som andelsselskab har det vanskeligt, siger han og er alligevel ikke så sikker på, at andelshaverne bør lade eksterne investorer komme ind i selskabet.

Landbrugsavisen, 12. oktober 2010

DC gør det sværere at miste magten

Hvis eksterne investorer skal overtage kontrollen af Danish Crown, så skal slagteriets repræsentantskab godkende beslutningen to gange.

Landbrugsavisen, 1. oktober 2010

DLR Kredit bekymret for Arla-planer

Realkreditinstituttet bekymrer sig for mælkeproducenternes økonomi, når de skal lade flere penge stå i Arla.

Fleere mælkeproducenter har tidligere meldt ud, at det bliver umuligt for dem at få råd til at lade flere penge blive i Arla.

Landbrugsavisen, 5. oktober 2010

Arla vil købe op for 10 mia. kr.

Andelshaverne kan forvente et afkast på mellem 13 og 23 procent af konsolideringen, siger Arlas koncernfinansdirektør.

Arla får nu kapital til at realisere sin to år gamle vækststrategi. Andelshaverne skal fremover betale 10-11 øre pr. liter mælk til Arla mod tidligere 5-7 øre pr. liter. Pengene gør det muligt for Arla at rejse et milliardbeløb til strategiske opkøb og investeringer i blandt andet Storbritannien og Tyskland.

Landbrugsavisen 8. oktober 2010

Arla kun for mælkeproducenter

Arla Foods skal blive ved med at være et andelsselskab, som er 100 procent ejet af de danske og svenske mælkeproducenter. Arla bør forblive et andelsselskab, som er helt kontrolleret af landmændene, lyder bestyrelsens anbefaling.

Denne anbefaling har fået entydig opbakning fra selskabets højeste myndighed, repræsentantskabet, oplyser bestyrelsesformand Ove Møberg. Han peger på én afgørende problemstilling, som har fået bestyrelsen til at opgive tanken om at åbne for eksterne investorer:

»Jo mere vi granskede muligheden for at danne et aktieselskab, jo tydeligere blev det, at der ville opstå en alvorlig konflikt mellem de to grupper af ejere (landmændene i andelsselskabet på den ene side og de eksterne investorer på den anden, red.). Landmændene har et hovedmål: At få den højest mulige pris for den mælk, som de leverer til selskabet. De eksterne investorer har det stik modsatte mål: At aktieselskabet skal betale mindst muligt for råvarerne (mælken), så der bliver størst muligt overskud til deling mellem aktionærerne,« siger Ove Møberg.

Landbrugsavisen 8. marts 2010

i et separat datterselskab. Aktier i dette selskab kunne så handles både af andelshavere, men også af institutionelle investorer eller andre interesserede.

Det var hele tiden hensigten, at moderselskabet Arla Foods fortsat skulle være et andelselskab under navnet Arla Foods AMBA. En stor del af Arla Foods omsætning er imidlertid placeret i udlandet, og derfor ville et datterselskab indeholdende Arlas udenlandske aktiviteter med eksterne investorer være en mærkbar forandring for Arla Foods, men også generelt for hele andelsbevægelsen i Danmark.

I 2010 besluttede selskabets øverste politiske myndighed, repræsentantskabet, imidlertid at fastholde andelsselskabsmodellen – foreløbigt frem til 2015. Arla vurderede bl.a., at der i et aktieselskab er for mange interessekonflikter mellem investorernes interesser om afkast og betalingen for råvarerne. Betalingen for råvarerne er i sagens natur vigtig for landmændene og er et af de centrale argumenter for at fastholde andelsselskaberne, som de er i dag.

I stedet for at tiltrække ekstern aktiekapital besluttede repræsentantskabet at næsten fordoble konsolideringen fra 5-7 danske øre pr. kg. mælk til omkring 10-11 øre pr. kg. mælk. Af dem bliver 1/3 personlig, mens resten bliver kollektiv, og bliver altså i Arla Foods-koncernen.

Danish Crown startede deres diskussion i september 2010. Her fremlagde bestyrelsen et forslag om at flytte alle andelskoncernens kommercielle aktiviteter ind i et nyt Danish Crown A/S.

Hensigten var at gøre Danish Crown mere manøvredugtigt – blandt andet i forhold til fremtidige samarbejder med udenlandske slagteriselskaber, der ofte er aktieselskaber.

Der var flere modeller i spil, og hverken be-

styrelsen eller repræsentantskabet havde lagt sig fast på nogen model på forhånd..

Et af forslagene gik ud på, at andelsselskabet bevares, og at alle aktiviteter overføres til et aktieselskab, der fungerer som et datterselskab ejet og kontrolleret af andelsselskabet.

En anden model var at beholde den eksisterende struktur.

En helt tredje model var at skyde et aktieselskab ind i den nuværende konstruktion og dermed dele aktiverne med andre investorer. Op-gaven var her at finde ud af, hvor meget indflydelse andelshaverne var villige til at acceptere at afgive.

Det var dog også bestyrelsens udgangspunkt, at en status quo-løsning ikke ville være en mulighed. Der var behov for at udvikle virksomheden, og til det krævedes der kapital, som selskabet ikke havde, og det måtte der findes en løsning på.

Baggrunden for at tage hele spørgsmålet op var behovet for at sikre kapital til en fortsat vækst i Danish Crown. Ifølge repræsentantskabet var væksten nødvendig for at udnytte stor-driftsfordelene og for dermed at klare sig i konkurrencen med store globale slagterivirksomheder og detailhandelskæder.

Debatten om kapitalforholdene havde været i gang i Danish Crown gennem flere år, og dermed har selskabet kørt et parallellforløb med Arla Foods.

Debatten kom i gang tilbage i 2005, men blev senere lagt i mølposen. I forbindelse med udvikling af strategiplanen for Danish Crown blev kapitalforholdene i selskabet taget op igen i 2010.

Resultatet blev, at andelsselskabet etablerer et aktieselskab, som er 100 pct. ejet af andels-selskabet. Der er således ikke tale om, at aktieselskabet erstatter andelsselskabet.

Det blev præciseret, at man i første omgang havde vedtaget at danne et aktieselskab, som kunne åbne for en række muligheder på længere sigt. Disse muligheder skulle imidlertid analyseres nærmere, og de skal i givet fald vedtages af repræsentantskabet.

Det er således stadig andelsselskabet, der ejer og driver slagteriet. Der blev blot skudt et enkelt led ind imellem i form af aktieselskabet, men princippet om en mand en stemme gælder stadig.

TiCan har analyseret mulighederne for omdannelse fra et andelsselskab til et aktieselskab. Baggrunden var muligheden for at skaffe kapital til fremtidige investeringer, såfremt behovet skulle opstå. Selskabet har dog ikke aktuelle problemer med at skaffe kapital til de investeringer, som de umiddelbart står overfor, hvorfor der ikke er konkrete forslag på vej vedr. evt. omdannelse til et aktieselskab.

DLG som moderselskab er fuldt ud et andelsselskab, men i *DLG*-koncernen er der et stort antal aktieselskaber, hvor der også er eksterne aktionærer og investorer.

Selskabet har også diskuteret, hvorvidt andelsmodellen stadigvæk holder for et stadigt mere internationaliseret growareselskab.

I *DLG*s strategiplan 2014-2016 fremgår det dog, at *DLG* ikke ændrer selskabsmodellen, selv om man vil fortsætte med at vokse i udlandet.

Ifølge *DLG* har man internt i andelsselskabet den kapital, som selskabet har brug for til ny milliardvækst i de kommende år. *DLG* vil således skabe vækst via egenfinansiering, strategiske alliancer og eksterne investorer i datterselskaber og associerede selskaber.

Dertil kommer, at *DLG* er åbne over for at give udenlandske samhandelspartnere mulig-

hed for at købe aktier i selskabets udenlandske datterselskaber.

Andelsselskabet *Thise Mejeri* har også været gennem store diskussioner om ændringer i kapitalstrukturen. Selskabet har gennem de seneste år investeret et betydeligt beløb i et udvidelse af kapaciteten for at kunne opfylde efterspørgslen fra bl.a. *Coop*, og det har forøget selskabets gæld markant. Samtidig har *Thise* ambitioner om at vokse på de udenlandske markeder, men der er også en erkendelse af, at andelshaverne har svært ved at øge deres investeringer i selskabet yderligere.

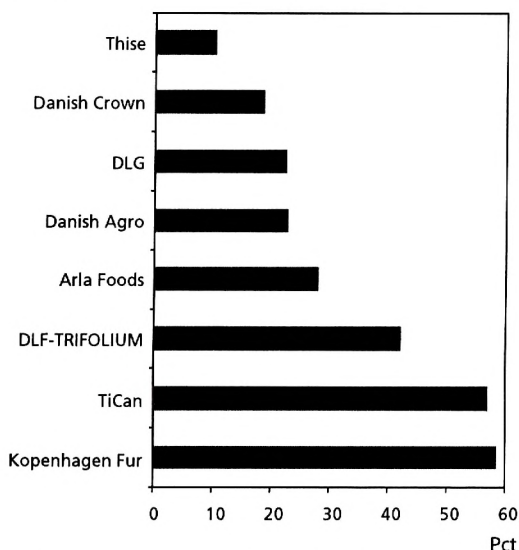
I *DLF-TRIFOLIUM A/S*, hvor andelshaverne ejer næsten alle aktier, er der ambitioner om opkøb af udenlandske virksomheder – på i størrelsesorden et tre-cifret millionbeløb. Konkret er der udkig på et eller flere opkøb i Central- og Østeuropa for at sikre værdi til de danske frøavlere. Der er næppe planer om at udvide de eksterne ejeres andel af aktierne, hvorfor denne internationale ekspansion primært skal finansieres af selskabet selv og dermed direkte eller indirekte af andelshaverne.

Konklusion

Debatten blev langt fra noget endeligt opgør med andelstanken. Det blev ganske vist besluttet at oprette et aktieselskab i *Danish Crown*, og det kan være et første skridt i retning af en mere aktieselskabs-orienteret virksomhedsstruktur. Dette vil kun tiden vise.

At der er forskellige valg af selskabsmodel i de forskellige sektorer eller i de forskellige virksomheder er der ikke noget odiøst i. Som det ses af figur 1, er soliditetsgraden – størrelsen på egenkapitalen – meget forskellige blandt de danske andelsselskaber, og derfor er også behovet for ekstra ekstern kapital også meget forskelligt.

Figur 1. Soliditetsgrader i udvalgte danske andels-selskaber



Kilde: Egne beregninger på grundlag af virksomheder-
nes årsregnskaber.

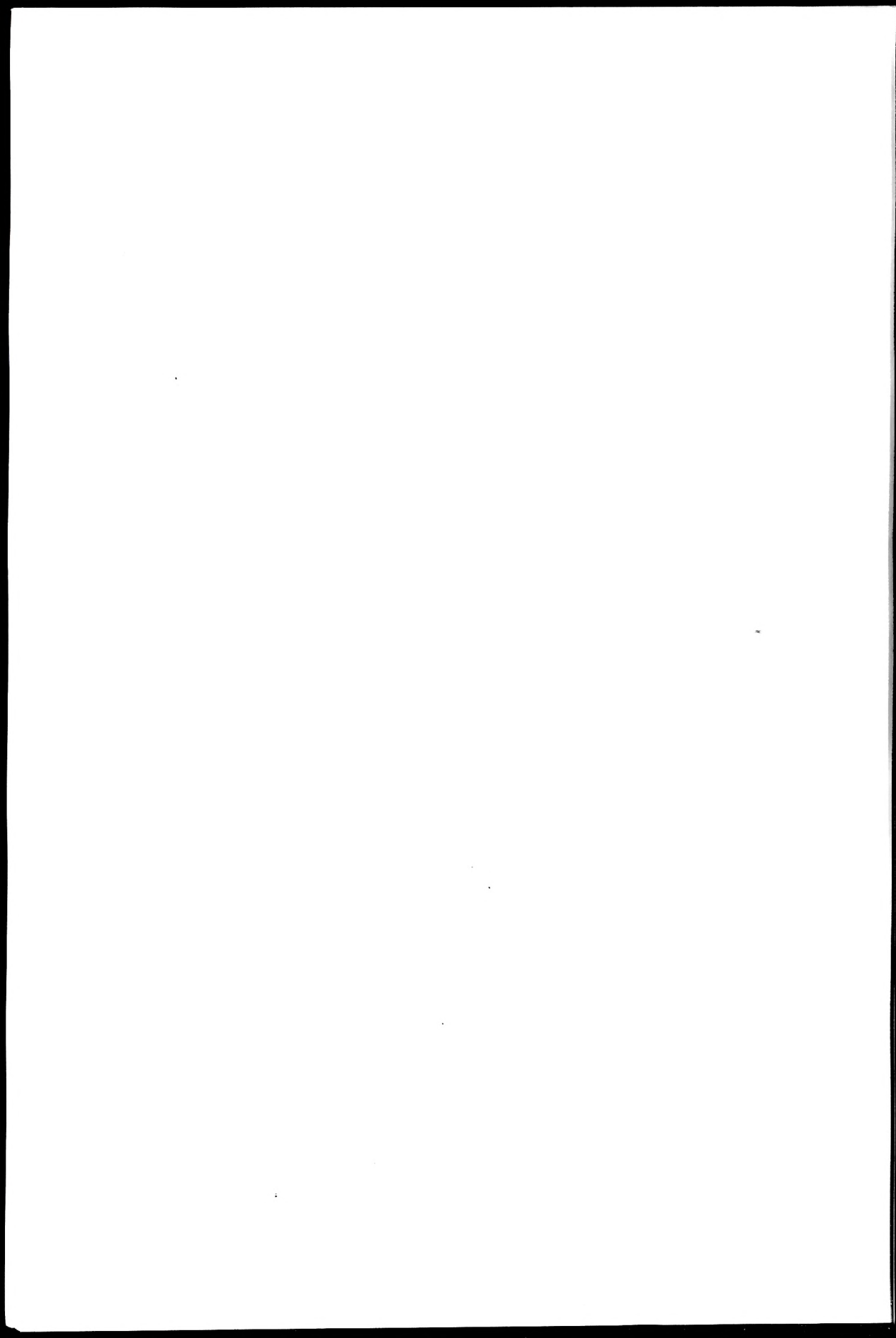
Der er ingen tvivl om, at behovet for yderligere
vækst vil vise, at den rene andelsselskabsmodel
kan have sine begrænsninger. Dette gælder

især, når det drejer sig om vækst via internatio-
nale investeringer, og netop internationale in-
vesteringer er en nødvendig og uundgåelig
måde at vokse på i de kommende år.

Debatten har imidlertid også været med til
at mobilisere mange andelshavere. Mange ser
først andelsselskabernes styrker, når nogen
truer med at forandre eller svække andelssel-
skaberne.

Alt i alt har debatten synliggjort, at andels-
selskaber kan have visse begrænsninger i en
meget global og konsoliderende verden, men
at andelsselskaber også giver landmænd og
andelshavere en lang række fordele, som styr-
ker deres konkurrenceevne

Endeligt har debatten også fjernet de vær-
ste vrangforestillinger om, at der findes »billig
ekstern kapital«. Ekstern kapital kan godt være
risikovillig, men afkastkravet er højt – normalt
højere end en tilsvarende rente på almindelige
banklån.



ER DER STADIG BRUG FOR ET FØDEVAREMINISTERIUM?

Ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut

I flere og flere lande bliver de traditionelle landbrugsministerier udvandede, ændrer form eller nedlægges helt – det sidste skete for nyligt i Holland, som ellers er en af verdens allerstørste eksportører af landbrugsvarer. Spørgsmålet er derfor, om Danmark stadig har brug for et fødevareministerium. På den ene side kan der argumenteres for, at behovet for et fødevareministerium reduceres i takt med landbrugets faldende betydning. Samtidig bliver landbrugene i stigende grad at betragte som virksomheder, som måske bedst hører hjemme i et erhvervsministerium. På den anden side kan der argumenteres for, at landbruget er underlagt særlige vilkår og betingelser, som kan gøre det vanskeligt at »presse« dette erhverv ind i en fælles erhvervspolitik. Dertil kommer, at væsentlige forhold som international landbrugspolitik, landbrugets multifunktionelle rolle, landdistriktsudvikling, bioenergiproduktion m.m. vil være væsentlige emner fremover, og det vil være naturligt, om den danske politikformulering på disse områder tager udgangspunkt i et ministerium, som har både stærke og specifikke kompetencer på dette område.

Tendens med hensyn til landbrugsministerier

Holland har i den nye regeringsdannelse sløjftet posten som landbrugs- og fødevareminister – det er nu blevet en del af økonomiministeriet. Dermed følger Holland den tendens, som er set i flere industrialiserede lande: De oprindelige landbrugsministerier er enten blevet opløst og er blevet en del af andre ministerier, eller de er bestået men har ændret karakter og sammen-

sætning med en større vægt på fødevaredelen og de forbrugervendte aktiviteter.

At netop Holland vælger at nedlægge deres landbrugsministerium er tankevækkende: Holland er ét af verdens største nettoeksportlande, når det gælder landbrugs-, gartneri- og fødevareprodukter. Der er således tale om et stort erhverv, som mister deres selvstændige ministerium.

Rimeligt at landbruget har sit eget ministerium?

Man kan med god grund spørge: Er det rimeligt, at landbruget, som trods alt spiller en relativt lille og faldende rolle i den samfundsøkonomiske sammenhæng, har sit eget ministerium? Vil det ikke være rimeligt, at landbruget i takt med strukturudviklingen og erhvervets industrialisering bliver en del af f.eks. erhvervsministeriets ressort-område? De landbrug, som står for 80 pct. af den danske landbrugsproduktion, er jo hypermoderne virksomheder, som lever efter samme principper og spilleregler som virksomheder i andre erhverv.

Landbruget: Samme vilkår som andre erhverv

Landbruget bliver i stigende grad udelukkende et erhverv og i mindre grad en institution, en kulturel enhed eller en særlig levevis. Det seneste eksempel i form af liberaliseringen af landbrugsloven er et eksempel på, at landbruget i stigende grad underlægges samme vilkår som andre erhverv. Landbruget industrialiseres – i ordets positive forstand – og dermed ændrer landbrugserhvervet karakter.

Økonomisk fornuftigt

Det vil på sin vis være rimeligt – eller i hvert fald økonomisk rationelt – at alle erhverv på lige fod og i fællesskab kan deltage i de erhvervspolitiske tiltag. Dette kan nemmest ske, hvis alle disse erhvervsfremmeordninger samles og koordineres i ét ministerium. Dermed vil de offentlige midler søge derhen, hvor de gavner mest, uanset om det er f.eks. landbrug, håndværk, industri eller serviceerhverv.

Lige konkurrencevilkår

Landbrugserhvervet selv argumenterer også for, at de ønsker »lige konkurrencevilkår«. Dette må velsagtens også gælde i forhold til andre indenlandske erhverv, og her opnår man bedst en ligestilling ved at samle alle erhverv i én gruppe og føre en fælles erhvervspolitik for alle.

Særlige vilkår

Man skal dog ikke overse, at landbruget – selv i denne postindustrielle fase – er underlagt særlige vilkår og betingelser, som kan gøre det vanskeligt at »presse« dette erhverv ind i en fælles erhvervspolitik og lade landbruget være en brik i et stort erhvervsministerium. Stor markedsusikkerhed, specielle strukturforhold, regionaløkonomisk betydning m.m. adskiller landbruget markant fra industrivirksomhederne under ét.

Landbrug: Styring og støtte

Trods en markant handelsliberalisering og en reduktion af den koblede landbrugsstøtte gennem de seneste 25 år, er der stadig en betydelig støtte til og styring af landbruget i hele den vestlige verden. Fødevarekrisen samt efterfølgende finanskrise og økonomiske krise har også flere steder midlertidigt bremset yderligere liberaliseringstendenser. Selv om tendensen går mod yderligere liberalisering, når vi næppe inden for en overskuelig fremtid til den situation, hvor landbrugsstøtten i form og omfang svarer til, hvad andre erhverv får – set i et internationalt perspektiv.

International landbrugspolitik

International landbrugspolitik vil også fremover være et vigtigt forhandlingsområde. Det gælder ikke mindst i EU, men også i fora og

organisationer som WTO, OECD og Verdensbanken. Det vil være naturligt, om de danske forhandlinger om disse forhold tager udgangspunkt et ministerium, som har både stærke og specifikke kompetencer på dette område.

Dertil kommer, at i takt med reduktionen af den koblede støtte, er f.eks. miljøbetinget støtte, regional- og landdistriktsstøtte samt støtte til det multifunktionelle landbrug steget betydeligt. Der er her tale om et meget komplekst og tværfagligt område, hvor både miljø, sundhed, regional- og velfærds politik og landbrug på én gang skal forenes. Disse komplekse men landbrugsbaserede problemer løses ikke nødvendigvis bedst i et bredt erhvervsministerium.

Fokus længere fremme i værdikæden

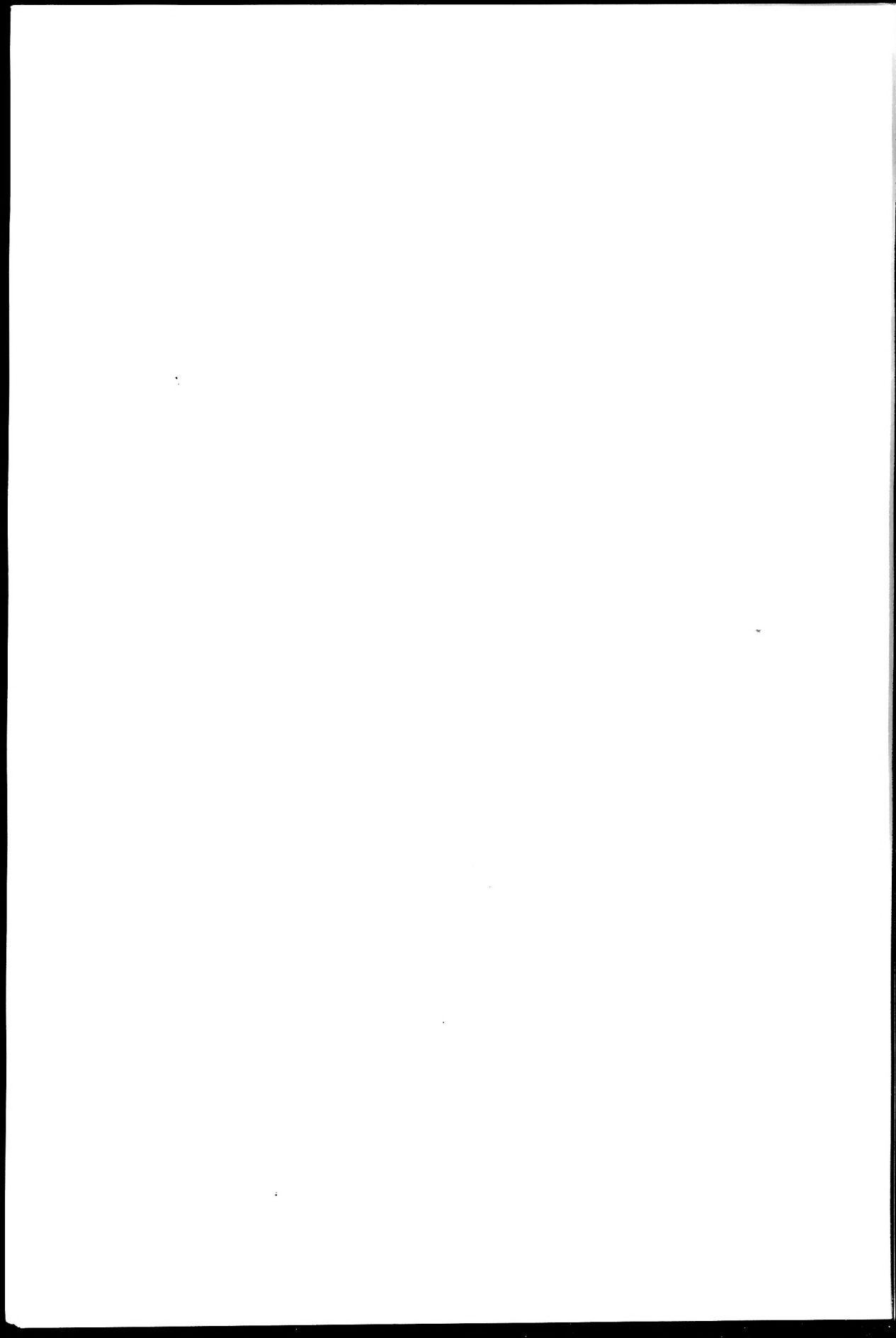
Det er korrekt, at primærlandbruget spiller en stadig faldende samfundsøkonomisk rolle, men andre dele længere fremme i værdikæden får stadig større fokus – fødevarer, sundhed og ernæring m.m. betyder mere og mere i det politiske billede.

Dertil kommer, at nye væsentlige forhold som landbrugets multifunktionelle rolle, landdistriktsudvikling og bioenergiproduktion er kommet på dagsordenen. Også her er der en kobling til det primære landbrug, som er vigtig for sammenhængen og for politikformuleringen.

Fødevarerkriser og fødevarerforsyning

Endeligt vil forhold som fødevarerkriser, verdens fremtidige fødevarerforsyning, bekæmpelse af sult samt ikke mindst landbrugsudvikling i u-landene være vigtige emner fremover. Dansk landbrug har også en rolle i denne sammenhæng – bl.a. som »eksportør« af viden, organisation og teknologi. Kunsten er at matche de behov, der findes rundt omkring i verden, med de unikke kompetencer, som findes i den danske landbrugs- og fødevarersektor.

Selv om der her er tale om internationale forhold inden for bistandspolitik, er det også her vigtigt, at der i politikformuleringen tages udgangspunkt i specifik viden om den danske landbrugssektor.



DE DANSKE SLAGTERIER ER TVUNGET TIL AT VOKSE

Ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut

De danske svineslagterier har gennem mange år »let« kunnet vokse: Fusioner mellem danske andelssvineslagterier har ikke krævet ny kapital, da man bare har lagt virksomhederne sammen uden at skulle betale eksterne ejere. Strukturen blandt de danske svineslagterier er nu i praksis fuldendt, og det er ikke muligt at fusionere mere. Næste trin er fusioner og/eller opkøb i udlandet, men det er i sig selv en meget vanskeligere udvikling.

For det første er fusioner med andelsselskaber i udlandet udfordrende, da det kan være vanskeligt med et transnationalt andelsselskab med medlemmer fra flere lande. Kulturelle, strukturelle og sproglige problemer m.m. vil opstå.

For det andet er fusioner med – eller opkøb af – udenlandske ikke-andelsselskaber meget kapitalkrævende, og andelsselskaber har ikke samme muligheder for at tiltrække ansvarlig kapital over børsmarkederne, som aktieselskaber har. Den lille egenkapital og ringe mulighed for at tiltrække eksternt ansvarlig kapital begrænser derfor andelsslagteriernes muligheder for yderligere vækst.

De danske svineslagterier er tvunget til at vokse kontinuert for at kunne bevare eller ud-

bygge deres internationale konkurrenceevne. Gennem de senere år er svineslagteriernes vækst stagneret eller faldet, mens konkurrenterne rundt omkring i Europa nu er ved at gennemløbe den fusionsbølge, som vi oplevede i Danmark for 10-20 år siden.

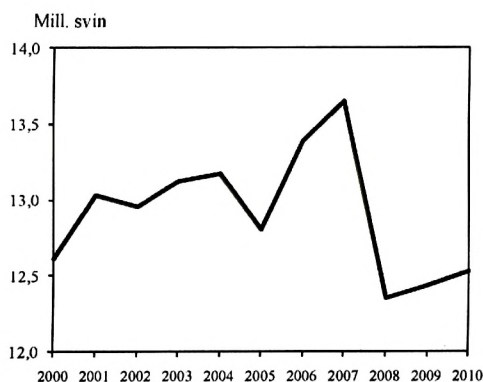
Hele den teknologiske udvikling og strukturudviklingen blandt slagterisektorens aftagere gør det nødvendigt at vokse. Stordriftsfordele kan ikke udnyttes uden vækst, og derfor vil utilstrækkelig vækst medføre forringet konkurrenceevne.

Konklusionen er derfor:

- at de danske svineslagterier er kommet ind i en vækstkleme, hvor det er blevet vanskeligere at vokse via såvel organisk vækst som via fusioner og opkøb

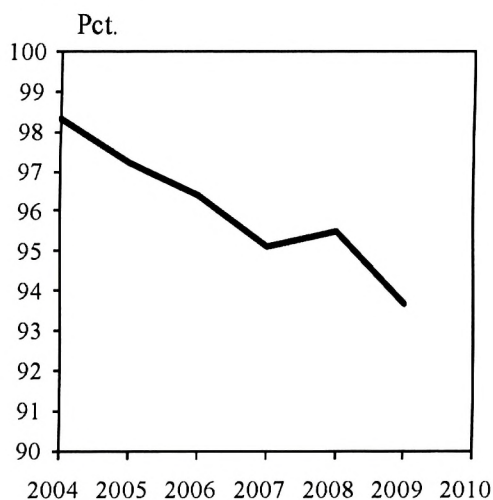
- at den nuværende situation er skabt af en faldende dansk svineproduktion, relativt færre slagtningen i Danmark, fuldendt indenlandsk strukturudvikling og dermed stagnerende vækst i de danske svineslagterier (se figurer).
- at de udenlandske slagterier er inde i en kraftig konsolidering, hvor de styrker deres konkurrenceevne
- at der er brug for yderligere vækst for at kunne skabe yderligere stordriftsfordele og international konkurrenceevne
- at de danske andelsselskaber gennem mange år har skabt international konkurrenceevne og vækst gennem indenlandske fusioner, og at fortsat vækst er nødvendig – uanset fremtidige ejerformer – for at bevare den internationale konkurrenceevne.

Figur 1. Udviklingen i den danske svinebestand (3. kvartal)



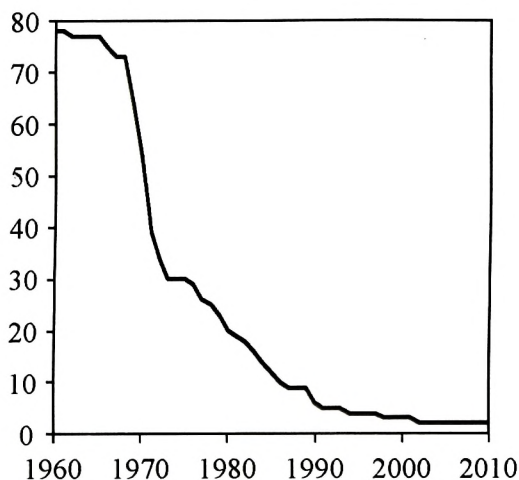
Den danske svinebestand faldt kraftigt efter fødevarekrisen i 2007-2008, hvor korn- og foderpriserne steg kraftigt, hvorved indtjeningen i svineproduktionen dykkede. Derfor faldt antallet af svin i Danmark.

Figur 2. Andel af danske slagtesvin som slagtes i Danmark (pct.)



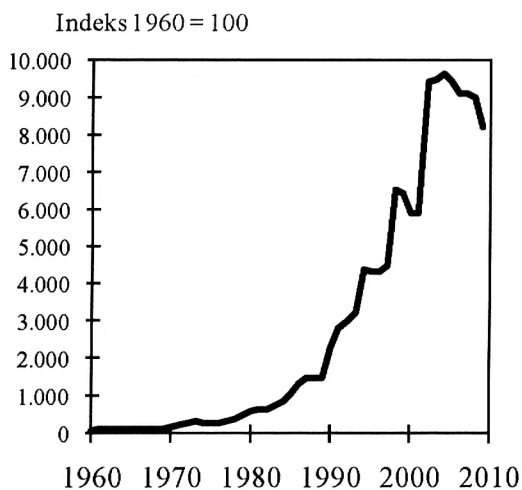
En faldende andel af de danske slagtesvin slagtes i Danmark. En stigende andel sendes til slagtning i især Tyskland.

Figur 3. Antal svineslagterier i Danmark 1960-2010 (eksl. privatslagterier, som kun spiller en lille rolle for den totale svineslagterisektor)

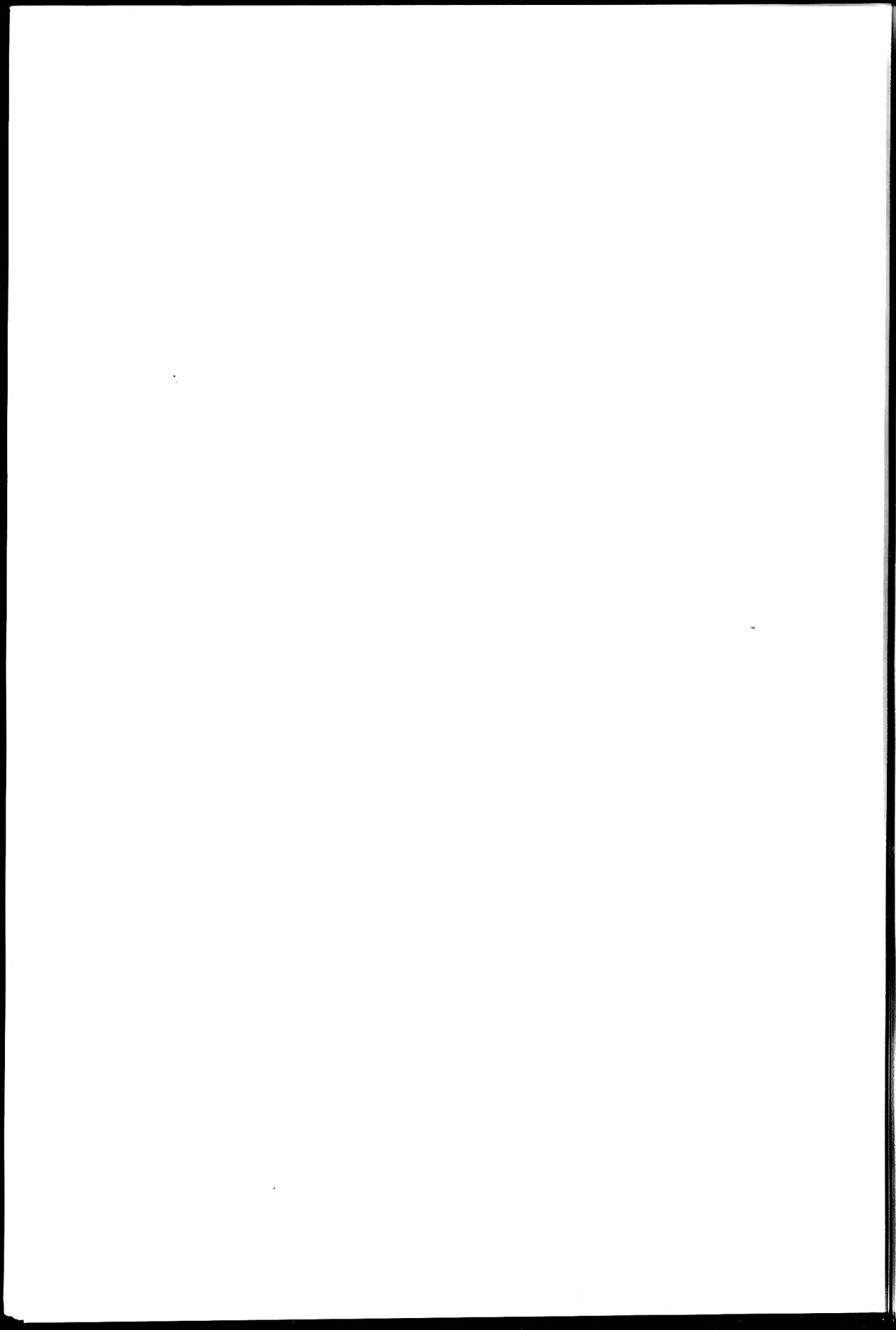


Siden 1960'erne er antallet af svineslagterier faldt drastisk som følge af fusioner, opkøb og sammenlægninger. Vækst gennem nye indenlandske fusioner er nu ikke muligt mere.

Figur 4. Udvikling i svineslagteriernes gennemsnitlige størrelse målt i mængder (1960 = 100)



Mens svineslagterierne havde kraftig vækst og en eksponentiel udvikling i perioden 1960-2000, er udviklingen siden vendt, og der har været en nedgang i de senere år. Denne udvikling skyldes de ovennævnte udviklingsforløb.



VAR SPEKULATION ÅRSAGEN TIL FØDEVAREKRISEN?

Ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut

Fødevarekriser bør undgås, af flere grunde: Fødevarekriser medfører, at sult og underernæring i u-landene bliver kraftigt forværret, landmændenes fordele på langt sigt ved fødevarekriser er meget små – måske endda negative – forbrugerne oplever velfærdstab, og hele ustabiliteten i kølvandet på fødevarekriser medfører forkerte investeringer, ubalance og imperfekte markeder. Derfor er det vigtigt at finde årsagerne til fødevarekrisen, så vi næste gang er bedre forberedte, så vi kan undgå eller reducere skadevirkningerne.

Spekulation nævnes mere og mere som en årsag til den seneste fødevarekrise. I artiklen vises det, at andre årsager sandsynligvis var langt vigtigere, og at spekulation næppe har den store betydning for fødevarekrisen og prisernes himmelflugt på lidt længere sigt. Spekulation ændrer ikke grundlæggende på udbud og efterspørgsel, og spekulation giver mere et signal om forventningerne til de fremtidige priser.

Fødevarekrisen – hvad bestod den af?

Hele verden oplevede en global fødevarekrise i 2007-08. I denne periode steg først priserne på især korn men også mejeriprodukter. I første halvdel af 2008 faldt priserne igen, og priserne er nu igen tilbage på niveauet før fødevarekrisens start.

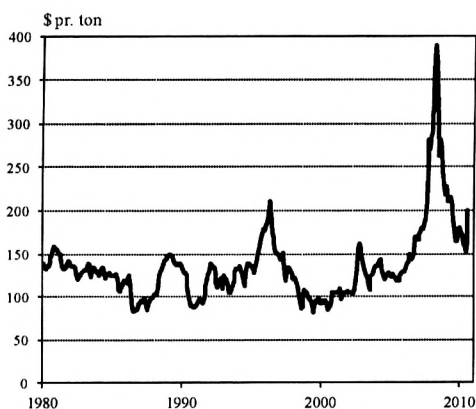
De væsentligste elementer i fødevarekrisen var:

- Prisstigning og -fald på korn- og mejeriprodukter i 2007-08
- Store prisfluktuationer og stor prisusikkerhed
- Stigende fødevarepriser, som især blev en belastning for de fattigste dele af befolkningen i ulandene
- Stigende sult og underernæring i mange ulande.
- Landbrugsstøtte fik igen mere vind i sejlene og blev flere steder nævnt som et godt middel til at stabilisere markederne og sikre en bedre fødevareforsyning
- Politisk og social uro flere steder i verden som følge af dyre fødevarer eller decideret fødevaremangel.

Fødevarerkriser i form af kraftigt stigende priser på landbrugs- og fødevarer er ikke noget nyt fænomen.

Udviklingen i USA – hvor de store internationale kornbørser findes, og hvor markedet er relativt frit – viser, at de internationale kornpriser har været ustabile de seneste årtier, men at udviklingen i 2007/08 var meget markant set i forhold til de foregående årtier, jfr. figur 1.

Figur 1. Hvedepriser i USA, 1980-2010



Anm: Vejet gennemsnit af al slags hvede. Vist som månedsgennemsnit i løbende priser frem til og med september 2010.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af USDA (2010a).

Fødevarerkrisen især et problem i u-landene

Fødevarerkrisen medførte en alvorlig forværring af sult-problemerne i flere u-lande. Næsten en milliard mennesker sultede hver dag, og fødevarerkrisen øgede antallet af sultende med mere end 100 millioner mennesker.

Millioner af mennesker i u-landene bruger mere end 80 procent af deres indkomst på mad. Det illustrerer, at fødevarerkrisen især ramte de fattigste u-lande, hvor en fordobling af fødevarerpriserne fik alvorlige følger. Omkring 75 pct. af de underernærede personer i u-landene lever på landet.

Derimod påvirker dyrere fødevarer generelt ikke de rige i-lande væsentligt – omend der inden for selv de rigere i-lande er befolkningsgrupper, som bruger en relativt stor del af indkomsten på fødevarer.

Årsager til fødevarerkrisen

Der er flere forskellige forklaringer på fødevarerkrisen og de stigende kornpriser.

Nogle årsager er midlertidige eller tilfældige, og deres virkning er relativt kortvarige.

Andre årsager er mere længerevarende og strukturelle, og de vil sandsynligvis have virkning i lang tid fremover – og vil derved være med til at hæve kornpriserne også på længere sigt.

Blandt de væsentligste årsager var:

Midlertidige, tilfældige forhold:

- Meget små lagre
- Tørke i Australien
- Dårlig høst flere steder i Europa
- Hamstring og panik-køb
- Spekulation

Længerevarende, strukturelle forhold:

- Anvendelse af bl.a. korn til bioenergi
- Vækst og forbrugsstigning i Asien
- Stigende energipriser
- Mindre produktionsafhængig landbrugsstøtte

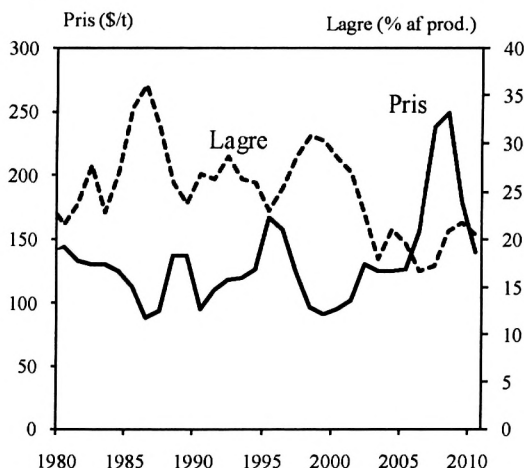
Lagrenes betydning

Som det er vist, er det et komplekst billede, hvor der er mange årsager til fødevarerkrisen.

Det er alligevel påfaldende, at alene lagrenes størrelse er en meget afgørende forklaring på prisudviklingen på korn. Man kan i vid udstrækning forklare og til dels også forudsige de fremtidige kornpriser ud fra den aktuelle og kommende lagerstørrelse.

Over de sidste 25 år er der således en klar korrelation mellem på den ene side størrelsen på kornlagrene og på den anden side de internationale kornpriser, jfr. figur 2.

Figur 2. Udvikling i hhv. størrelsen på kornlagrene (højre akse) og de internationale kornpriser (venstre akse)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af USDA (2010a+b).

Lagrene er verdens samlede kornlagre i pct. af produktionen. Prisen er en sammenvejet gennemsnitspris i USA.

Som det ses af figuren, havde vi under fødevarekrisen meget små lagre (stiplet linie). Kornlagrene udgjorde ca. 17 pct. af verdens samlede produktion – svarende til forbruget i ca. 2 måneder.

Kornprisen er typisk høj, når lagrene er små – som de var for et par år siden – og som de var i en periode i midten af 1990'erne.

Det er også kendetegnende, at en lille lagernedgang ikke er så afgørende, hvis lagrene i forvejen er store. Derimod er en lagernedgang på i forvejen små lagre med til at presse priserne meget i vejret.

Lagrene fungerer således som en effektiv stødpude og er dermed med til at stabilisere markedet. Når lagrene er tilpas store, vil år med store udsving i produktionen ikke medføre samme udsving i priserne. Det giver mere forudsigelige markeder, og vi undgår de »choks«, som store kornprisstigninger giver i hele værdikæden.

Figur 2 viser også, at blot en mindre lageropbygning tilsyneladende er tilstrækkeligt til at få priserne ned på et normalt niveau.

Hvis lagrene igen øges fra de nuværende 20 pct. af produktionen til 25 pct., vil der igen være balance. En sådan lageropbygning svarer til den mængde korn, der anvendes på bioenergi på godt ét år.

På denne baggrund bør lagre ikke nødvendigvis betragtes som »overskudslagre« og »overproduktion« – emner, som prægede debatten for nogle år siden. Lagre af en vis størrelse er effektive stødpuder, som gavner markedet, og som giver en bedre stabilitet.

Landmænd og kornsektoren får større behov for prisafdækning

Landmænd og andre, som køber og sælger korn, får i stigende grad brug for at anvende instrumenter, som kan give større prissikkerhed og mindre prissisiko.

I EU – og i andre lande – er landbrugsstøtten faldet betydeligt gennem de senere år, og indgreb som oplagring, eksportstøtte og importafgifter har mistet betydning. Netop disse indgreb har dog været brugt til at sikre stabile (og høje) indenlandske priser, men i takt med liberaliseringen, bliver prissvingerne på de før beskyttede markeder større.

Med stigende stordrift og specialisering bliver kornpriser endnu mere afgørende for landbrugets indtjening, og det bliver derfor stadig

mere nødvendigt at gennemføre prissikring på de fremtidige kornhandler.

Prissikring eller prisafdækning foregår ofte via terminskontrakter, men her er der ikke tale om egentlig spekulation. Det er således vigtigt at skelne mellem på den ene side prissikring, prisstabilisering og prisafdækning og på den anden side de mere spekulative kontrakter, hvor man søger at opnå en gevinst ud fra en forventning om de fremtidige markedspriser.

Futures er dermed et vigtigt redskab for landmænd og fødevarereproducenter til at reducere risikoen for prisudsving. Ofte er det dog meget svært at skelne mellem almindelig risikoafdækning og spekulation.

Spekulation

Der er i vid udstrækning enighed om, at spekulation i større eller mindre omfang var med til at forstærke prisstigningerne i 2007. I takt med de faldende ejendomsværdier i USA, skiftede investorer fokus fra ejendomsmarkedet til nye områder med udsigt til værdistigning, og dermed fik råvaremarkedet – og herunder kornmarkedet – større opmærksomhed.

Der var her tale om, at finansielle institutioner, som ellers ikke har nogen direkte interesse i den handlede vare, opkøbte store mængder af korn-futures i forventning om fremtidige prisstigninger. Den stigende interesse for at investere på de store internationale kornbørser var således med til at forstærke udviklingen i denne periode med kraftige prisstigninger.

Spekulationens omfang er umuligt at opgøre eksakt – bl.a. fordi risikoafdækningen, som jo ikke er spekulation men derimod et forsøg på at kende de fremtidige priser, også har haft en vis udbredelse.

Som boks 1 antyder, er der stor uenighed om, i hvor høj grad at spekulation var en årsag

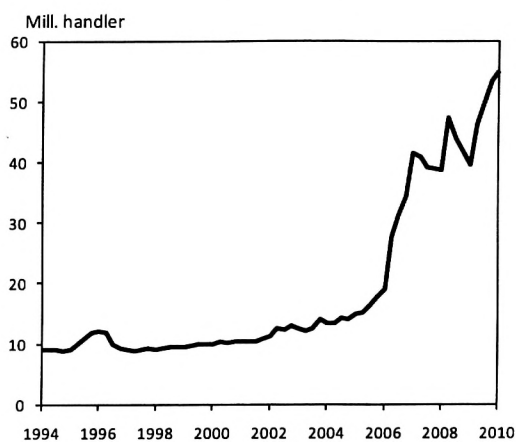
sag til prisstigningerne og fødevarerkrisen i 2007/08.

Korn og andre landbrugsvarer handles i betydelig omfang på internationale varebørser i form af futures, dvs. kontrakter, der specificerer levering af en given mængde korn på et bestemt sted på en fremtidig dato, ofte flere måneder frem i tiden.

Der er imidlertid klare tegn på, at der var en kraftigt stigende interesse for at investere på kornbørserne forud for fødevarerkrisen. I et normalt år udgør handler og transaktioner på futures-markedet for hvede på Chicagos kornbørs, hvad der svarer til 20 gange USA's årlige hvedehøst. I 2007/08 steg dette til mere end 80 gange USA's årlige hvedehøst, jfr. IFPRI (2008).

Det er også karakteristisk, at antallet af udestående futures- og optionskontrakter på råvaremarkederne verden lå relativt stabilt i en årrække frem til 2006, hvorefter det steg betydeligt, jfr. figur 3.

Figur 3. Antal udestående futures- og optionskontrakter på råvaremarkeder (mill.), verden i alt.



Kilde: BIS (flere årgange)

Som det ses af figur 3, steg antallet af udestående futures- og optionskontrakter på råvare-

Boks 1. Vurderinger af spekulationens betydning for fødevarekrisen og prisstigningerne

Based on new data and empirical analysis, the study finds that index funds did *not* cause a bubble in commodity futures prices.

Irwin, S. H. and D. R. Sanders (2010)

Tackling the global food crisis

At the international level, preparing a coordinated global response to global specialization in food prices is another urgent task

UNCTAD, June 2008

De globale fødevarepriser – Spekulation

Der er stor uenighed om, hvorvidt og i hvor høj grad spekulation spiller en rolle for fødevareprisstigningerne. Spekulation er ikke nødvendigvis kilde til øget ustabilitet på fødevaremarkederne, men kan tværtimod bidrage til større stabilitet ved at øge handelsvolumen. Alligevel kan spekulation have den modsatte effekt i perioder med stor usikkerhed om den fremtidige prisudvikling.

Fødevareøkonomisk Institut, 2008.

Spekulation kan skabe ny fødevarekrise

»Den ene fløj ser spekulation som finansielle væddemål om fremtiden, der ikke påvirker prisen, fordi det i sidste ende er udbud og efterspørgsel, der bestemmer prisen.

Populært sagt mener de, at man kan lave nok så mange væddemål om udfaldet på

en fodbold-kamp, uden det påvirker, hvad der sker på banen.«

Arne Rasmussen, råvareanalytiker i Danske Bank. Information 9. marts 2010

Financial Speculation and the Food Crisis

Financial speculation in basic food commodities played a key role in the 2007-2008 food price crisis which pushed millions of people deeper into hunger, says economic historian Peter Timmer.

World Food Programme, 06 February 2009

Speculators blamed for driving up price of basic foods as 100 million face severe hunger

The Independent, 4 May 2008

Financial speculation likely played no or only a small role in the increase in rice prices

Timmer, C. Peter, 2009

Food price fluctuation driven by financial speculation – UN report

Both the surging food prices from 2007 to 2008 and their subsequent drop in some areas are a result of large-scale speculation

UN News Center, 19 March 2009

markedet markant i 2006 – og efterfølgende så vi en stor prisstigning på flere råvaremarkeder, herunder kornmarkedet. Denne næsten parallelle stigning er en indikation på, at spekulation har været med til at presse kornpriserne op og dermed er en af årsagerne til føde-

varekrisen. Priser kan stige, fordi alle forventer stigende priser.

Omvendt ser vi ikke samme parallelle udvikling ved prisfaldene og fødevarekrisens gradvise ophør efter 2008. Korellationen mellem

futures- og optionskontrakter og prisudviklingen på hvede er således ikke entydig.

Analyser fra Europa-Kommissionen (2008) bekræfter også, at andelen af finansielle investorer på majs-, hvede- og sojemarkederne blev godt og vel fordoblet siden 2005 og stod i marts 2008 for næsten halvdelen af alle handler på Chicago Board of Trade.

UNCTAD (2009) konkluderer, at prisboblen på fødevareområdet i 2007-08 til dels skyldes udbredt spekulation – og at der er brug for større styring og regulering på området for at undgå tilsvarende prisvariationer fremover.

I en undersøgelse af Farm Foundation (2009) undersøges mere end 20 rapporter og videnskabelige artikler. Her konkluderes det, at spekulation sandsynligvis har spillet en afgørende rolle, men at spekulation ikke været den primære årsag til de seneste års prisfluktuationer.

IFPRI (2009) gennemfører en statistisk analyse og når frem til, at spekulationsomfanget på landbrugs-vareområdet var stigende op til fødevarekrisen, at forskellen mellem spot- og futures-priser steg, og at spekulation kan have påvirket priserne, men at det ikke direkte kan bevises.

IATP (2008) vurderer, at spekulation er en væsentlig årsag til pris-ustabiliteten under fødevarekrisen.

Irwin, S. H. and D. R. Sanders (2010) analyserer for OECD betydningen af de særlige indeksfonde. Indeksfonde er nyt særligt investerings-redskab, som gør det muligt for både store og små investorer at investere i råvaremarkeder, hvor man som regel puljer flere forskellige råvarer til ét indeks. Konklusionen på analysen er, at disse indeksfonde ikke var årsag til fødevarekrisen og prisboblen på råvarer i 2007/08.

Boks 2. Spekulation: Markedspåvirkning eller blot væddemål?

På den ene side kan spekulation i finansielle kontrakter have en stor effekt på markedsprisen – i hvert fald på kort sigt. Især hvis der er relativt mange købere på markedet, kan det øge efterspørgslen og dermed også prisen. Det var netop, hvad der var tilfældet i begyndelsen af fødevarekrisen, hvor investorerne flygtede fra ejendomsmarkedet og søgte over i andre investeringsområder – herunder bl.a. råvare- og kornmarkedet. Under disse omstændigheder er det ikke længere blot forholdet mellem udbud og efterspørgsel på det reelle marked, der bestemmer prisen.

På den anden side kan man sige, at spekulation er finansielle væddemål om fremtiden, der ikke påvirker prisen på langt sigt, fordi det i sidste ende er markedsudbud og -efterspørgsel, der bestemmer prisen. Væddemål indgås, fordi nogle aktører har en særlig forventning til den fremtidige prisudvikling, men væddemålene i sig selv ændrer ikke ved markedsforholdene. Væddemål eller spekulation bringer hverken mere eller mindre korn eller andre råvarer på markedet. Spekulanterne er dermed blot en slags 'budbringerne' eller signalgiver. De tænker langt, de er først til at vurdere og forudsige markedsudviklingen og har ressourcer til at lave de gode markedsanalyser.

Boks 3. Hvordan foregår spekulation i råvarer?

Investering og spekulation i fødevarer foregår typisk gennem såkaldte futures-kontrakter. Futures var tidligere et redskab for bl.a. kornhandlerne til at sikre sig mod fremtidige prisudsving ved at lave en kontrakt om fremtidig levering af en given mængde korn til en fast defineret pris.

Efterhånden er futures-kontrakter en standardiseret form for værdipapir, som nu også kan bruges af andre investorer, herunder bl.a. pensionskasser, investeringsselskaber og andre store fonde. Derudover har mange banker nu udviklet investeringsbeviser, som relativt nemt kan udnyttes af almindelige private investorer. Hermed er det blevet betydeligt lettere for mange flere – store og små – investorer at få adgang til råvaremarkedet og til at spekulere i den fremtidige prisudvikling.

Disse nye aktører på markedet har gjort, at råvaremarkedets volumen er steget markant i de senere år. I gennemsnit er det dog kun i ca. 10 pct. af handlerne, at der sker en egentlig varehandel – i alle andre handler er der blot tale om rettigheder og pligter til at købe og sælge, som aldrig når at blive effektueret.

Verdens største future-marked for landbrugsafgrøder findes i dag i Chicago (CME Group Inc.). Her dannes priser på bl.a. majs, hvede og sojabønner, og de er ofte retningsgivende for verdensmarkedsprisen.

World Bank (2010) analyserer årsagerne til fødevarekrisen i 2007-08. Konklusionen er bl.a., at energipriser og finansiell spekulation var årsagerne, mens bioenergi og stigende efterspørgsel fra u-landene havde en langt mindre rolle.

FAO/OECD (2010) nøjes med at konkludere, at betydningen af spekulation har været til stor debat.

I 2008 fastsatte EU-Kommissionen en række foranstaltninger, som bl.a. skal begrænse spekulation inden for landbrugsråvarer – som en udløber af fødevarekrisen

Generelt er der dog enighed om, at spekulationens præcise betydning langt fra er kortlagt, og at der er behov for yderligere analyser fremover. Flere steder argumenteres der også for, at der fra politisk side skal fastlægges rammer for spekulation på landbrugs- og råvaremarkederne med henblik på at begrænse de

skadelige virkninger, som spekulationen kan have for markedsstabiliteten.

Spekulation:

En vis betydning på kort sigt

Spekulationens eksakte betydning er således ikke kortlagt. Der er på klare tegn på, at ejendomsmarkedets kollaps medførte, at mange investorer flygtede over i råvaremarkedet i 2007, og at denne store køberinteresse var med til presse kornpriserne yderligere i vejret på kort sigt.

Spekulation i sig selv vil dog ikke ændre på udbud og efterspørgsel af korn, og spekulation er nærmere en slags budbringer eller signalgiver, der fortæller noget om forventningerne til det fremtidige marked.

Endeligt er fødevarekrisen og de stigende priser skabt af et komplekst samspil af flere årsager. Lagrenes størrelse ser dog ud til at være

en meget vigtig forklaring på prisudviklingen: Små eller faldende lagre medfører prisstigninger, mens store eller stigende lagre vil presse prisen ned. Spekulanter kan ofte spotte lagerudviklingen i tide, og derfor vil de i mange tilfælde blot være forud for markedet – og dermed kunne afbøde en ekstrem markedsudvikling.

Kilder

BIS (flere årgange): Quarterly Review. Bank for International Settlement

Europa-Kommissionen (2008): High prices on agricultural commodity markets: situation and prospects – a review of causes of high prices and outlook for world agricultural markets, Bruxelles, July 2008.

FAO/OECD (2010): Agricultural Outlook 2010-2019

Farm Foundation (2009): What's driving food prices?

<http://www.farmfoundation.org/news/articlefiles/>

Fødevareøkonomisk Institut (2008): Landbrugets Økonomi 2008

<http://www.foi.life.ku.dk/Publikationer/Rapporter/~media/Foi/docs/Publikationer/Rapporter/Landbrugets%20Økonomi/2008.ashx>

IATP (2008): Commodities Market Speculation: The Risk to Food Security and Agriculture

<http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?RefID=104414>

IFPRI (2008): Speculation and World Food Markets, International Food Policy Research Institute Forum, July 2008.

IFPRI (2009): When Speculation matters. IFPRI Issue Brief 57 • February 2009

<http://www.ifpri.org/pubs/ib/ib57.pdf>

Irwin, S. H. and D. R. Sanders (2010): »The Impact of Index and Swap Funds on Commodity Futures Markets: Preliminary Results«, *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, No. 27, OECD Publishing.

OECD-FAO (2008): Agricultural Outlook. 2008-2017.

OECD (2009): Agricultural Policies in Emerging Economies MONITORING AND EVALUATION 2009

Timmer, C. Peter (2009): »Did Speculation Affect World Rice Prices?«

<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/ak232e/ak232e00.pdf>

UNCTAD (2009): The global Economic Crisis: Systemic failures and Multilateral Remedies

http://www.unctad.org/en/docs/gds20091_en.pdf

USDA (2010a): <http://www.ers.usda.gov/Data/Wheat/Yearbook/WheatYearbookTable20-Full.htm>

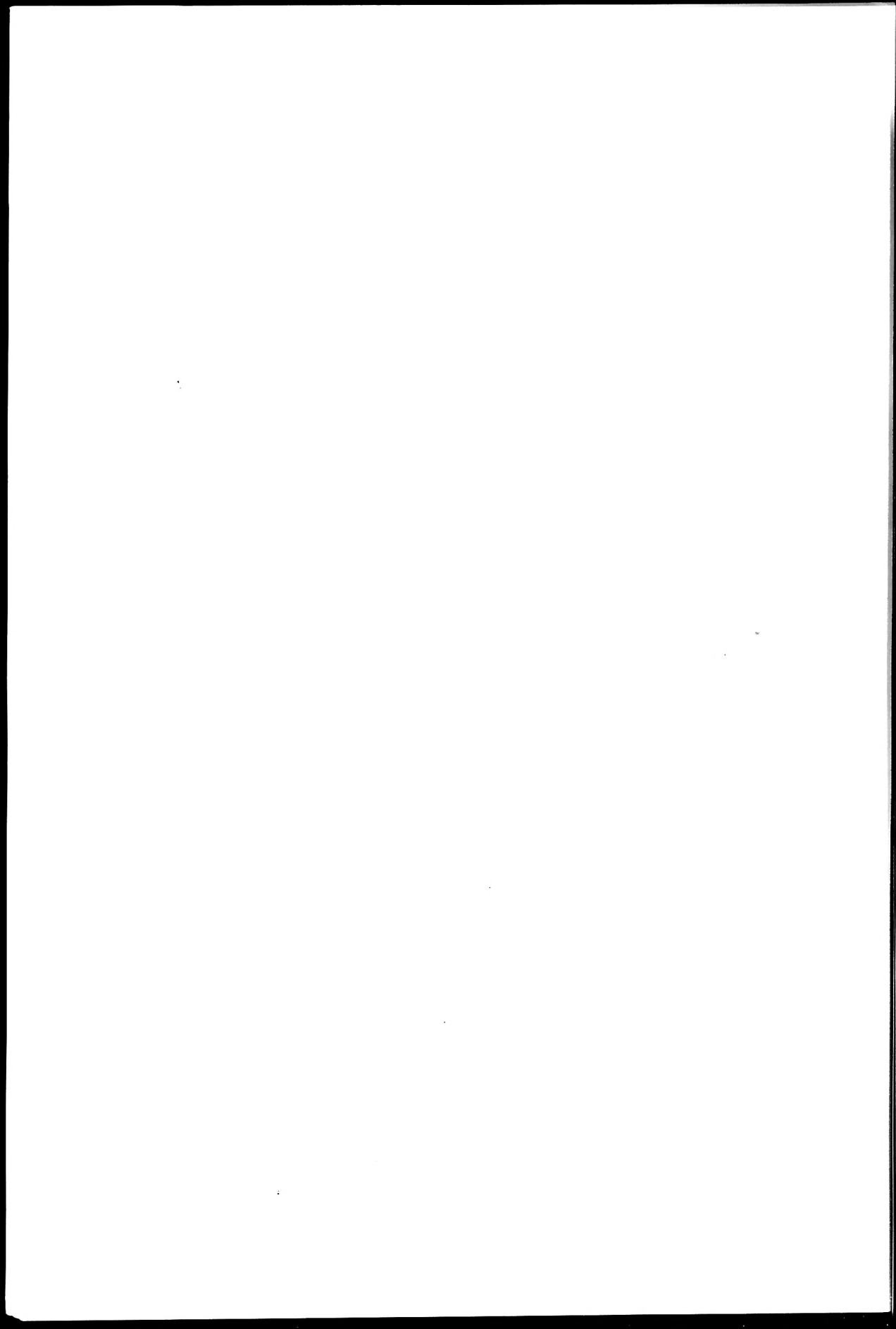
USDA (2010b): World Markets and Trade. June 2010

World Bank (2008a): Robert B. Zoellick: Sovereign Wealth Funds Should Invest in Africa

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/>

World Bank (2008b): A note on rising food prices. Policy Research Working paper 4682. Donald Mitchel

World Bank (2010): Placing the 2006/08 Commodity Price Boom into Perspective. The World Bank Development Prospects Group. July 2010



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 fødevarerhandel, 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.

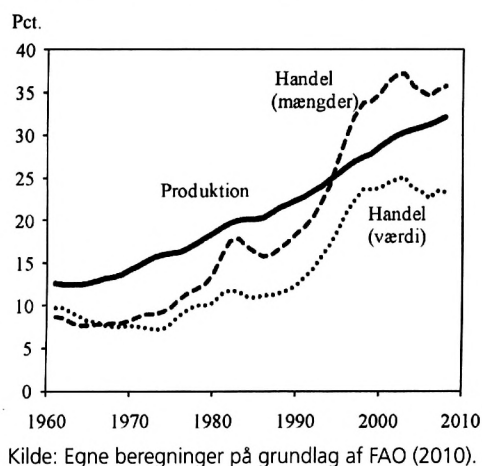
På globalt plan er fjerkrækød i dag det næstvigtigste kødprodukt – målt i kg – kun overgået af svinekød.

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)



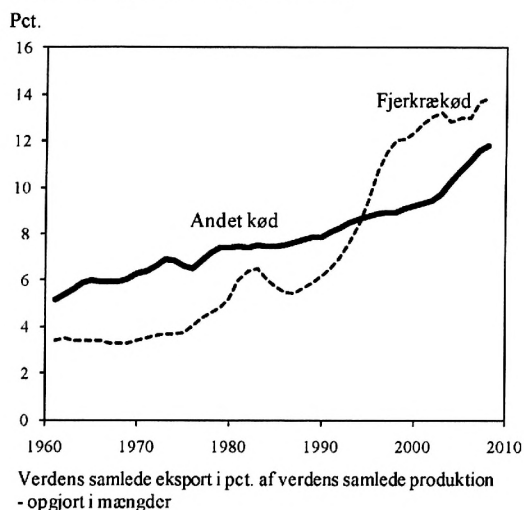
handel er langt mere ustabil. Dette skal naturligvis ses på baggrund af, at den internationale handel er langt mere påvirket af handelspolitik, markedspriser samt veterinære og sundhedsmæssige forhold m.m.

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.

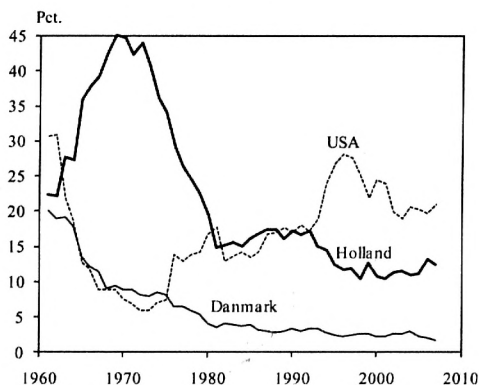
I starten af 1960'erne havde USA, Holland og Danmark næsten hele verdensmarkedet. I takt

Boks 1. Udviklingen i andele af verdensmarkedet for kyllingekød

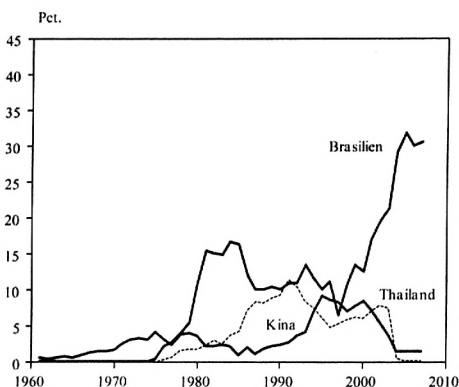
I de seneste 30-40 år har verdensmarkedet for fjerkræ-produkter forandret sig betydeligt. Danmark og Holland havde hver godt 20 pct. af verdensmarkedet i starten af 1960'erne. I dag er Danmarks rolle på de internationale markeder langt mindre, og nye lande som Brasilien, Thailand og Kina er blevet store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



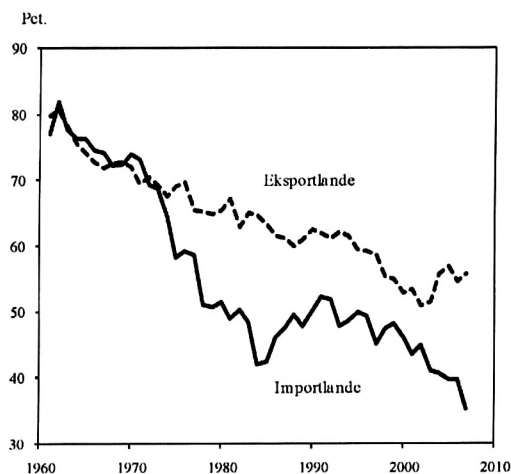
Nyere og større eksportører



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 landekoncentration 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.

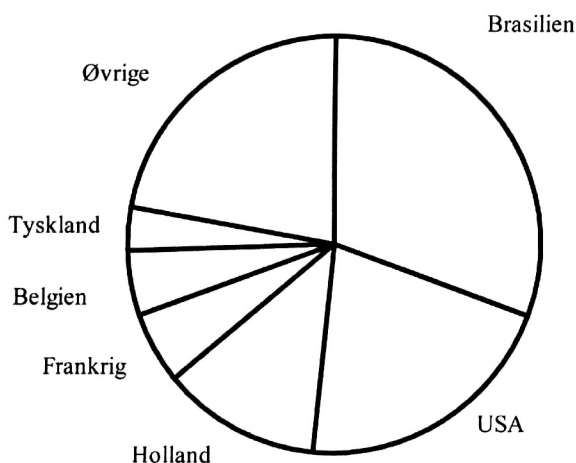
Den stærke lande-koncentration m.h.t. eksport af fjerkrækød kan være et positivt tegn på, at nogle lande har mulighed for at udnytte deres internationale konkurrencemæssige styrker, og at de derved kan skabe en stor eksport. Ud fra en økonomisk synsvinkel er det en fordel, at der sker en arbejdsdeling, 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.

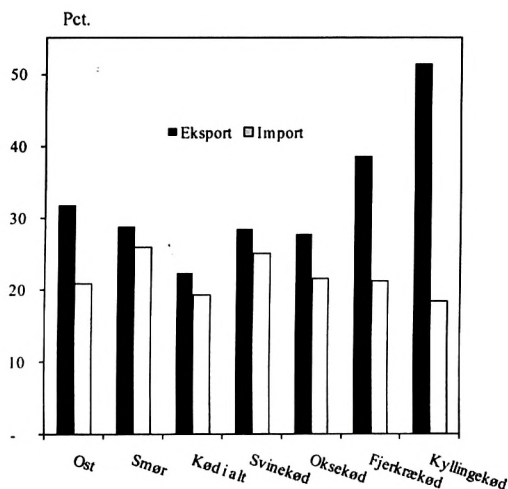
Figuren illustrerer, at der er en stor koncentration af lande med en selvforsyningsgrad på kyllingekød i intervallet 90-110. Næsten halvdelen af landene befinder sig i dette interval. Derimod er der ikke ret mange land med store selvforsyningsgrader.

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

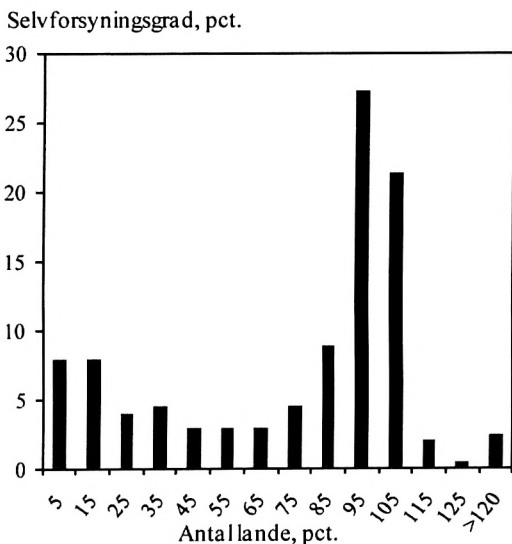
Den internationale fjerkræproduktion og -eksport får en ny placering på verdenskortet. I takt med den økonomiske og teknologiske udvikling flytter produktionen derhen, hvor den kan foregå til de laveste omkostninger eller

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.

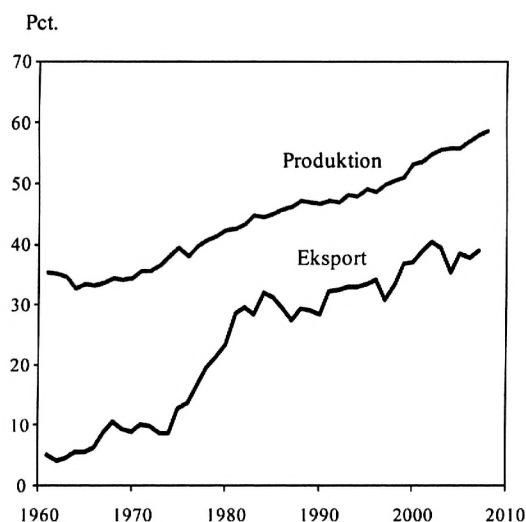
Der er flere forklaringer på denne udvikling og den nye »verdensorden« inden for fjerkrækød:

- 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 fjerkrækødundstri 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.

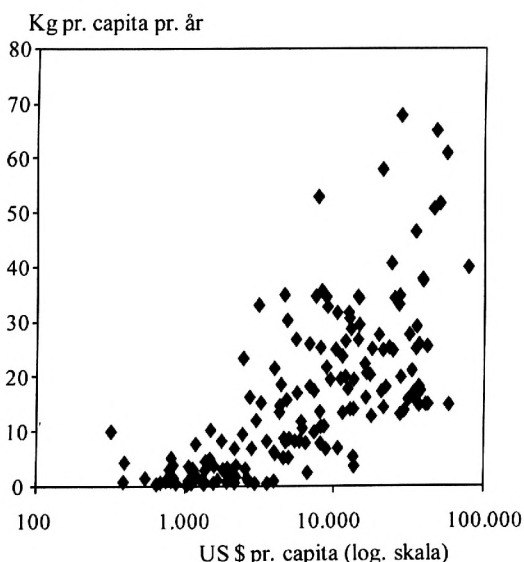
Figur 8. Ikke-OECD-landes andel af verdens samlede produktion af eksport af kyllingekød



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

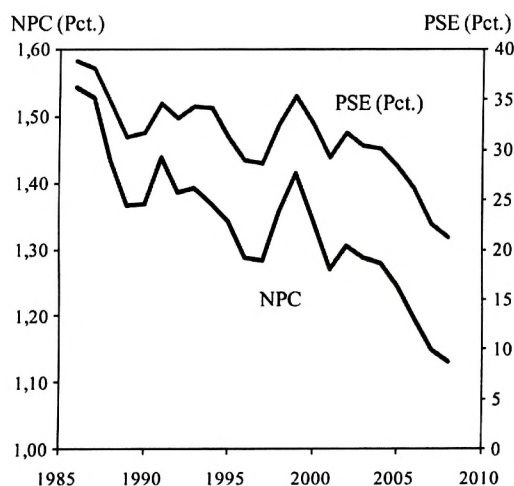
Generelt gælder det, at forbruget af fødevarer ikke stiger ret meget i takt med stigende indkomst.

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 fødevarergruppe, 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-

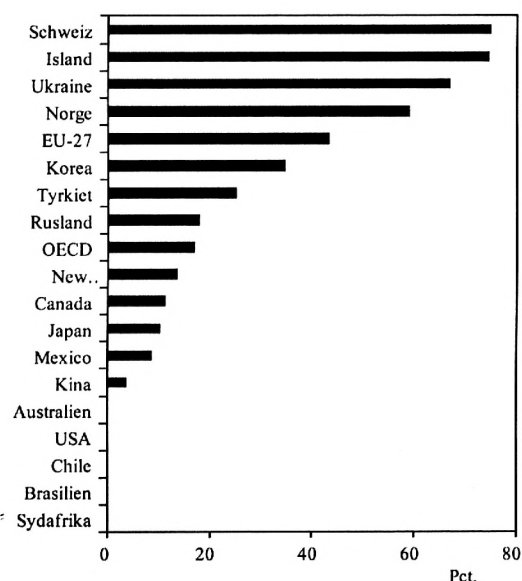
ken ikke bare i EU men i de fleste vestlige lande har båret frugt.

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.

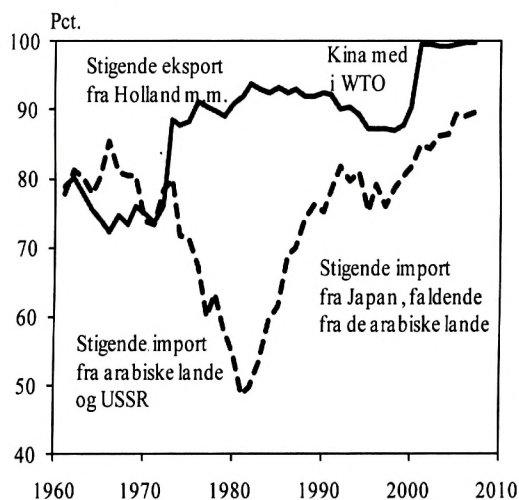
I 2010 er medlemstallet således nået op på 153 lande, og en stadig stigende del af den internationale handel sker nu mellem lande, som er omfattet af WTO-regelsættet. 99 pct. af verdens eksport af fjerkrækød kommer fra WTO-lande, og ca. 90 pct. af importen går til WTO-lande, jfr. figur 12.

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

Det er karakteristisk, at det især er fjerkrækødeksportlandene, 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 fjerkrækødindustri

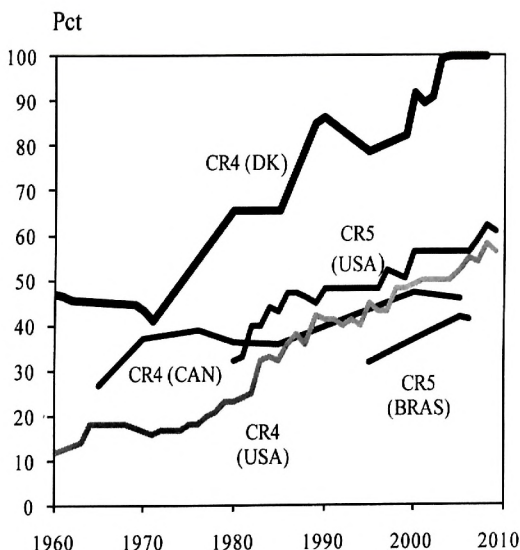
Agro- og fødevarerindustrien i store dele af verden har gennem de seneste årtier haft en markant stigende koncentration. Det vil sige, at færre men større virksomheder har fået en stadig stigende andel af den samlede omsætning i sektoren. De store virksomheders markedsandel stiger, mens gruppen af mellemstore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

Ejerskabet kan være både fremadrettet og bagudrettet. Det vil sige, at landmænd kan eje de agro- og fødevareindustrielle virksomheder – (typisk via andelseje), eller agro- og fødevareindustrien 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 markedsagt – 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 ialt 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

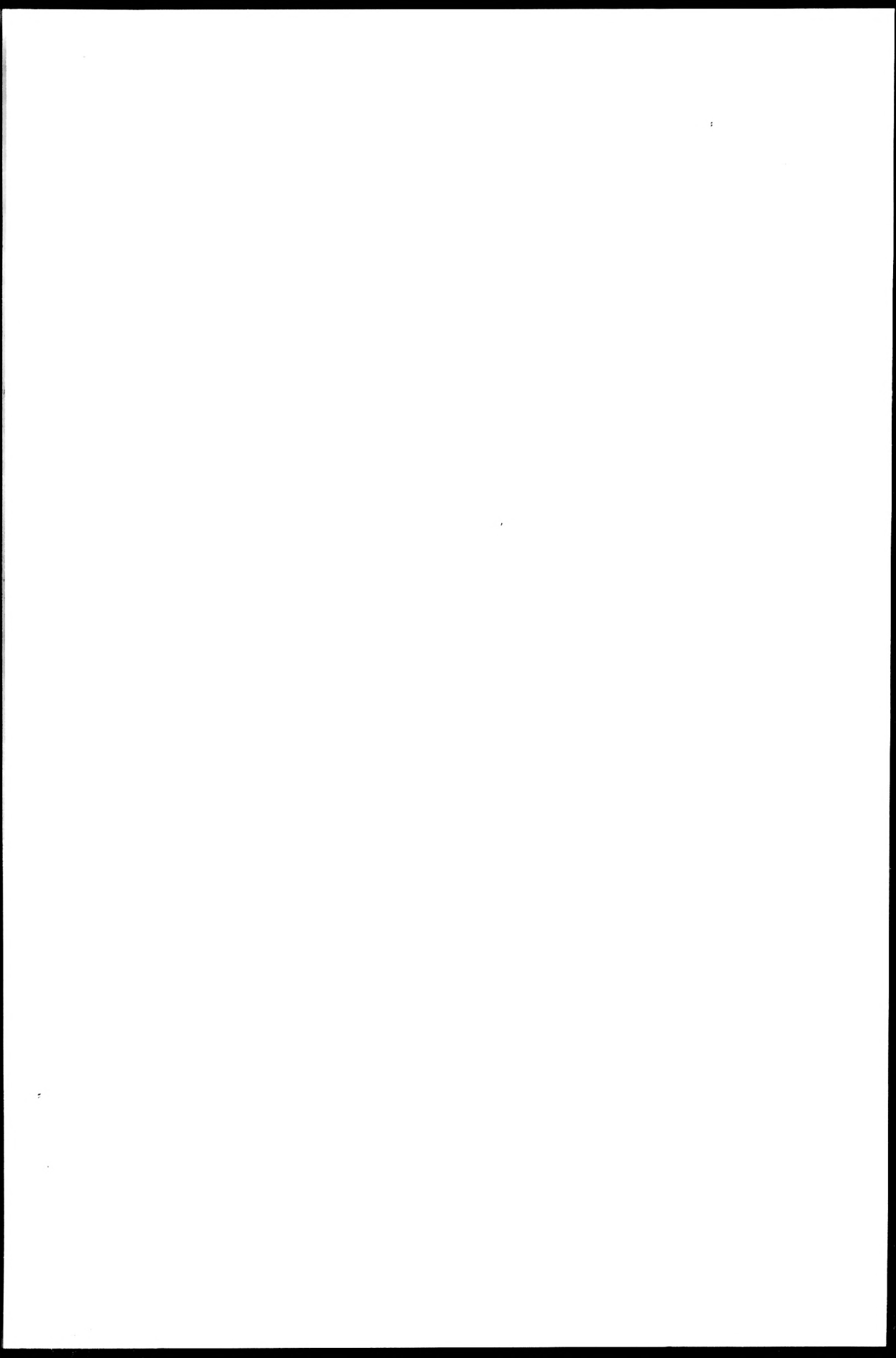
- Agriculture and Agri-Food Canada (2007):** Profile of The Canadian Chicken Industry
<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1184612239436&lang=eng#sec55>
- Desouzart, Osler (2007):** Structural changes in the Brazilian poultry sector 1995 to 20051
http://www.fao.org/ag/AGInfo/home/events/bangkok2007/docs/part1/brazil_.pdf
- 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.

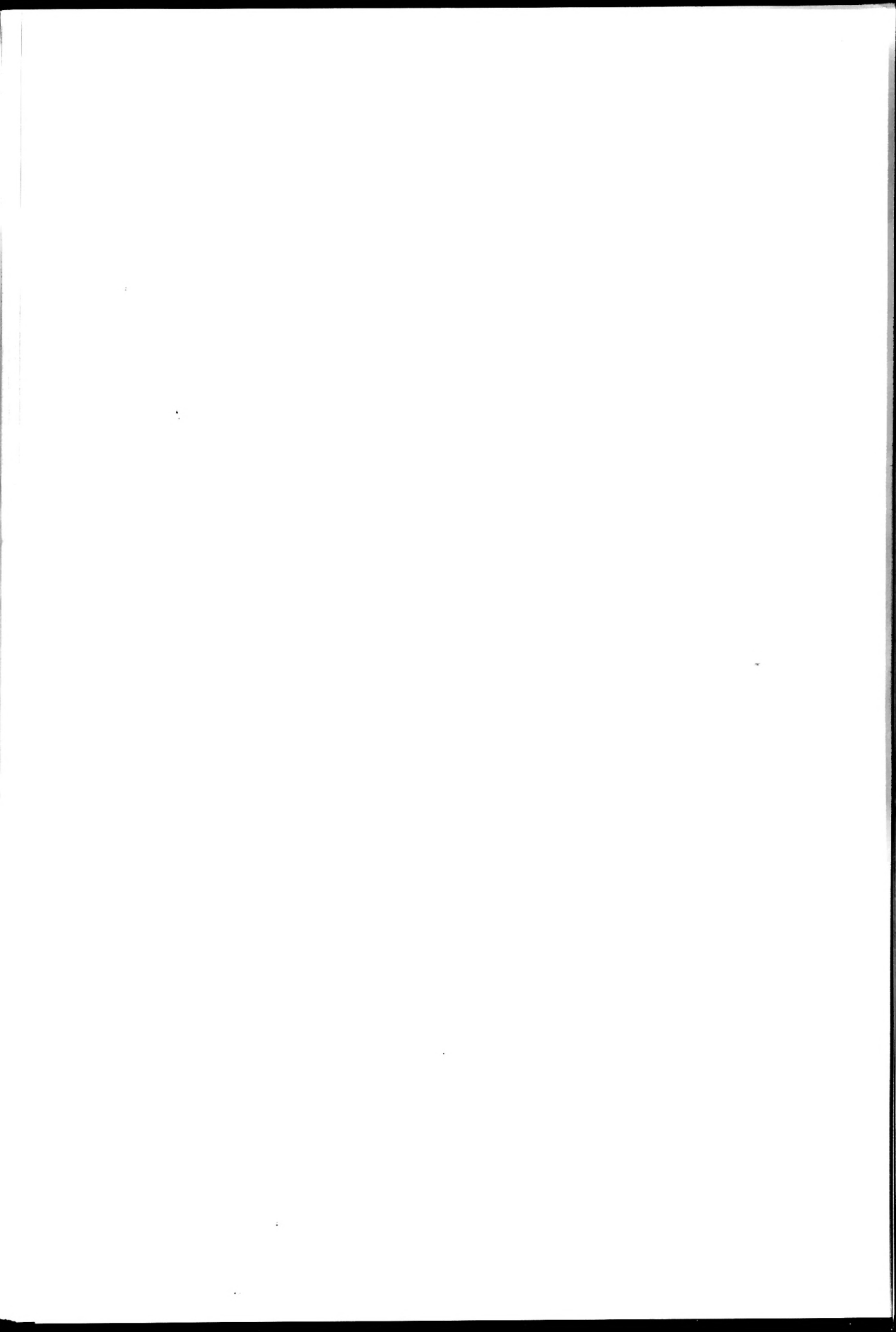
World Bank (2010): World Development indicators.

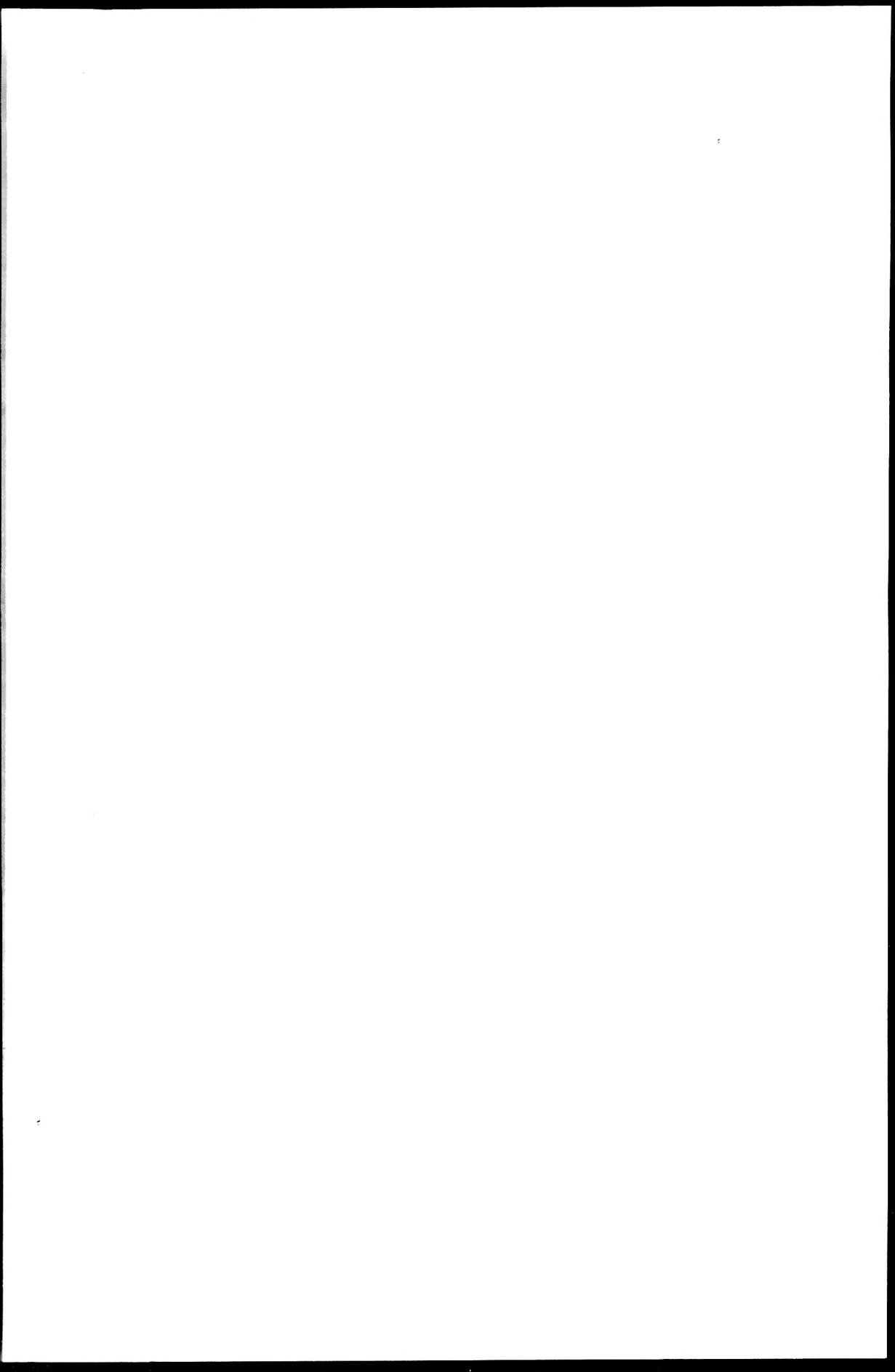
World Poultry (2003): European processing companies search for expansion. Reed Volume 19, No. 2.

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

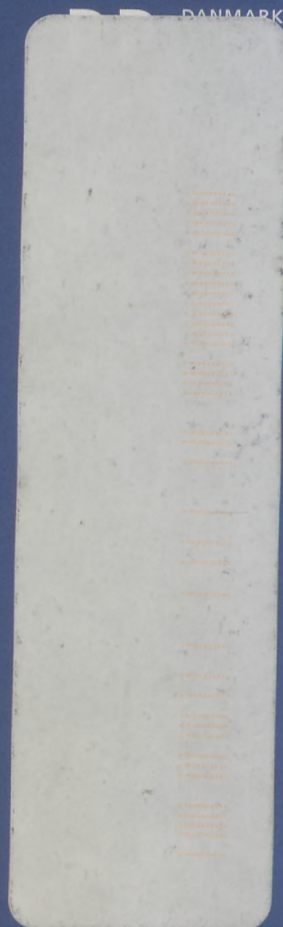
B

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