

Tidsskrift for Landøkonomi



Nr. 3
December 2008
194. årgang

TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

NR. 3
DECEMBER 2008
194. ÅRGANG

Ansvarshavende redaktør

- Seniorrådgiver Henning Otte Hansen
Fødevareøkonomisk Institut
Københavns Universitet

Redaktion

- Professor Carsten Daugbjerg
Institut for Statskundskab
Aarhus Universitet
- Kontorchef Niels Lindberg Madsen
Afdeling for Foreningsservice
Landbrugsraadet
- Professor Peter Nedergaard
Institut for Statskundskab
Københavns Universitet
- Lektor Niels Strange
Skov & Landskab
Københavns Universitet
- Afdelingsleder Torben Wiborg
Jyske Bank
- Lektor Henrik Zobbe
Fødevareøkonomisk Institut
Københavns Universitet

Layout

- Loise Kjærsgaard

Oplag

- 1.200 stk.

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 per år
- Medlemmer af Det Kongelige Danske Landhusholdnings-selskab modtager Tidsskrift for Landøkonomi gratis

Løssalg

- 125,- kr. ex. moms og forsendelse

Udgiver

- 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 Landhusholdningsselskab
c/o Landbrugsraadet
Axeltorv 3, 1.
1609 København V
Tlf 33 39 42 20
Fax 33 39 41 51
1769@1769.dk
www.1769.dk

Produktion og ekspedition

- 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	5
Seniorrådgiver, ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Risikostyring i landbruget	9
Docent Svend Rasmussen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Videreudvikling af en virksomhed	27
Professor, Hans Skytte, Institut for Marketing og Statistik, Handelshøjskolen, Århus Universitet	
Hvad koster det at nå målene i Vandrammedirektivet?	45
Seniorforsker, Brian Jacobsen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
EU-udvidelserne og de danske landbrugseksportmarkeder	51
Seniorrådgiver, ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	

REDAKTIONELT FORORD

Først fødevarekrise, så finanskrise, og nu kommer den økonomiske krise?

Krise efter krise synes at bevæge sig henover alle lande og alle økonomier i disse måneder: Først kom fødevarekrisen. Næsten samtidig startede den finansielle krise, som dog først for alvor viste sig i midten af 2008. Nu kan den finansielle krise så munde ud i en global økonomisk krise – som også kan få alvorlige konsekvenser for landbruget.

Fødevarekrisen i form af kraftigt stigende fødevarepriser startede for alvor i 2007. Udviklingen her i 2008 synes dog at vise, at der blot var tale om en kortvarig krise – en boble: Prisstigningerne på især korn- og mejeriprodukter er nu afløst af tilsvarende prisfald, så vi på flere områder er tæt på niveauet, før fødevarekrisen startede. Markedet har vist sig at fungere tilstrækkeligt til at genskabe en ny balance mellem udbud og efterspørgsel. De høje priser har både begrænset efterspørgslen og stimuleret udbuddet, og det har efter en kort periode fået priserne til at falde.

De internationale landbrugs- og fødevaremarkeder er dog ikke garderet mod nye alvorlige fødevarekriser – tværtimod kan en ny fødevarekrise hurtigt opstå igen. Kornlagrene på globalt plan er stadig meget små, og de er utilstrækkelige til at afbøde den markedsusikkerhed, som kan opstå på grund af tørke, misvækst, kraftigt stigende efterspørgsel og lignende.

Den finansielle krise startede på det amerikanske marked for de såkaldte subprime boliglån i sommeren 2007. Disse subprime boliglån er en type lån, som er givet til mindre kreditværdige kunder på noget tvivlsomme vilkår. Lånene har en meget lav rente i to-tre år, derefter er renten variabel, men ofte blev renterabatten i lokkeperioden lagt oveni lånets hovedstol.

Det lyder som et lokalt problem i USA, men lånene er samlet sammen og solgt videre til banker i New York, der har solgt dem videre til banker og investorer i Europa.

I takt med rentestigningen kom en lang række tvangsauktioner, efterhånden som subprime-lånerne ikke kunne betale deres gæld. Efterfølgende måtte mange store banker og andre finansielle institutioner verden over indkassere store tab på udlån og investeringer i værdipapirer. Uroen på penge- og kapitalmarkederne tog til, og banker verden over fik tilført kapital fra statskassen. I USA afviklede myndighederne en række banker, herunder den tredjestørste bank i USA. Desuden over-

tog de amerikanske myndigheder kontrollen med to realkreditinstitutter, der stod for knap halvdelen af boliglånene i USA.

Den finansielle krise giver sig også til udtryk i dramatiske fald i aktiekurserne verden over. Krisen har også skabt spekulation og pres på valutakurserne, og det har fået flere lande – herunder Danmark – til ensidigt at hæve renten.

På mange måder er der tale om en selvforstærkende proces, hvor kursfald skaber formuetab, som så igen skaber flere kurstab.

Hvis finanskrisen bider sig fast – og det er der umiddelbart tegn på – kan den udvikle sig til en længerevarende *økonomisk krise*. Den stigende rente hæmmer investeringslysten, og både produktion, forbrug, indtjening, beskæftigelse og økonomisk vækst er faldende. På flere områder er der tegn på den værste recession i flere årtier. Vi står måske på kanten til en flerårig og hård økonomisk nedtur.

Finanskrisen og den økonomiske krise har dog også positive – om end mere beskedne – konsekvenser. For det første bliver overophedningen af bl.a. den danske økonomi mindre. Med udsigt til faldende beskæftigelse vil problemerne med at tiltrække nok arbejdskraft blive mindre, og flækkeproblemerne på bl.a. arbejdsmarkedet bliver mere eller mindre løst.

For det andet giver kriserne også en nyttig lærestreg: Træerne vokser ikke ind i himlen, og man kan ikke bare ride med på bølgen i den eufori, som vi har oplevet på det seneste. Jo længere festen og euforien varer, desto værre bliver tømmermændene, når det hele vender.

Både finanskrisen og den økonomiske krise får negative konsekvenser for landbruget og fødevarereindustrien. Rentestigningerne rammer hårdt, når der er tale om et så kapitaltungt erhverv som landbruget. Dertil kommer, at bankernes risikovillighed og likviditet er blevet langt mindre, og det bliver derved sværere at tiltrække både lånekapital og ansvarlig kapital. Dette kan på længere sigt hæmme erhvervets udviklingsevne og dynamik.

Landbrugs- og fødevarer er relativt indkomstuelastiske – vi skal have fødevarer, selv om de økonomiske og finansielle kriser reducerer vores indkomst og købekraft. Så selv om landbruget og fødevarereindustrien kommer til at mærke kriserne i form af stigende kapitalomkostninger, lavere købekraft og faldende forbrug, ja så er andre sektorer ramt langt hårdere.

For landbruget er kriser, usikkerhed og turbulens ikke noget ukendt fænomen. Landbruget hører således til blandt de erhverv, hvor der over tid er størst ustabilitet m.h.t. produktion, værditilvækst m.m. Den fortsatte liberalisering af EU's landbrugspolitik vil være med til at forstærke denne ustabilitet.

Netop *Risikostyring i landbruget* er emnet for den første artikel, som er skrevet af docent Svend Rasmussen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet. Risikostyring har til formål at beskytte landmanden mod de negative konsekvenser af pris- og udbyttevariationer. Gennem risikostyring kan man forbedre mulighederne for at overholde sine forpligtelser over for andre og over for sig selv. Man kan som overordnet strategi vælge at beholde risikoen, undgå risikoen, reducere risikoen eller overføre risikoen til andre.

De klassiske instrumenter for risikostyring i landbruget har deres begrænsninger. I de senere år er der dog udviklet nye og supplerende finansielle instrumenter, som imidlertid forudsætter, at landmænd og deres rådgivere får et bedre kendskab til disse instrumenters muligheder og begrænsninger.

Den anden artikel har titlen *Videreudvikling af en virksomhed* og er skrevet af professor, ph.d. & dr. merc. Hans Skytte, Institut for Marketing og Statistik, Handelshøjskolen, Århus Universitet. I artiklen giver der svar på følgende: Hvad forstås der ved »en virksomhed«, og hvordan videreudvikler man en eksisterende virksomhed? Svarene gives i første omgang ud fra en teoretisk tilgang. Efterfølgende anvendes de teoretiske begreber til at analysere fødevarevirksomheder i den danske slagterisektor og til at analysere detailkæder i Danmark, Sverige, England og Tyskland. Resultaterne af disse analyser har ført frem til den virksomhedsmodel, der er præsenteret i artiklen. Til sidst er det forklaret, hvordan denne virksomhedsmodel kan anvendes i praksis til videreudvikling af virksomheder.

Den tredje artikel er skrevet af seniorforsker Brian H. Jacobsen fra Fødevareøkonomisk Institut og har titlen: *Hvad koster det at nå målene i Vandrammedirektivet?* I artiklen gives der en status for implementeringen af vandrammedirektivet. Desuden beskrives de opstillede mål og den aktuelle situation, og også de mulige instrumenter og virkemidler beskrives og diskuteres.

Der konkluderes bl.a., at Danmark vil have behov for at få udskydelser af tidsfristen for nogle områder og undtagelser for udvalgte vandområder, hvor omkostningerne er meget højere end gevinsterne. Opfyldelse af Vandrammedirektivet vil betyde, at ca. 3% af landbrugsjorden skal udtages, og de velfærdsøkonomiske omkostninger er beregnet til ca. 500 mio. kr. årligt.

Den fjerde og sidste artikel, *EU-udvidelserne og de danske landbrugseksportmarkeder*, tager udgangspunkt i, at Danmark nu har været medlem af EF/EU i 35 år. Landbruget og ikke mindst landbrugseksporten spillede en stor rolle i debatten op til folkeafstemningen i 1972. Også ved de efterfølgende udvidelser har landbrug og landbrugshandlen været vigtige politiske emner. Derfor vil det være interessant at se, hvorledes Danmarks medlemskab samt de efterfølgende udvidelser har påvirket den danske landbrugs- og fødevareeksport. Artiklen viser, at EU's udvidelser siden starten af 1980'erne har medført betydelige markedsforandringer.

Det viser sig, at ved næsten alle EU-udvidelser, er den danske landbrugseksport til alle nye medlemslande steget betydeligt. På 5-års sigt har effekten af de tre store udvidelser næsten været ens: Den danske landbrugseksport er steget 2½ gang til de nye medlemslande. Generelt ser det ikke ud til, at effekterne af EU-udvidelserne på den danske landbrugseksport endnu er aftaget.

Den danske landbrugseksport til EU-markedet er steget betydeligt de seneste årtier. Stigningen skyldes dog primært det øgede antal medlemslande – og i mindre grad stigende markedsandele og markedsudvikling.

Samhandelsmønstret bliver nu også påvirket af, at andre internationaliseringsformer som direkte udenlandske investeringer samt globale fusioner og alliancer især i de senere år har præget udviklingen og har både støttet, suppleret og erstattet handel med landbrugsvarer mellem EU-landene.

Seniorrådgiver, ph.d. Henning Otte Hansen (ansvarshavende redaktør),
Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet

RISIKOSTYRING I LANDBRUGET

Docent Svend Rasmussen, Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet
sr@life.dk.dk

For at beskytte sig mod de negative konsekvenser af pris- og udbyttevariationer er det en vigtig opgave for landmanden at foretage risikostyring. Formålet er at opnå en rimelig sandsynlighed for, at man kan overholde sine forpligtelser over for andre og over for sig selv. Fokus for risikostyring er landmandsfamiliens samlede indkomst, og afhængig af, hvilke typer af risici, der er tale om, kan man som overordnet strategi vælge at beholde risikoen, undgå risikoen, reducere risikoen eller overføre risikoen til andre. De klassiske instrumenter for risikostyring i landbruget er valg af hensigtsmæssig produktionsteknologi, kombineret med forsikringer og priskontrakter. Men disse instrumenter har deres begrænsninger. I de senere år er der dukket nye (finansielle) instrumenter op, men en mere omfattende anvendelse heraf kræver et bedre kendskab til disse instrumenters muligheder og begrænsninger. Udfordringen for landmænd og deres rådgivere er at lære anvendelsen af disse nyere instrumenter, idet risikostyring er landmandens ansvar.

1. Indledning

Med omlægning af EU's fælles landbrugspolitik i 2005, herunder afkoblingen af landbrugsstøtten og indførelsen af enkeltbetalingsordningen, er der en udvikling i retning af, at landbrugssektoren bliver mere markedsorienteret. I den forbindelse forventes det, at det i højere grad vil være op til den enkelte landmand at overtage og håndtere

de risici, de er forbundet med produktion og afsætning af landbrugsprodukter. Samtidig forventes klimaændringer at medføre mere ekstreme vejsituationer, med heraf følgende risiko for større variationer i både udbytter og priser.

Der er således god grund til at man i landbruget skærper interessen for risikostyring. Samtidig udvikles der i disse år stadig nye

instrumenter som redskaber for risikostyring. Det drejer sig både om egentlige finansielle instrumenter, men også om forskellige typer af egentlige forsikringsordninger mv..

Men hvilke muligheder og begrænsninger er der for risikostyring i landbruget? Hvilke basale risikofaktorer er det, som gør sig gældende i landbruget? Hvilke virkninger har de? Hvad er konsekvenserne? Hvilke muligheder er der for at styre risikoen? Hvad med forsikringer? Og hvilke instrumenter/redskaber har man i øvrigt til rådighed, og i hvilke sammenhænge kan de anvendes? Og hvad er i det hele taget formålet med risikostyring?

Det er disse centrale spørgsmål, som skal behandles i det følgende. Først gennemgås de forskellige hovedtyper af risici i landbruget, og der gives bud på de centrale risikoelementer inden for de forskellige driftsgrene. Herefter gennemgås de principielle redskaber for risikostyring i landbruget. I den forbindelse lægges særlig vægt på forsikringer. Dels fordi egentlige forsikringer spiller en vis rolle ved risikostyring i landbruget. Men også fordi andre risikostyringsinstrumenter hensigtsmæssigt kan behandles ud fra en forsikrings-tankegang.

Men lad os først se på, hvad der egentlig er problemet med risiko og usikkerhed.

2. Hvad er problemet?

Først et par definitoriske bemærkninger. *Usikkerhed* anvendes til beskrivelse af fremtidige hændelser (vejret om en uge, prisen på svinekød eller korn om et år), hvor udfaldet ikke kendes med *sikkerhed*. *Risiko* bruges som betegnelse for den del af de usikre hændelser, man *helst vil undgå*. Fx er prisen på svinekød om et år *usikker* (dvs. kan antage

forskellige værdier), men der er en *risiko for*, at den antager en værdi under fx 7 kr.

Hvad er problemet med risiko og usikkerhed? Hvorfor vil man gerne undgå/reducere usikkerheden, eller i alt fald den ubehagelige del (risikoen) af usikkerheden.

Basalt set giver usikkerhed – ud fra en partiel betragtning – anledning til tab. Beslutningstagere må under usikkerhed vælge *second-best* løsninger til optimeringsproblemer, hvor *first-best* løsningerne ville være beslutninger, hvor man på forhånd var informeret om udfaldet af de kommende naturtilstande, således at man kunne indrette sin produktion derefter.

Usikkerhed indebærer potentielt omkostninger på to fronter: 1) *Forkert valg af input*. 2) *Forkert valg af produktion*.

ad 1) Forkert valg af input

Denne type af usikkerhed kan belyses ved et eksempel fra planteproduktion. Under usikkerhed ved landmanden ikke, hvordan vejret vil blive i løbet af vækstsæsonen på det tidspunkt, hvor produktionen sættes i værk. Hvis fx den optimale tilførsel af kunstgødning ved starten af vækstsæsonen afhænger af de efterfølgende vejrforhold, så vil der være usikkerhed med hensyn til, hvilken mængde kunstgødning, det vil være optimalt at tilføre. Hvis det bliver »godt« vejr i løbet af vækstsæsonen ville det have været optimalt at tilføre fx 500 kg. Hvis det bliver »dårligt« vejr ville det have været optimalt at tilføre fx 300 kg. Og hvis det bliver »middel« vejr ville det have været optimalt at tilføre fx 400 kg. Da landmanden ikke på forhånd ved, hvilket vejr det vil blive, tilfører han hvert år gødning svarende til gennemsnitsvejret, dvs. 400 kg (*second-best* løsning). Hvis »godt« vejr, »dårligt« vejr

og »middel« vejr optræder med lige store relative hyppigheder, så vil denne strategi indebære, at landmanden i 2/3 af tilfældene tilfører en ikke-optimal mængde gødning i forhold til den situation, at han på forhånd vidste, hvordan vejret ville blive (first-best løsning).

Sådanne tab er vanskelig at undgå. Forbedrede vejrprognoser kunne være en mulighed. Men måske er det slet ikke muligt at producere forbedrede vejrprognoser. Og under alle omstændigheder vil det indebære omkostninger. Hvis staten skal bære disse omkostninger vil der kunne opnås en velfærdsforbedring, hvis omkostningen ved at forbedre vejrudsigterne er lavere end de gevinster, landmændene kunne opnå ved forbedret valg af input.

Et andet eksempel er usikkerhed som følge af usikre produktpriser. Hvis produktprisen efter høst bliver »høj« ville det have været optimalt at tilføre fx 600 kg gødning. Hvis den bliver »lav« ville det have været optimalt at tilføre fx 200 kg gødning. Og hvis prisen bliver »middel« ville det have været optimalt at tilføre fx 400 kg. Da landmanden ikke på forhånd ved, hvordan priserne bliver, tilfører han hvert år gødning svarende til gennemsnitsprisen, dvs. 400 kg. Hvis »høje« priser, »lave« priser og »middel« priser optræder med lige store relative hyppigheder, så vil denne strategi indebære, at landmanden i 2/3 af tilfældene tilfører en ikke-optimal mængde gødning i forhold til den situation, at han på forhånd vidste, hvordan produktprisen ville blive.

Et sådant tab kan undgås ved fx at tegne priskontrakter. Hvis kontraktprisen er lavere end gennemsnitsprisen vil der imidlertid være tale om et økonomisk tab for landmanden. Dette behøver dog ikke at indebære et vel-

færdstab, idet prissikkerheden i sig selv kan have en velfærdsgevinst, som opvejer det økonomiske tab.

En anden mulighed for at undgå sådanne tab er ved at vælge afgrøder, hvor den optimale tilførsel af input ikke er så følsomt over for vejrforhold og priser. Hvis dette indebærer valg af afgrøder med lavere gennemsnitlig indtjening end den usikre afgrøde, så vil dette dog kunne indebære økonomiske tab, som det fremgår af næste eksempel.

ad 2) Forkert produktvalg

Antag landmanden kan vælge mellem to afgrøder. Den ene giver et sikkert dækningsbidrag hvert år på 6.000 kr. pr. ha. Den anden giver et gennemsnitligt dækningsbidrag på 7.000 kr. pr. ha, men der er en betydelig usikkerhed, idet den giver et dækningsbidrag på kun 1.000 kr. pr. ha med en sandsynlighed på 0,25, et dækningsbidrag på 13.000 kr. pr. ha med en sandsynlighed på 0,25, og et dækningsbidrag på 7.000 kr. pr. ha med en sandsynlighed på 0,50. Landmanden har risikoaversion (se nedenfor) og selv om den usikre afgrøde i gennemsnit giver 1.000 kr. mere pr. ha, så vælger han her den sikre afgrøde med dækningsbidraget på 6.000 kr. pr. ha.

Hvis landmanden *omkostningsfrit* kunne overvælte usikkerheden på en anden part (gennem forsikring eller på anden vis), så indebærer valget af den sikre afgrøde et samfundsøkonomisk tab på 1.000 kr. pr. ha i forhold til den usikre afgrøde. Landmanden kunne nemlig gennem afgrødeforsikring potentielt opnå en sikker årlig indkomst (dækningsbidrag minus forsikringspræmie plus erstatning) på 7.000 kr. uden at det ville efterlade forsikringsselskabet i en dårligere situation. Andre fordelinger er også mulige, fx 6.400 kr.

til landmanden og 600 kr. til forsikringsselskabet.¹

Som bekendt findes der ikke egentlige afgrødeforsikringer i Danmark. Umiddelbart kan dette forekomme mærkeligt, hvis der som illustreret i eksemplet her er en samfundsøkonomisk gevinst herved, og penge at tjene både for landmand og forsikringsselskab. Hertil kommer at afgrødeforsikring eksisterer i en række andre lande, fx USA, Canada, Spanien, Italien, m.fl.. Jeg vender tilbage til denne problemstilling i forbindelse med omtale af forsikringer i et senere afsnit.

Risikoaversion

Ud over de her beskrevne ulemper ved usikkerhed, så er det den normale antagelse at usikkerhed i sig selv opfattes som ubehagelig. I eksemplet ovenfor ville landmanden hellere dyrke den afgrøde, der giver et sikkert afkast på 6.000 kr. pr. ha, end den afgrøde, der giver en usikkert afkast på i gennemsnit 7.000 kr. Et andet eksempel er en beslutningstager, der hellere have en sikker gevinst på 100.000 kr. end at deltage i et lotteri, hvor der er en sandsynlighed på 50 % for at vinde 300.000 kr., og en sandsynlighed på 50 % for at tabe 100.000 kr. Når man som her beskrevet foretrækker den sikre gevinst frem for lotteriet, selv om den forventede (gennemsnitlige) gevinst er den samme (100.000 kr.), eller hvis man ligefrem foretrækker et mindre sikkert afkast på 6.000 kr. frem for et større, men usikkert afkast på 7.000 kr., så betegnes adfærden som *risikoaversion*. Hvis man deri-

mod er ligeglad med usikkerheden, og alene fokuserer på den forventede gevinst (man er indifferent mellem den sikre gevinst på 100.000 kr. og lotteriet med muligheden for både gevinst (300.000 kr.) og tab (-100.000 kr.)), så betegnes beslutningstageren som *risikoneutral*.

Som baggrund for økonomiske analyser antages normalt at beslutningstagere – herunder landmænd – har risikoaversion. Men i praksis møder man også ofte beslutningstagere som er risikoneutrale, eller ligefrem er tiltrukket af risiko (er »gamblere« og bruger penge på fx Lotto).

Risikostyring er især vigtig for beslutningstagere, der har risikoaversion.

3. Formålet med risikostyring

Når man taler om *formålet med risikostyring* er det nærliggende at tage udgangspunkt i en idealtilstand uden usikkerhed, dvs. med *stabile udbytter* og *stabile priser*.

Men hvorfor skulle netop *stabile udbytter* og *priser* være udtryk for en idealtilstand? Det er jo *ikke* variationer i priser og udbytter, der i sig selv skaber problemer. Det er kun gennem *variationer i indkomsten* at variationer i priser og udbytter kan medføre problemer. Derfor, hvis man omkostningsfrit er i stand til at imødegå variationer i priser og udbytter, således at indkomsten ikke varierer, så indebærer variationer i priser og udbytter ikke i sig selv noget problem!

Denne påstand er en konsekvens af en af de basale antagelser i økonomisk teori, nemlig at det er agenternes (her landmandsfamiliernes) indkomster, der genererer nytte/velfærd. Eller mere korrekt: Det er de *forbrugsmuligheder*, som landmandsfamiliens indkomster generer, der skaber nytte/velfærd hos

1) Hvor stor en del af merindkomsten, der reelt tilfalder landmanden, og hvor stor en del, der tilfalder forsikringsselskabet, afhænger af den relative forhandlingsstyrke, når forsikringspræmie og erstatningsbeløb skal forhandles.

landmanden og hans/hendes familie. Og dermed er det *ændringer i forbrugsmulighederne*, der må fokuseres på, når man taler om formålet med risikostyring.

Der er mange enkeltfaktorer, der bidrager til landmandsfamiliens forbrugsmuligheder. Prisen på korn, raps, svinekød, mælk, etc. er selvfølgelig vigtige enkeltfaktorer, ligesom udbyttet af hvert af disse produkter er det. Men også andre faktorer bidrager. Ændringer i renten, i ægtefællens indkomst, i formuen, i muligheden for at optage lån i banken, etc. spiller også ind på forbrugsmulighederne.

Konsekvensen er, at resultater af partielle analyser af de enkelte usikkerhedsfaktorer må fortolkes med nogen forsigtighed. Det samlede billede (variationer i den samlede indkomst/forbrugsmulighed) afhænger nemlig af et ofte kompliceret samspil mellem de enkelte faktorer. Fx kan priser og udbytter variere i hver sin retning, hvorved variationen i indkomsten bliver mindre end den individuelle variation i priser og udbytter. Risikostyring må altså fokusere på landmandsfamiliens samlede indkomst og formue. Hvis landbruget kun indgår som en del af landmandsfamiliens samlede erhvervsportefølje (måske har ægtefællen et godt betalt udearbejde), så vil en fokusering alene på landbrugets bidrag til familiens indkomst kunne give et skævt billede.

Efter disse indledende bemærkninger kan formålet med risikostyring nu defineres.

- Formålet med risikostyring er, med en rimelig sandsynlighed at kunne overholde sine forpligtigelser over for andre og over for sig selv

Forpligtelsen over for andre består i at kun-

ne betale enhver sit. Forpligtelsen over for sig selv består i selv under ugunstige omstændigheder at kunne opretholde et forbrug over et vist minimumsniveau.

Det er klart at risikostyring ikke er nogen eksakt videnskab. Der er en række subjektive elementer involveret. Hvad er fx definitionen på »en rimelig sandsynlighed«? Og hvad er definitionen på et »vist minimumsniveau af forbrug«?

Selv om det kan være ganske svært, er det i princippet op til den enkelte beslutningstager selv at tage stilling til, hvilket niveau af disse subjektive forhold man vil basere sin risikostyring på. Som vi skal se i det følgende, er der gennem aktiv risikostyring mulighed for at opnå en hensigtsmæssig risikoprofil. Men som i andre forhold er der typisk tale om en *afvejning mellem forskellige hensyn*. Når man taler om risikostyring så består afvejningen i at finde en passende balance mellem sandsynligheden for at kunne overholde sine forpligtigelser over for andre og over for sig selv på den ene side og opretholdelse af et ønsket forbrugsniveau på den anden. Hvis man vil tilstræbe en høj sandsynlighed for at kunne overholde forpligtelsen over for sig selv og andre, så koster det i form af gennemsnitlige forbrugsmuligheder. Omvendt, hvis man sigter på at opnå højere forbrugsmuligheder, så må man give afkald på sandsynlighed for at kunne overholde forpligtigelser over for sig selv og andre.

4. Risici i landbrugssektoren

4.1. Basale forhold

Hvilke usikkerhedsfaktorer er det, som risikostyringen skal rettes imod?

De usikkerhedsfaktorer som landbrugssektoren står overfor, er knyttet til fire grundlæg-

gende forhold: 1) Den biologisk baserede produktion. 2) Produktionens (især plante-produktionens) afhængighed af klima og vejrforhold. 3) Variationer i forbrugernes efterspørgsel efter fødevarer og andre produkter. 4) Ændringer i det omgivende samfunds krav til landbruget. De to første punkter er endvidere specielle for landbruget, og det er altså netop her at landbruget adskiller sig principielt fra andre erhverv med hensyn til risiko og usikkerhed.

Ad 1) Den biologisk baserede produktion indebærer, at *produktionens størrelse, produkternes kvalitet* og selve produktionskapaciteten i form af produktionsdyr som fx malkekøer, søer og høns kan påvirkes af *sygdom*. Afhængig af sygdommens effekt, smittefarlighed, mulighed for bekæmpelse etc., kan den til sygdommen knyttede risiko være mere eller mindre omfattende. Ud over de direkte effekter i form af direkte tab for den enkelte landmand, kan sygdomme have mere omfattende konsekvenser i form af ændringer af udbud eller efterspørgsel og dermed *påvirke priserne*.

Ad 2) Usikre vejrforhold påvirker først og fremmest *planteproduktionens størrelse* og kvalitet. Afhængig af muligheden for at imødegå konsekvenserne af de usikre vejrforhold, fx ved anvendelse af vandingsanlæg, eller ved at dyrke afgrøder under glas i kontrollerede omgivelser, kan denne usikkerhedsfaktor have større eller mindre konsekvenser. Usikkerheden for den enkelte landmand er først og fremmest relateret til *produktionens størrelse*, og omkostninger forbundet med at imødegå uheldige vejrforhold. Men vejrforholdene kan også have konsekvenser i form af ændringer af udbud eller efterspørgsel og der-

med *påvirke priserne*. Dette gælder ikke blot lokalt, men også globalt.

Ad 3) Ændringer i forbrugernes efterspørgsel *påvirker priserne*. Sådanne ændringer kan skyldes mange forskellige forhold. Ændringer i efterspørgselen har den største prismæssige effekt for produkter, hvor udbudselasticiteten er lav, dvs. under forhold, hvor produktionen er baseret på relativt specialiserede produktionsfaktorer.

Ad 4) Kravene fra det omgivende samfund vedrører typisk basale krav til produktionens gennemførelse, og aflejrer sig i lovgivning og forordninger og regelsæt vedrørende fx dyrevelfærd, forurening, kontrol af produkter, mv. Indgreb fra samfundets side opfattes som en usikkerhedsfaktor, hvis der over tid sker hyppige og uforudsete ændringer i eksisterende regler, fx vedrørende staldindretning, dyretransport, miljøbeskyttelse, mv.. Sådanne indgreb kan medføre ændringer i *produktionsomkostningerne*, og dermed bidrage til landmandens oplevelse af usikkerhed.

Som det fremgår, giver disse fire grundlæggende forhold anledning til usikkerhed vedrørende *produktionens størrelse, priser på produkter og produktionsfaktorer, og omkostning ved produktionen gennemførelse*. Ofte er der tale om *komplekse sammenhænge*, idet variationer i produktionen kan være af lokal eller global karakter, og derved have større eller mindre afledede effekter på priserne. De geografiske aspekter vedrører den stadig stigende globalisering, og dermed en prisdannelse på produkt- og faktormarkederne dikteret af udbud og efterspørgsel på *verdensmarkedet*. Det tidsmæssige aspekt spiller også ind, herunder ikke mindst muligheden for at tilpasse produktionen over tid – på kort og lang sigt.

Når man skal belyse risikoforholdene inden for de forskellige sektorer i landbruget skal man være opmærksom på, at en sådan beskrivelse altid vil være af mere eller mindre subjektiv karakter, idet risikoforholdene i en given produktion er nær knyttet til produktionsteknologien og den sammenhæng (produktionsstruktur), hvori produktionen indgår. Den produktionsteknologi og produktionsstruktur, som anvendes/er gældende i dag, er i sig selv et resultat af den tilpasning til risiko og usikkerhed, som landmænd har foretaget over tid. Derfor er risikoforholdene i en given sektor ikke noget absolut givet, men er af subjektiv karakter. Et par eksempler kan illustrere dette.

- 1) Produktion af Julestjerner med henblik på salg i ugen op til jul er en særdeles risikofyldt produktion, hvis den skulle foregå i den fri natur på åben mark. Dette har danske producenter taget konsekvensen af, og derfor gennemføres produktionen af Julestjerner ikke udendørs, men derimod indendørs i væksthuse under kontrollerede forhold.
- 2) Produktion af spisekartofler på den lette sandjord i Midtjylland er en særdeles risikabel affære, med mindre man – som det nu er almindeligt – har vandingsanlæg, således at man kan imødegå den usikkerhed, der er forbundet med tørke.
- 3) Produktion af raps i et ensidigt sædskifte med raps efter raps hvert år, er en meget risikabel produktion, idet der let sker en opformering af sygdomme i planterne. Derfor dyrkes raps nu i sædskifter, således at der er mindst fire år mellem raps på samme areal, og derved er usikkerheden reduceret betydeligt.

Ud over det her anførte gælder, at en række af de risici, som er knyttet til produktionen, er overtaget af andre, og således ikke opleves som egentlig usikkerhed af den enkelte landmand. Det gælder fx stærkt smitsomme sygdomme som fx mund- og klovsyge, hvor staten sammen med erhvervsfonde i hvert enkelt tilfælde bærer det opståede tab.

4.2. *Typer af risici i landbruget*

Overordnet set kan man skelne mellem følgende syv hovedtyper af risici i landbruget:

1. **Produktionsrisiko** er den risiko, der er knyttet til muligheden for at få et lavere udbytte eller dårligere produktkvalitet end forventet. Denne type af usikkerhed skyldes variation i udbytter og kvalitet af afgrøder og husdyr på grund af vejrforhold (tørke, oversvømmelse, regn, frost, hagl, storm), sygdom og angreb af skadedyr.
2. **Markedsrisiko** (eller **prisrisiko**) er den risiko, der er knyttet til muligheden for at produktpriser falder eller inputpriser stiger, efter at produktionen er sat i værk.
3. **Finansiell risiko** er den usikkerhed, der er knyttet til ændringer i renten på fremmedkapital, og den indflydelse dette har på landmandens soliditet, likviditet og kreditværdighed.
4. **Institutionel risiko** er den risiko, som er knyttet til uforudsete ændringer i den lovgivning og de regler og forordninger, der sætter rammerne for landbrugets produktion.
5. **Risiko knyttet til produktionsanlæg** omfatter risikoen for skade på de forskellige typer af aktiver, herunder skader som følge af brand, storm, tyveri, hærværk på bygninger, maskiner, anlæg mv.

6. **Risiko knyttet til personer** omfatter risikoen for sygdom, dødsfald o.l. både hos landmanden selv og blandt ansatte.
7. **Produktansvar.** Denne risiko er knyttet til risikoen for at blive sagsøgt med henblik på at betale erstatning i henhold til lov om produktansvar, miljølovgivning o.l.

Isoleret set giver hver af disse risici anledning til velfærdstab i forhold til situationen uden risici. Årsagen er (som også beskrevet i afsnit 2), at risiko gør det vanskeligt for landmænd at foretage en efficient ressourceallokering, at risiko begrænser adgangen til kapital, der kunne anvendes til produktivitetsfremmende investeringer, og at landmænd som følge heraf vælger teknologier og produktioner med et lavere udbytte (og med en lavere usikkerhed), og med en lavere gennemsnitsindkomst til følge.

5. Redskaber for risikostyring i landbruget

5.1. Kvantificering af risiko

Risiko kan generelt beskrives ved følgende fire karakteristika:

- 1) Den relative *hyppighed* (frekvens) hvor med hændelsen finder sted (fra sjælden til hyppig)
- 2) Skadens *omfang / betydning* (fra ubetydelig til meget alvorlig)
- 3) Graden af *samvariation* mellem de berørte enheder (fra høj (fuldkommen korrelerede) til lav (uafhængige hændelser))
- 4) Graden af *forudsigelighed*, dvs. muligheden for at knytte sandsynligheder til de mulige hændelser.

Afhængig af kombinationen af disse karakteristika

kan man vælge alternative strategier for risikostyring. Hvis hændelserne sker *ofte* og har meget *alvorlige* konsekvenser, er det en fornuftig strategi helt at undgå produktion (man skal ikke dyrke hvede i Sahara, fordi tørke (hændelsen) optræder ofte, og har meget alvorlige konsekvenser (intet udbytte!!)). For de øvrige kombinationer er der basis for nærmere at overveje, hvordan risikoen bør styres.

Generelt gælder, at hvis den potentielle skades omfang er *ubetydelig*, så vil landmandens bedste strategi være at beholde risikoen og håndtere den selv (selvforsikring, fx i form af opsparede midler). Hvis skadernes potentielle omfang er *alvorlige*, så vil den bedste strategi være at dele risikoen med andre (fx forsikring) eller helt at undgå den.

5.2. Generelle strategier

I princippet kan man vælge mellem følgende fire hovedstrategier for risikostyring: 1) Beholde risikoen. 2) Undgå risikoen. 3) Reducere risikoen. 4) Overføre hele eller dele af risikoen til andre. De første tre af disse fire strategier vedrører initiativer for *risikostyring på virksomhedsniveau*, mens den sidste vedrører initiativer der rækker *uden for virksomheden*.

ad 1) Beholde risikoen: Landmænd kan styre risiko ved at *imødegå den selv*, fx ved at have tilstrækkelige *likvide reserver* i form af *opsparing, finansielle reserver* eller mulighed for at opnå *kredit*. Herved bliver landmanden/landmandfamilien i stand til at opretholde forbruget og sine forpligtigelser, idet indkomst eller formuetab imødegås ved finansiering med de likvide reserver. Denne form for *selvforsikring* er den mest efficiente form for risikostyring når der er *transaktions-omkost-*

ninger ved anvendelse af andre alternativer, fx formel forsikring. Anvendelse af likvide reserver som selvforsikring indebærer dog i sig selv omkostninger i form af alternativomkostninger ved at holde likvid kapital. Derfor vil det endelige valg i sidste ende afhænge af, hvilken »forsikringsform«, der er billigst.

ad 2) Undgå risikoen: Landmænd kan (forsøge at) undgå risiko ved at vælge produktioner og produktionsmetoder, der ikke er sårbare over for ikke-kontrollerbare hændelser som vejr, sygdom og ustabile priser. Eksempler på sådanne initiativer i landbruget er fx valg af »sikre« afgrøder, valg af hensigtsmæssige sædskifter, valg af produkter med stabile priser, valg af produktioner med kort produktionstid, dyrkning af afgrøder under kontrollerede forhold (væksthus, vandingsanlæg, dræningsfaciliteter), etc. Initiativer som nævnt her indebærer dog også ofte omkostninger. »Sikre« afgrøder giver nok mere stabile udbytter, men måske også lavere gennemsnitligt dækningsbidrag end de »usikre« afgrøder. Tilsvarende med produktioner med kort produktionstid. Etablering af væksthuse, vandingsanlæg og dræningsanlæg indebærer ligeledes omkostninger, som skal medregnes ved opgørelse af det økonomiske udbytte.

ad 3) Reducere risikoen: Initiativer med henblik på at reducere risikoen omfatter både reduktion af *virningen/konsekvensen* af de usikre faktorer, samt reduktion af *sandsynligheden* for tab. *Spredning af aktiviteter* (diversificering), herunder indkomst fra andre kilder end landbruget, *overvågning* af produktionen, *skadedyrs-bekæmpelse*, *sygdomsbekæmpelse*, indsamling af *information*, *fleksibilitet*, etc. er eksempler på sådanne konkrete tiltag, som kan anvendes til reduktion af risikoen. Også her er der tale om omkostninger.

Spredning af aktiviteter indebærer potentielle tab på grund af de mulige gevinster som altså ikke opnås ved specialisering. Overvågning af produktionen, skadedyrsbekæmpelse, sygdomsbekæmpelse og indsamling af information og opretholdelse af fleksibilitet giver ligeledes anledning til omkostninger.

ad 4) Overføre hele eller dele af risikoen: Overførsel af risiko til andre (eller deling af risikoen med andre) omfatter først og fremmest *forsikring* i traditionel forstand. Hertil kommer en række *finansielle instrumenter* mv., som i deres funktion minder en del om forsikring. (Både *forsikringer* og *finansielle instrumenter* vil blive særskilt omtalt i de to følgende afsnit). Endelig kan overførsel af risiko ske ved at der indgås *kontrakter* med andre om produktion og afsætning.

Kontrakter er den enkleste form, og kan indebære forskellige typer af aftaler vedrørende produktion og afsætning. Den simpleste form omfatter aftale mellem landmand og aftager om, at landmanden leverer produktet og at aftageren aftager produktet. Sådanne aftaler kan udbygges til at omfatte aftale om fremtidige mængder, kvalitet og priser, og afhængig af den konkrete udformning af kontrakten deler landmanden derved risikoen knyttet til afsætning af sine produkter med aftageren. Tilsvarende kan der tegnes kontrakter vedrørende landmænds køb af produktionsfaktorer som fx kraftfoder og kunstgødning. Risikodeling med aftagere kan også ske ved egentlig *vertikal integration*.

5.3 Forsikring

Den grundlæggende forudsætning for anvendelse af forsikringer som redskab for risikostyring er, at de pågældende hændelser er *forsikringsbare*. Med forsikringsbar menes, at

både forsikringsselskab og forsikringstager skal kunne se en fordel i at tegne forsikring.

5.3.1. Grundlaget for markedsbaserede forsikringer

Om hændelser er forsikringsbare afhænger af en række forhold.

For det første er det en helt grundlæggende forudsætning, at de mulige naturtilstande er entydigt *observerbare*, både for forsikringstager og for forsikringsselskab. Ellers er det jo ikke muligt at skrive og efterfølgende implementere en (forsikrings)kontrakt mellem de to parter. En hændelse som fx det at få en sten i skoen under en spadseretur er således næppe forsikringsbar. Kan man fx forestille sig en kontrakt, hvor man, hver gang man får en sten i skoen, skal have en erstatning fra forsikringsselskabet på fx 10 kr.?

For det andet skal det være muligt at knytte *sandsynligheder* og *økonomiske konsekvenser* til hver enkelt af de mulige naturtilstande. Hvis ikke, er der ikke muligt hverken for forsikringstager eller forsikringsselskab at beregne, om forsikring kan betale sig.

For det tredje skal der være en rimelig grad af uafhængighed mellem de hændelser, som de enkelte forsikringstagere udsættes for. Hvis ikke, er der tale om det, der betegnes *systemisk risiko* (mange agenter har tab på samme tid). Naturkatastrofer og sygdomsepidemier er eksempler på hændelser, der kan give anledning til manglende uafhængighed mellem de forsikrede agenter. Under sådanne omstændigheder vil forsikringsselskaber være tilbageholdende med at tegne forsikring, idet der stilles store kapitalkrav for at undgå at blive ruineret, hvis alle skal have udbetalt erstatning på samme tid. Alternativt vil der være behov for at opkræve så høje præmier,

at forsikring ikke bliver attraktiv for den enkelte. En helt tredje mulighed er at der tegnes genforsikring (fx hos et globalt dækkende forsikringsselskab), men genforsikring koster også penge med risiko for at forsikringspræmien bliver for høj.

For det fjerde skal forsikringsselskabet være i stand til at håndtere de uheldige konsekvenser af asymmetrisk information. Disse konsekvenser omfatter *adverse selection*² (det er kun de dårligste af de potentielle forsikringstagere, der tegner forsikring) og *moral hazard*³ (forsikringstageren sjusker, idet eventuelle tab jo dækkes af forsikringen!)

I korte træk gælder følgende betingelser for forsikringsbarhed:

- 1) Tab skal være til at identificere og opgøre
- 2) Stort antal relativt ensartede, uafhængige udsatte enheder
- 3) Tab skyldes uheld eller uforudsete hændelser
- 4) Ingen risiko for at forsikringsselskabet kan lide katastrofale tab
- 5) Det er muligt at beregne sandsynligheden for tab
- 6) Der er en »brugbar« forsikringspræmie (dvs. én, som både forsikringstageren og forsikringsselskabet synes er i orden).

2) *Adverse selektion* opstår, når det i en pulje af forsikringsbare landmænd gælder, at det fortrinsvis er de landmænd, der har en højere sandsynlighed for tab (og derfor med forventet positiv gevinst ved forsikring til fair præmie), der tegner forsikring, mens de landmænd, der har mindre sandsynlighed for tab fortrinsvis ikke tegner forsikring. Konsekvensen er at risikoniveauet i den forsikrede population er højere end i den samlede population.

3) *Moral hazard* opstår, når købet af forsikring forårsager, at landmanden efterfølgende ændrer produktions praksis for at øge sandsynligheden for tab på en måde, som ikke kan observeres af forsikringsselskabet. Moral hazard forsøges ofte imødegået ved at lade den forsikrede selv bære en del af tabet, fx i form af selvrisiko.

Fordelen ved forsikring skyldes *risikodeling*, som kan opdeles i *risikospredning* og *risiko pooling*.

Risikospredning fokuserer på, at en *risikoavers* landmand med fordel kan indgå en kontrakt med en *risikoneutral* agent (person eller virksomhed) om at dele den samme risiko. Standardmodellen er den *risikoaverse landmand*, der tegner forsikring hos et *risikoneutralt forsikringsselskab*. Landmanden opnår mindst samme nytte, og forsikringsselskabet har mindst samme forventede profit (nul), således at der er en potentiel velfærdsgevinst. Fordelen ved »handel« mellem forsikringsselskab og landmand opstår således via forskelle i risikoattitude (risikoneutralt forsikringsselskab og risikoavers landmand), og forudsætningen om risikoneutrale forsikringsselskaber er således af ret afgørende betydning, når man skal vurdere muligheden for forsikringer.

Risiko-pooling fokuserer på det forhold, at når flere *uafhængige* agenter puljer deres risikable udfald, så vil puljens samlede variation være mindre end den relative variation på de enkelte agents udfald, idet variationen reduceres på grund af de store tals lov. Dette udnyttes af forsikringsselskabet til at sikre sig imod for stor variation, og er dermed en del af begrundelsen for at antage at forsikringsselskabets adfærd er risikoneutral.

Det er let at vise at en risikoavers agent altid vil tegne *fuld forsikring* (dvs. vil forsikre sig, så man undgår enhver variation i indkomst) og herefter agere, som en risikoneutral agent, såfremt det er muligt hos et forsikringsselskab (eller på anden vis) at tegne forsikring til en *fair forsikringspræmie* (gennemsnitlig forsikringspræmie er lig med gennemsnitlig udbetalt erstatning). Forudsætningen

herfor er, at forsikringsselskabet ikke har nogen omkostninger og ikke beregner sig nogen egentlig profit. Da begge disse forudsætninger næppe er opfyldt i praksis kan man omvendt konkludere, at det normalt *ikke* vil være optimalt at tegne fuld forsikring, men at landmanden altid bør bære en del af risikoen selv.

5.3.2. Forsikringer i landbruget

Mens der i landbruget (nationalt og internationalt) eksisterer en række landbrugsforsikringer på markedsvilkår (brandforsikring, haglskadeforsikring, tyveriforsikring etc.) så er det slående, at der *ikke* eksisterer privat baserede markeder for forsikring af *landmænds indkomster* bortset fra de tilfælde, hvor der er betydelige offentlige subsidier involveret.

Spørgsmålet er, hvorfor ikke? Det banale svar er, at det må være fordi hændelserne ikke er forsikringsbare. I denne forbindelse er det afgørende at de hændelser man i givet fald ville forsikre sig imod ikke opfylder de basale forudsætninger, som tidligere er omtalt. Når det fx drejer sig om forsikring mod varierende priser og afgrødeudbytter, så er forsikringsselskaber meget tilbageholdende, fordi der *ikke* er uafhængighed mellem de forsikrede landmænd. Når udbyttet er lavt på én bedrift, så er det formentlig også lavt på nabobedriften, fordi de har været udsat for det samme klima. I år med misvækst i et område, vil forsikringsselskaberne derfor stå over for meget store erstatningskrav, som ikke kan honoreres med mindre man i forvejen har opkrævet meget store præmier.

En anden årsag er, at det kan være svært for forsikringsselskabet at gardere sig mod *moral hazard* og *adverse selektion*, medmindre man anvender omfattende kontrolforan-

staltninger. Landmanden kan fx være fristet til at undlade skadedyrsbekæmpelse eller lignende, fordi forsikrings-selskabet jo alligevel kompenserer for det lavere udbytte, som måtte være konsekvensen. Sådanne kontrolforanstaltninger kan være ganske omkostningskrævende for forsikrings-selskabet, og indebærer derfor høje forsikringspræmier. Og stående over for disse meget høje forsikringspræmier undlader landmanden hellere at tegne forsikring.

Blandt de nyere redskaber til imødegåelse af moral hazard er *område-udbytte forsikring*, hvor erstatning afhænger – ikke af landmandens eget udbytte, men af gennemsnitsudbyttet i hele området, og *vejr-forsikring*, hvor erstatning udbetales fx i forhold til registrerede naturtilstande, fx regnmængden eller mængden af solskinstimer. Sådanne forsikringer betegnes også *indeksbaserede forsikringer*.

Fordelen ved *indeksbaserede forsikringer* er, at erstatninger ikke er baseret på landmandens faktiske tab, men på andre indeks. Herved undgås adverse selection og moral hazard, idet erstatninger *ikke* er relateret til bedriftens udbytte. Hvis indekset er gennemsnitsudbyttet i det geografiske område, hvor bedriften er beliggende, så får producenter kun erstatning hvis *gennemsnitsudbyttet* i området ligger under et i forvejen fastlagt udbytt niveau for området. Hvis der er tale om *vejr-baserede indeks*, så er erstatninger knyttet til det pågældende *vejrindeks'* afvigelse fra et normalniveau. Fx kan der være tale om indeks der måler nedbør eller solskinstimer. Fordelen er, at det er *årsagen* og ikke *effekten*, der forsikres. Udbyttetab skal således ikke *bevises* for at opnå erstatning. Endvidere imødegår man adverse selection, fordi

alle betaler samme forsikringspræmie og modtager den samme erstatning. Ordningen er enkel og dermed billig at administrere. Vejrforsikringskontrakter kan i princippet gøres omsættelige, og derved fungere på tilsvarende vis som andre finansielle redskaber. I princippet kan man sælge sådanne vejrforsikringer til enhver – også til ikke-landmænd (se nærmere under *vejr-derivater* i det følgende afsnit).

Effektiviteten af sådanne indeksbaserede forsikringer afhænger meget af, i hvilken udstrækning den enkelte bedrifts udbytte er korreleret med det anvendte indeks. Hvis der ikke er fuldstændig korrelation vil der stadig være en såkaldt *basis risiko*, som kan skyldes to forhold: 1) At der er ikke fuldstændig overensstemmelse mellem det anvendte *vejrindeks* og den biologiske produktion. 2) Det anvendte *vejrindeks* er baseret på en målestation, der geografisk ligger et stykke fra bedriften, og hvor derfor vejret ved målestationen kan afvige fra vejret på bedriften. Disse to forhold indebærer fra landmandens synsvinkel en ulempe i forhold til egentlig udbytteforsikring. Til gengæld giver indeksbaserede forsikringer ikke så mange administrative problemer, og de er billigere at administrere.

Sammenfattende har de vist sig, at der er en relativ *lav efterspørgsel efter afgrødeforsikringer*. Selv om man har givet store tilskud til betaling af præmier, så har efterspørgselen i fx USA været beskeden. Landmænd synes at bruge andre redskaber som fx futures, options, kontrakter, dyrkningspraksis (vanding, pesticider, etc.), alsidig driftsform, indkomst uden for landbruget, opsparring, leasing, etc. som redskaber for risikostyring.

Med hensyn til *udbud af afgrødeforsikring* så har det vist sig at være begrænset af de

relativt store omkostninger, der er forbundet med bekæmpelse af moral hazard, adverse selection og korrelerede udbytter mellem landmænd.

5.3. Finansielle instrumenter

Finansielle instrumenter kan generelt opdeles i kontant- instrumenter og derivat-baserede instrumenter. *Kontant-instrumenter* omfatter fx (let omsættelige) værdipapirer som obligationer og aktier og andre kontant-instrumenter som egentlige lån og indskud. *Derivat-baserede instrumenter* er finansielle instrumenter, hvor værdien er *aflødt* (på engelsk: *derived*) af værdien af andre finansielle instrumenter eller variable. Derivat-baserede instrumenter kan inddeles i instrumenter, der handles på børser (på engelsk: *exchange trade derivatives*) og instrumenter, der er aftaler direkte mellem to parter (på engelsk: *over-the-counter (OTC) derivatives*). Velkendte *produktbaserede derivater* er *futures* og *optioner* baseret på underliggende produkter som fx hvede (hvede-futures), eller *finansbaserede derivater* som fx optioner baseret på aktier (aktie-optioner).

Kontant-instrumenter er i princippet allerede omtalt under punkt 1) (»Beholde risikoen«), idet opsparing, finansielle reserver og kredit kan foreligge som værdipapirer, lån eller indskud.

Derivat-baserede instrumenter er finansielle instrumenter som fx *futures*⁴ og *options*⁵ anvendt på standardiserede råvarer (fx korn). Disse instrumenter anvendes til at beskytte

sig (på engelsk: *hedge*) mod ugunstige prisændringer før forventet salg af produkter eller før forventet køb af input. Disse finansielle instrumenter kan altså anvendes til at *reducere prisen* både på input og på outputsiden. Hertil kommer at disse instrumenter medvirker til at øge markedets gennemsnitlighed, idet de afledte fremtidspriser giver information om markedets forventninger til fremtidens priser.

Mens finansielle instrumenter som futures og optioner kan anvendes til at beskytte mod kortsigtede prisvariationer, så kan de *ikke* anvendes som beskyttelse mod langsigtet prisrisiko, da futures og optioner har løbetider på højst et år. Prissikkerhed knyttet til langsigtede investeringer må således dækkes ind på anden vis.

Der foreligger ikke nogen egentlig statistik over danske landmænds anvendelse af finansielle instrumenter som futures og optioner, men det vurderes at disse finansielle instrumenter endnu kun anvendes i relativ beskednen udstrækning af danske landmænd som instrument til at beskytte mod usikre produktpriser.

En anden type af derivat-baserede instrumenter er dukket op inden for de senere år. Det drejer sig om de såkaldte *vejrderivater* (på engelsk: *weather derivatives*), som er finansielle instrumenter, der gør det muligt at handle med vejrrelaterede risici. Det underliggende »produkt« for disse derivater er vejret, fx »timer solskin«, eller »mm regn«. Vejrderivater kan opdeles i egentlige forsikringskontrakter (se senere under forsikring), og andre finansielle instrumenter (optioner og futures).

Vejrderivater, der først kom frem i USA i midten af 1990'erne, omfatter futures, options og swaps. De gør det muligt at beskyt-

4) Futures er kontrakter om at købe eller sælge en given vare på en given fremtidig dato.

5) Options er kontrakter, der giver ihændeageren retten (men ikke pligten) til at købe eller sælge en given vare på en given fremtidig dato.

te sig (hedge) mod ugunstige eller uventede vejrforhold, og kan således anvendes til at beskytte mod vejr-relateret produktionsrisiko (til forskel fra prisrisiko). Vejrderivater har en funktion som minder om egentlig afgrødeforsikring (se senere under forsikringer (indeksbaserede forsikringer)).

Vejrderivater har hidtil primært været anvendt inden for energisektoren. Salg af el til opvarmning eller til aircondition afhænger af temperaturer og antal solskinstimer, og energiselskaber kan imødegå den usikkerhed, der er knyttet til disse klimavariabler, ved at købe eller sælge optioner, med betalinger knyttet til registreret temperatur og/eller registrerede antal solskinstimer. Vejrderivater er også begyndt at gøre sig gældende på andre områder, herunder i landbruget. Fx er der i Canada forsøgsvis indført muligheder for at hedge mod frost ved at tegne vejrbaserede forsikringer.

Vejrderivater har den fordel, at de kan fungere som en slags forsikring mod udbyttevariationer uden at være påvirket af de uheldige konsekvenser af *moral hazard* eller *adverse selection*. Årsagen er, at de betalinger, der er knyttet til det pågældende vejrderivat, er baseret på specifikke hændelser, og er uafhængig af deltagernes adfærd. På den anden siden kan der ved anvendelse af vejrderivater være en betydelig udækket risiko, fordi udbyttevariationer på de enkelte bedrifter generelt ikke er fuldstændig korreleret med den pågældende vejrvariabel. Det er derfor ikke helt sikkert om vejrderivater vil trænge igennem i landbruget. Der er tale om relativt nye instrumenter, og betydningen i landbruget er endnu ikke ordentligt undersøgt. Der er en basis risiko (risiko, der ikke kan »forsikres«), som her bl.a. skyldes forskellen i vejrindekset

på målepunktet (vejrstationen) og på den enkelte landbrugsbedrift. Dette gælder især ved anvendelse af vejr-variablen regn.

Når det drejer sig om vejrderivater baseret på regn, så skyldes værdien af derivaten, at der er en stor korrelation mellem regnvejr og udbytter, især når der er tale om sandjord, og jord, hvor der ikke kunstvandes. Ved at købe put-optioner baseret på nedbørsindeks er planteavleren (delvis) forsikret mod indtægtsstab, der opstår på grund af for lidt nedbør over vækstperioden. Man kunne også overveje en call-option baseret på akkumuleret regn over høstperioden. Dette ville kompensere mod tab som følge af svigtende produktkvalitet eller store tørringsomkostninger. Disse put og call optioner kunne fx være tilgængelige på OTC.

Det kan teoretisk vises, at hvis der er fuldkomne markeder for handel med tilstandbetingede indkomstkraav (fx futures eller forsikring), så er det muligt at adskille produktionsbeslutninger og forbrugsbeslutninger, og optimale produktionsbeslutninger vil svare til de beslutninger som *risikoneutrale* landmænd ville træffe. Under ideelle forhold (komplet marked for handel med tilstandbetingede indkomstkraav) vil landmanden således i princippet have mulighed for fuldkommen at »forsikre« sig. Mens der er tale om et teoretisk resultat baseret på meget krævende forudsætninger i forhold til empiriske kendsgerninger, så er resultatet interessant, idet det viser, at der i den ideelle situation med et komplet marked for handel med *betingede goder*, da vil landmanden være i stand til at træffe produktionsbeslutninger uden hensyntagen til den usikkerhed, der er knyttet hertil, og der vil ikke være behov for reguleringen indgrib fra det offentlige.

6. Offentlig intervention

Det diskuteres undertiden, hvilken rolle det offentlige (staten, EU) bør påtage sig i relation til risikostyring i landbruget. Staten spiller allerede en rolle i særlige tilfælde, fx ved udbrud af Mund og Klovsyge og andre stærkt smitsomme sygdomme, hvor staten sammen med erhvervsorganisationer træder til og udbetaler erstatning ved nedslagting af besætninger. Vi har også tidligere set staten træde ind med høsttabsordninger og lignende under særlige omstændigheder. I udlandet ser man staten yde tilskud til betaling af forsikringspræmier, for derved at tilskynde landmænd til selv at tegne forsikringer, og derved sikre sig mod tørke og andre naturfænomener.

Ifølge den velfærdsøkonomiske teori kan offentlige indgreb i en ellers velfungerende markedsøkonomi begrundes, når der er *markedsfejl*, dvs. under følgende omstændigheder:

- 1) Der er behov for at imødegå markedsfejl i allerede eksisterende markeder.
- 2) Der er behov for et gode, som ellers ikke kan forventes forsynet af private virksomheder

Både i EU-landene og andre lande som fx USA og Canada er der adskillige eksempler på offentlig intervention når det drejer sig om risikostyring i landbruget. Historisk set drejer det sig primært om to ordninger, nemlig 1) at det offentlige yder tilskud til forsikringstageres betaling af forsikringspræmier, og 2) at det offentlige yder krise-/katastrofehjælp når skaden er sket. Hertil kommer andre ordninger, fx at det offentlige selv etablerer forsikringsselskaber, eller på mere generelt niveau,

at det offentlige etablerer og sikrer en infrastruktur og juridiske rammer for en hensigtsmæssig funktion af et ellers privat baseret marked inden for forsikring og andre finansielle instrumenter.

Den primære begrundelse for de to først anførte offentlige indgreb har været, at det private forsikringsmarked har fejlet. Synspunktet er, at landmænd har behov for at forsikre sig mod indkomstvariationer, og når private forsikringsselskaber ikke etablerer sådanne forsikringer, som landmænd efterspørger i massivt omfang, så må det være fordi der er markedsfejl som det offentlige må »reparere«. Ifølge argumentationen korrigerer offentligt støttede forsikringsordninger således for markedsfejl ved at tilføje et ellers manglende eller uhensigtsmæssigt fungerende marked for betingede goder. Og i international sammenhæng synes etablering af afgrødeforsikring at have appel, fordi der synes at være tale om et ikke-forvridende indgreb.

Det problematiske i denne argumentation kan belyses ved at anvende den omvendte argumentation: Er det ikke netop sådan at landmænd ikke tegner forsikring, netop fordi de forventer at det offentlige træder til med krisehjælp, hvis det går galt? Det kunne også være at landmænd ikke efterspørger forsikringer under frie markedsvilkår, fordi der til de priser forsikringsselskaber ville kræve under frie markedsvilkår er alternative risikostyringsinstrumenter, som er væsentligt billigere. I praksis har det vist sig, at opfordring til og introduktion af afgrødeforsikring ofte ikke har den ønskede effekt fordi der er mulighed for substitution i forhold til andre redskaber for risikostyring.

Den førstnævnte type af intervention (kri-

sehjælp) er uheldig fordi den ved gentagen anvendelse sår forventning hos landmændene om, at sådanne kompensationer også vil blive ydet næste gang der indtræder naturkatastrofer eller større kriser. Dette indebærer forkerte incitamenter, idet landmænd fortsat vil engagere sig i risikofyldte aktiviteter, som man ellers burde afholde sig fra, eller i givet fald gennemføre på en anden måde. Ligeledes er sådanne indgreb uheldige, fordi de modvirker initiativer til etablering af markedsbaserede forsikringsordninger eller udvikling af andre markedsbaserede (finansielle) instrumenter.

Den anden type af intervention (tilskud til forsikringspræmier) er uheldig fordi der ofte skal meget store tilskud til for at generere et marked for traditionelle afgrødeforsikringer. Årsagen er den betydelige samvariation mellem de forsikrede enheder (systemisk risiko) samt forsikringsselskabets problemer (og dermed omkostninger) forbundet med at bekæmpe effekten af adverse selection og moral hazard. Hertil kommer at der måske ikke er den store efterspørgsel efter afgrødeforsikringer, fordi der er en række alternative instrumenter, der er mere hensigtsmæssige. Endelig er der fare for at offentlige tilskud havner som profit hos monopolistiske forsikringsselskaber, og ikke som en egentlig reduktion af landmændenes forsikringspræmier.

Såfremt det offentlige skulle spille en rolle i forbindelse med risikostyring i landbruget, så vil jeg anbefale at indsatsen løftes op på EU-niveau, og at indsatsen omkring risikostyring primært koncentrerer sig om at skabe grundlag for at landmændene selv påtager sig ansvaret for på markedsvilkår at forestå risikostyring. I denne sammenhæng kunne EU fx yde støtte til følgende aktiviteter:

- 1) Finansiere forskning i naturkatastrofer, deres hyppighed og deres afledte effekt på afgrødeudbytter mv. i forskellige regioner.
- 2) Uddanne landmænd, konsulenter og andre agenter i virkningen af vejrforsikringer, vejrderivater og andre finansielle instrumenter
- 3) Etablere og sikre pålidelige målestationer for vejrforhold
- 4) Etablering af lovgivning og regulering på området vejrforsikring
- 5) På forsøgsbasis støtte etablering/udbygning af markeder for vejrderivater og andre relevante finansielle instrumenter, fx ved selv at udbyde vejroptioner.
- 6) Etablering af databaser, der viser sammenhæng mellem klima og udbytte helt ned på mikroniveau med henblik på etablering af vejrforsikringer.
- 7) Genforsikring.

Med hensyn til iværksættelsen af sådanne tiltag bemærkes, at der forud/sideløbende vil være behov for en betydelig forskningsindsats for at sikre et godt grundlag. Der har fx ikke forfatteren bekendt været foretaget analyser af, hvor fintmasket et netværk af vejrmålestationer der vil være nødvendigt med henblik på etablering af grundlaget for vejrindeks-baserede forsikringer. Det vil således kræve yderligere undersøgelser, før der kan foretages økonomiske beregninger af omkostningerne ved sådanne nye tiltag. På tilsvarende vis savnes der mere integrerede analyser af, hvilke risikostyringsinstrumenter landmænd reelt bruger og hvilke redskaber de potentielt har til rådighed. Måske er behovet for nye redskaber for risikostyring ikke så påtrængende, som man kunne forvente.

7. Afslutning

Usikkerhed er en integreret del af hverdagen i landbruget. Ofte er der tendens til kun at fokusere på de negative konsekvenser af usikkerheden. Men man skal ikke glemme at usikkerhed også giver mulighed for at blive tilsmilet af heldet – at score den store gevinst.

Med hensyn til den ubehagelige side af usikkerheden – risikoen – er det op til den enkelte landmand selv at vælge, hvor stor en risiko man er villig til at påtage sig. Mange føler nok ikke, at der på kort sigt ikke er de store valgmuligheder. Men det er ikke korrekt. Det er altid muligt at reducere risikoen! Problemet er dog, at man derved også fraskriver sig muligheden for den store gevinst eller må give afkald på indkomst. Og derfor viger man tilbage for at foretage den nødvendige styring af risikoen.

Risikostyring er landmandens eget ansvar. Der findes et væld af redskaber til at styre den samlede risiko, og den store opgave er at vælge de rigtige instrumenter og den dosis og kombination, hvori de skal tilføres. Men der er mange instrumenter, hvor datagrundlaget for deres anvendelse ikke godt nok. Det drejer sig fx om de nye instrumenter som vejrderivater, hvor der savnes et bedre statistisk grundlag for at kunne bedømme, hvad prisen på sådanne derivater bør være, og hvordan de spiller sammen med andre risikostyringsinstrumenter.

De fremtidige udfordringer for landmændene og deres rådgivere ligger i at lære funktionen af specielt de nyere finansielle instrumenter, og at blive i stand til at vurdere, hvordan de hensigtsmæssigt kombineres med de klassiske risikostyringsinstrumenter.

Litteraturliste

Rasmussen, S. (2007): *Risikostyring i landbruget*. Working Paper nr. 5, Fødevarøkonomisk Institut.

VIDEREUDVIKLING AF »EN VIRKSOMHED«¹

Professor, ph.d. & dr. merc. Hans Skytte,
Institut for Marketing og Statistik, Handelshøjskolen, Århus Universitet
sky@asb.dk

Hvad forstås der ved »en virksomhed«, og hvordan videreudvikler man en eksisterende virksomhed? Disse spørgsmål gives der i denne artikel nogle svar på ud fra den teoretiske tilgang, der kaldes konstruktivisme. I artiklen gennemgås de vigtigste begreber, der er anvendt som udgangspunkt for udvikling af en model over en virksomhed.

De gennemgåede begreber er efterfølgende anvendt til at analysere fødevarevirksomheder i den danske slagterisektor og til at analysere detailkæder i Danmark, Sverige, England og Tyskland.² Resultaterne af disse analyser har ført frem til den virksomhedsmodel, der er præsenteret i artiklen. Til sidst er det forklaret, hvordan denne virksomhedsmodel kan anvendes i praksis til videreudvikling af virksomheder.

1. Indledning

Gennem årene er der givet mange bud på, hvad der forstås ved begrebet »en virksomhed«, og hvad der karakteriserer en virksomhed. Nogle forfattere har hævdet, at begrund-

delsen for, at der overhovedet findes det, der kaldes en virksomhed, er, at der i visse tilfælde kan spares omkostninger ved at gennemføre transaktioner inde i en virksomhed i stedet for på et marked. Andre har ved beskrivelse af en virksomhed fokuseret på den traditionelle økonomiske teori og har i tilknytning hertil blandt andet påpeget, at en virksomhed er karakteriseret ved dens grænseindtægter, grænseomkostninger og profitmaksimering. Der er også forfattere, der har sagt, at det, der kendetegner den enkelte virksomhed, er dens styrker og svagheder sammen-

1) Denne artikel er skrevet på baggrund af min doktordisputats: Skytte, H. (2008). »Virksomhedsudvikling og interorganisatorisk samarbejde – set ud fra det konstruktivistiske paradigme«. Handelshøjskolen, Århus Universitet. Arbejdet med doktordisputatsen blev gennemført på baggrund af en bevilling fra Norma og Frode S. Jacobsens Fond.

2) I artiklen her er der kun diskuteret resultater fra udvalgte fødevarevirksomheder.

holdt med muligheder og trusler i omgivelserne. Endvidere er der nogle, der har fokuseret på adfærden i en virksomhed og sagt, at en virksomhed er karakteriseret ved dens måde at tage beslutninger på; og i denne sammenhæng er det blevet fremhævet, at en virksomhed kan ses som en koalition af individer med forskellige interesser, der gennem politiske forhandlinger formulerer virksomhedens mål og øvrige beslutninger. Endelig er der også forfattere, der har fokuseret på en virksomheds ressourcer og har fremhævet, at det er den enkelte virksomheds ressourcer, der giver den dens særlige karakteristika. Disse og de fleste andre teorier, der tidligere har været anvendt til at analysere virksomheder, deres handlinger og deres udvikling, er blandt andet kendetegnet ved, at der er en skarp opdeling mellem en virksomhed og dens omgivelser. Opfattelsen i disse tidligere teorier er altså, at der er et marked, og der er en konkurrencesituation, som i sit udgangspunkt er ens for alle, og som venter på at blive afdækket gennem indsamling og fortolkning af flere og flere data, hvorefter virksomheden skal tilpasse sig omgivelserne. Den opfattelse, at en virksomhed og omgivelserne som udgangspunkt er objektive og uafhængige af hinanden, er ikke anvendt i dette projekt.

At der i denne artikel ikke tages udgangspunkt i, at en virksomhed og omgivelserne er uafhængige, betyder ikke, at man ved anvendelse af den konstruktivistiske tilgang ikke anerkender, at der er en fysisk og adfærdsmæssig verden, der er uafhængig af den enkelte virksomhed. Det afgørende er imidlertid, at det ikke er eksistensen af denne verden, som konstruktivismen beskæftiger sig med. I artiklen her er der således ikke fokus

på det værende, men i stedet for på konstruktion og anvendelse af meninger.

Ifølge den tilgang, der er anvendt i arbejdet med min afhandling, er der således en erkendelse af, at virksomheden selv, markedet og konkurrencesituationen er sociale virkelighedskonstruktioner eller meningskonstruktioner, der er et resultat af ledelsens konstruerede forståelse af virksomheden, markedet og konkurrencesituationen; og der er i tilknytning hertil fokus på, hvordan og sammen med hvem ledelsen konstruerer virkeligheden eller meningerne.

Dette er ensbetydende med, at en virksomhed og dens udviklingsmønster opfattes som værende resultatet af sociale virkeligheds- eller meningskonstruktioner og handlinger. En virksomheds udviklingsmønster opfattes i den sammenhæng som en rekursiv proces, der sammenkæder ledelsens konstruktion af virksomheden og dennes kontekst. I tilknytning til ledelsens konstruktion af virksomheden er opmærksomheden specielt knyttet til konstruktionen af virksomhedens identitet, dens lokale rationalitet, strategiformninger, struktureringer, produkter, projektioner samt købs- og salgshandlinger. Hertil kommer, at der er fokus på, hvilken kontekst ledelsen konstruerer for virksomheden; og endvidere er opmærksomheden rettet mod ledelsens internalisering og forståelse af strategiernes, struktureringernes og handlingernes resultater. Denne opfattelse af en virksomheds udviklingsmønster gælder både for produktionsvirksomheder og detailkæder.

1.1 Formålet med projektet

Det skal indledningsvis understreges, at det ikke er projektets formål at fremkomme med

en handlingsorienteret konkret løsning på et eller andet nærmere defineret problem for en eller flere virksomheder (Pelz, 1978); og det er heller ikke formålet at fremkomme med empirisk generaliserbare løsninger (Cronbach, 1982).

Det er snarere formålet med projektet at fokusere på de enkelte virksomheder; og i den forbindelse er det for det første formålet at konstruere en forståelse af de enkelte implicerede slagteriselskaber og detailkæders konstruerede virkelighed. For det andet er formålet at konstruere en forståelse af, hvordan og sammen med hvem den enkelte virksomhed konstruerer sin virkelighed. For det tredje er det formålet at foreslå nye ord og begreber samt nye udviklingsmønstre, og i den forbindelse at understrege betydningen af udvikling og vedligeholdelse af intraorganisatoriske fælles meninger. For det fjerde er det formålet at understrege betydningen af den konstruerede kontekst samt udvikling og vedligeholdelse af interorganisatoriske fælles meninger mellem den enkelte producent og den enkelte detailkæde.

Mere præcist er formålet at vise, hvorledes danske slagterier og forarbejdningsvirksomheder samt detailkæder vedvarende kan udvikle deres identitet og deres strategier og struktureringer samt deres handlinger og derved opnå en forbedret konkurrenceposition i deres konstruerede kontekst gennem stigende opmærksomhed mod anvendelse af flere begreber og flere meninger samt ved at anvende mere sammenhængende og mere omfattende mønstre.

1.2 Projektets analyseenhed

I dette projekt er analyseenheden »en virksomhed i sin kontekst«. En virksomhed og

dens kontekst opfattes som udgørende en uadskillelig helhed. De enkelte virksomheds kontekst vil således være forskellig. Man kan sige, at ledelsen i den enkelte virksomhed er ansvarlig for, hvilken kontekst der opfattes som afgørende for den pågældende virksomheds udvikling. Endvidere skal det fremhæves, at den enkelte virksomhed og dennes kontekst opfattes som bestående af konstruerede meninger.

1.3 Meninger

Ifølge den traditionelle opfattelse udveksler en virksomheds ledere informationer og tager beslutninger ud fra en opfattelse af, at informationerne og betydningen af dem ligger i selve ordene (Reddy, 1979). Denne opfattelse er ikke anvendt i denne artikel. I stedet er der anvendt en opfattelse ifølge hvilken, sproget består af ord og sætninger, som kun har mening, når de indgår i en sproglig sammenhæng og med tilhørende handlinger. Det er en sådan sproglig sammenhæng med tilhørende handlinger, Wittgenstein (1953) kalder »et sprogspil«. Wittgenstein (1953, § 43) definerer et ords mening ved: »Et ords *mening* er dets *brug* i sproget«. Dette er ensbetydende med, at ords og sætningers mening blandt andet fremkommer gennem forhandlinger og aftaler i virksomheder (Gergen, 1999).

1.4 Rekursive mønstre

Ifølge den tilgang, der er anvendt i denne artikel, udvikles meninger eller viden, uanset om det er en persons eller en virksomheds viden, gennem rekursive processer. Det grundlæggende i en rekursiv proces er, at den ny viden, der kan udvikles, bygger på viden, man har i forvejen. Ideen i sådanne processer

er ikke, at udviklingen af viden kører i ring, men at den tidligere opnåede viden danner udgangspunkt for den nye viden, der kan konstrueres. Man kan således nærmere sige, at udviklingen følger en spiral. Det skal også påpeges, at for at man kan tale om rekursive processer inden for konstruktivismen, er det afgørende, at konstruktionsprocesserne starter inde fra den sociale enhed og ikke med udgangspunkt i omgivelserne – som det for eksempel er tilfældet i informationsproces-teori. Det betyder, at tidligere konstruerede meninger og fortolkninger af handlinger danner grundlaget for den efterfølgende forståelse, og at en person derved skal gennem en aktiv konstruktionsproces og fortolkning, for at begrebsudvikling, meningskonstruktion og rekonstruktion kan finde sted (von Glasersfeld, 1996). Dette er ensbetydende med, at meninger og handlinger er tæt forbundne; hvilket medfører, at udvikling af meninger og viden nødvendigvis må være relativ; hvilket her vil sige, at konstruerede meninger er knyttet til den sociale enhed, der har konstrueret dem. Samlet består en rekursiv proces af: ord – begreber – meninger – handlinger – ord – begreber – etc.

Det, der her er sagt om rekursivitet, er igen ensbetydende med, at en persons forståelse af en ting, en social enhed, et emne eller en begivenhed knyttes til indholdet i personens begreber, meninger og handlinger (herunder forhandlinger etc.) vedrørende det pågældende. Endvidere er der bred enighed om, at der kan udvikles fælles meninger. Der kan således udvikles fælles meninger blandt flere personer, når de rekursive processer foregår i virksomheder (Tsoukas & Vladimirou, 2001; Tsoukas & Chia, 2002).

2. De vigtigste begreber

I dette afsnit gennemgås de vigtigste begreber, der er anvendt til analyse af de i projektet analyserede virksomheder. Disse begreber er identitet, image, kontekst, lokal rationalitet, strategi, struktur, produktudvikling og projektion.

2.1 En virksomheds identitet

Når en virksomheds ledelse fortæller om deres virksomheds opfattelser, aspekter og karakteristika, gør de det ifølge Albert og Whetten (1985) ofte ud fra en forståelse af virksomheden set ud fra dens identitet som et selvreflekterende spørgsmål. I forlængelse af at se en virksomheds identitet udtrykt som en selvrefleksion skal det her også fremhæves, at en virksomheds identitet samtidig kan ses som udviklet på baggrund af ledernes konstruerede forståelse af de interessentgrupper, der opfattes som centrale for virksomheden (Scott & Lane, 2000). Identiteten bliver således den kollektive konstruktion og forståelse af virksomheden, som medlemmerne af ledelsen har udviklet en større eller mindre grad af enighed om, er de essentielle karakteristika ved virksomheden i dens kontekst.

En virksomheds identitet kan som begreb overordnet udtrykkes i tre nødvendige og tilstrækkelige dimensioner (Albert & Whetten, 1985). Disse dimensioner omfatter det, som ledelsen

- hævder, der er de centrale karakteristika ved organisationen
- hævder, der adskiller organisation fra andre organisationer, som den sammenlignes med
- hævder, der er de vedvarende forhold, der

gennem tiden har karakteriseret organisationen og også vil gøre det i fremtiden.

De karakteristika, der udtrykkes som værende en organisations identitet, opfattes som udtrykt i meninger, som lederne har opnået en vis grad af enighed om gennem sprogspil.

I tilknytning til tredelingen af identitetsbegrebet skal det understreges, at en virksomheds identitet ses som konstrueret gennem en løbende proces, hvor ledelsen hele tiden sammenligner deres egen virksomhed med udvalgte andre virksomheder.

Fiol, Hatch og Golden-Biddle (1998) fremhæver, at en virksomheds ledelse gennem identitetskonstruktionen indplacerer virksomheden i et større socialt system, hvilket betyder, at en virksomheds identitet er ledelsens forståelse af det organisationen eller virksomheden »er« i forhold til dens omgivelser, eller nærmere hvad den er i den konstruerede kontekst eller sektor, som ledelsen ser virksomheden agere i.

De karakteristika, som ledelsen hævder, der er virksomhedens identitet, udtrykker det, virksomheden »er«, og ikke noget, den »har« (Smircich, 1983). Organisationens identitet kan således ses som svar på spørgsmålet: »Hvem er vi?« eller mere præcist »Hvem er vi som virksomhed?«.

Det er vigtigt for en virksomheds udvikling, at dens identitet er under konstant udvikling. En sådan udvikling er et væsentligt led i en virksomheds konstruktion af sin kontekst og samtidig et afgørende udgangspunkt for interaktion med de konstruerede kontekstaktører (Fiol, 2001).

Endelig skal det påpeges, at en virksomheds identitet opfattes som værende udgangspunktet for dens øvrige meningskon-

struktioner og rekursive mønstre; og dermed er identiteten også udgangspunktet for virksomhedens udvikling og herunder dens mulighed for at skabe en fordelagtig konkurrencemæssig position i sin kontekst.

2.2 En virksomheds image og renommé

Der skelnes mellem renommé og image. Man kan sige, at en virksomheds *renommé* er eksterne personers og virksomheders konstruerede forståelse og vurdering af virksomheden og dens produkter. En virksomheds *image* er derimod ledelsens konstruerede forståelse af eksterne personers og virksomheders forståelse og vurdering af virksomheden og dens produkter. Mere præcist kan man sige, at ved en virksomheds image forstås, hvordan ledelsen *tror*, aktører i konteksten (kunder, leverandører, kapitalinstitutioner etc.) forstår og vurderer virksomheden og dens produkter (Dutton & Dukerich, 1991). Både renommé og image er konstruerede meninger.

Et positivt renommé blandt aktørerne i virksomhedens kontekst kan være med til at sikre den tiltrækning af ressourcer, og er dermed en vigtig del af grundlaget for dens udvikling (Rindova & Fombrun, 1999). Sådanne ressourcer kan blandt andet komme fra kunder, eller de kan komme via arbejdskraft eller kapitalinstitutioner.

Flere undersøgelser viser, at en virksomheds udvikling blandt andet er afhængig af, i hvor høj grad der er overensstemmelse mellem dens identitet, dens image og dens renommé. Sammenhængen mellem disse tre begreber – identitet, renommé og image – er et afgørende emne i forbindelse med ledelse og udvikling af en virksomhed; netop dette at få aktørerne i virksomhedens kontekst til at forstå virksomheden og dens produkter på

samme måde, som ledelsen selv forstår virksomheden og dens produkter.

I tilknytning til begrebet image findes begrebet »ønsket fremtidigt image« eller blot »ønsket image«. En virksomheds ønskede image opfattes her som fremkommet gennem sammenligning med andre organisationer. Det ønskede image er ikke udtryk for en indre psykologisk tilstand, men et ønske, der er formuleret gennem socialt konstruerede meninger og udtrykt i ord og sætninger (Bruner, 1990). Gioia og Thomas (1996) fremfører, at et »ønsket image« er med til at sætte standarden for fortolkning af emner i forbindelse med organisationsudvikling. Det ønskede image er således udtryk for, hvordan en virksomheds ledelse gerne vil have at eksterne aktører – kunder, leverandører etc. – opfatter og vurderer virksomheden og dens produkter i fremtiden, således at der kan opnås de ønskede transaktioner med dem.

2.3 Samspil mellem identitet og image

Ledelsens konstruktion af virksomhedens identitet og image – og ikke mindst dens sammenligninger af dem – har i flere undersøgelser vist sig at have afgørende indflydelse på rekonstruktion af identiteten, samt på hvilke emner en virksomheds ledelse finder relevante for virksomhedens fremtidige udvikling.

Ledelsens identitetskonstruktion og dens konstruktionen af image – og dens sammenligning af identitet og image – har således indflydelse på, hvilke aktører i den konstruerede kontekst og hvilke interne forhold der har ledelsens opmærksomhed i forbindelse med virksomhedens strategiudformning og den løbende struktur- og produktudvikling (Dutton & Penner, 1993; Rindova & Fombrun, 1999). Endvidere er der undersøgelser, der

viser, at udviklingen i og sammenligningen af identitet og image har afgørende indflydelse på fordelingen af ressourcer på afdelinger og aktiviteter (Rindova & Fombrun, 1999; Glynn, 2000). Endelig har ledelsens sammenligning af virksomhedens identitet og image også indflydelse på, hvilke handlinger der i virksomheden anser for at være legitime (Dutton & Dukerich, 1991). I nærværende projekt opfattes en virksomheds ledelses beslutninger og handlinger derfor som værende begrænset af og givet muligheder gennem dens identitetskonstruktion og dens imagekonstruktion samt dens sammenligning af identitet og image.

2.4 En virksomhed i sin kontekst

I den tilgang der i dette projekt er anvendt til at analysere en virksomheds omgivelser eller kontekst, tages der afstand fra mange af de teoretiske tilgange, der tidligere har været anvendt til at analysere virksomheders omgivelser. Således lægges der afstand til den opfattelse, at en virksomhed modtager stimuli fra omgivelserne. Ligeledes tages der afstand fra den opfattelse, at der er nogle objektive eller subjektive omgivelser, som virksomhederne skal tilpasse sig.

I stedet anvendes den tilgang, om hvilken von Foerster (1984) har sagt, at konteksten, som virksomheden forstår den, er dens egne »opfindelse« eller konstruktion. Det afgørende her er, at en virksomheds kontekst består af konstruerede meninger vedrørende de objekter, emner eller aktører, den skelner; og at konteksten ændres eller udvikles i takt med, at virksomheden konstruerer nye meninger om objekter, emner og/eller aktører. De aktører, der er fokus på i denne artikel, er en virksomheds kunder, konkurrenter, etc. I

den forbindelse skal det fremhæves, at netop en virksomheds konstruktion af sin kontekst anses for at være helt afgørende for dens udvikling (Pondy & Mitroff, 1979).

I projektet her anvendes DiMaggio og Powells (1983) sektorbegreb i tilknytning til opfattelsen af en virksomheds kontekst, nemlig at en virksomheds kontekst består af de leverandører, offentlige myndigheder, kunde-virksomheder, konkurrenter, brancheorganisationer, etc., som virksomheden tillægger betydning. Det skal her understreges, at det her er opfattelsen, at det er virksomhedens identitet, der er styrende for, hvilke virksomheder og organisationer der indgår i dens kontekst. Dette er ensbetydende med, at hvis virksomhedens identitet udvikles og ændres, så vil dens kontekst også ændres.

DiMaggio og Powell (1983) taler kun om, at en sektor kan bestå af organisationer og virksomheder. Forbrugerne er ikke med i definitionen, da de som enkeltindivider ifølge forfatterne normalt har minimal indflydelse på en virksomhed. I dette projekt bliver forbrugere inddraget i det omfang og på den måde, man i den enkelte virksomhed konstruerer meninger om dem eller fælles meninger med dem. Det vil sige, at forbrugerne ofte er med i en virksomheds kontekst, men ikke i dens sektor – i en sektor er der kun virksomheder og institutioner. Samlet betyder dette, at en virksomheds sektor er en delmængde af dens kontekst.

Ifølge DiMaggio og Powell (1983) er det virksomhedernes gensidige opmærksomhed, deres kommunikation og interaktion samt deres indbyrdes aftaler, der institutionaliserer og afgrænser en virksomheds sektor. I forlængelse heraf skal det nævnes, at det er helt afgørende, at aktørerne i en sektor ikke opfat-

tes som abstrakte enheder, men som konkrete virksomheder og organisationer (Uzzi, 1996). Det vil sige, at ud fra sektortilgangen vurderes et marked, en industri eller en konkurrencesituation ikke ud fra antallet af virksomheder – hvor man tidligere talte om fuldkommen konkurrence, oligopol og lignende, eller ud fra anonyme markeds kræfter som udbud og efterspørgsel – men man ser kun på de konkrete virksomheder, deres interaktion og deres handlinger. Det skal også understreges, at der i sektortilgangen tages afstand fra transaktionsomkostningstilgangen, og den logik, der ligger bag minimering af transaktionsomkostninger; dette skyldes, at denne tilgang bygger på anonyme aktører (Uzzi, 1996).

Når en virksomhed i dette projekt analyseres ud fra sektortilgangen, falder anvendelsen i to omgange. I første omgang ses der på, hvilke aktører virksomheden har i sin sektor, og i hvilket omfang den inddrager forbrugere i sin kontekst. I anden omgang ses der på, hvilke meninger eller hvilken model den fokuserede virksomhed har udviklet vedrørende de enkelte aktører.

2.5 En virksomheds beslutninger eller lokale rationalitet

Ud fra den tilgang, der er anvendt her i projektet, opfattes en virksomheds beslutninger ikke som rationelle, og opfattelsen er heller ikke, at den enkelte virksomhed tager udgangspunkt i en bestemt problemstilling, indsamler information og derefter vælger det bedste alternativ for at opnå et bestemt mål. Dette er ellers den traditionelle måde at se beslutningstagning i virksomheder på.

I projektet her bliver en beslutning mere set som en proces, hvorigennem den enkelte

virksomhed – ud fra sin aktuelle identitet og sin aktuelle kontekst – konstruerer sine meninger og sin virkelighedsforståelse. Der er således mere fokus på, hvordan man i en virksomhed når frem til de forskellige alternativer end på selve alternativerne. Der er hermed fokus på konstruktionen af meninger i den enkelte virksomhed, hvilket igen betyder, at en virksomhed ikke tager sine beslutninger på baggrund af indsamlet og fortolket information om en af virksomheden uafhængig omverden, men at den reelt gennem sine »beslutninger« – eller det der her bliver kaldt virksomhedens »lokale rationalitet« – konstruerer og skaber sin virkelighed. Eller sagt med andre ord, så er opfattelsen her ikke, at en virksomhed afdækker en virkelighed gennem informationsindsamling, etc. Til gengæld er opmærksomheden rettet mod, hvordan og sammen med hvem en virksomhed konstruerer sin egen virkelighed ved hjælp af sine ord, begreber, meninger og handlinger; og mod hvordan disse kædes sammen til mønstre gennem sprogsplil med identiteten som kriterium. Opmærksomheden er således rettet mod virksomhedens lokale rationalitet.

2.6 En virksomheds strategi

Begrundelsen for at medtage strategibegrebet i dette projekt er, at en virksomheds strategi opfattes som et vigtigt led mellem virksomhedens forståelse af sig selv – dvs. dens identitet – og dens forståelse af sin kontekst. Dette er ensbetydende med, at en virksomheds strategi kan have afgørende indflydelse på dens meningskonstruktioner, handlinger og udvikling.

Udgangspunktet for en virksomheds strategi er ledelsens konstruktion af virksomhedens identitet, image og ønsket image. Ud

fra tidligere undersøgelser er det opfattelsen, at ledelsens sammenligning af de konstruerede meninger til disse tre begreber giver den strategiske retning for virksomheden (Dutton & Dukerich, 1991; Dutton & Penner, 1993; Gioia & Thomas, 1996). De konstruerede meninger til disse tre begreber kan således have afgørende indflydelse på, hvilke emner en virksomheds ledelse finder relevante for virksomhedens fremtidige udvikling og dermed for dens strategi.

I grundlaget for en virksomheds strategi kan foruden identiteten, dens image og ønskede image samt virksomhedens lokale rationalitet også indgå dens konstruerede forståelse af sin kontekst, sin egen struktur, sine produkter, sin projektion og øvrige handlinger.

2.7 En virksomheds struktur

I forbindelse med analyse af en virksomheds struktur eller rettere dens strukturering er opmærksomheden rettet mod, i hvilket omfang identiteten, virksomhedens image og ønskede image bliver eksternaliseret over som struktur. Endvidere er opmærksomheden rettet mod, i hvilket omfang virksomhedens konstruerede forståelse af sin kontekst og de specifikke kontekstaktører bliver eksternaliseret over som struktur; og endelig ses der efter, i hvilket omfang virksomhedens konstruerede forståelse af sine produkter, projektion samt købs- og salgshandlinger har indflydelse på dens strukturering.

I forbindelse med en strukturanalyse er der fokus på, i hvilket omfang en virksomheds meningskonstruktioner og handlinger er kædet sammen i rekursive mønstre. Her tænkes der blandt andet på, i hvilket omfang virksomhedens fortløbende udvikling af menin-

ger og handlinger vedrørende sektormedlemmer, dens fortløbende udvikling af produkter og dens fortløbende udvikling af projektionen er institutionaliseret i rekursive mønstre. På denne måde kan hele virksomhedens strukturering ses som en samling af mere eller mindre sammenhængende rekursive mønstre.

2.8 Produktudvikling

I forbindelse med analyse af en virksomheds produktudvikling er opmærksomheden rettet mod, i hvilket omfang identiteten, virksomhedens image og ønskede image har indflydelse på virksomhedens produktudvikling. Endvidere er opmærksomheden rettet mod, i hvilket omfang virksomhedens konstruerede forståelse af sin kontekst og de konstruerede meninger vedrørende de specifikke kontekstaktører bliver eksternaliseret over som produkter; og endelig ses der efter, i hvilket omfang virksomhedens konstruerede forståelse af sin struktur, sin projektion samt sine købs- og salgshandlinger har indflydelse på virksomhedens produktudvikling.

I projektet er opmærksomheden endvidere rettet mod, i hvilket omfang den enkelte »virksomhed i sin kontekst« har lagt produktudviklingen ind i rekursive mønstre.

Ved at sammenkæde analysen af en virksomheds konstruktion af sin identitet med dens produktudvikling er der skabt en analytisk relation mellem den samlede virksomheds udviklingsmønster og dens udvikling af produkter.

2.9 En virksomheds projektion

Den funktionalistiske eller traditionelle tilgang antager, at det, en virksomhed kommunikerer til omgivelserne, er information om egenska-

ber, der er iboende produkterne eller virksomheden selv. Der er endvidere fokus på, at virksomhederne skal søge at tilpasse kommunikationen og projektionen til modtagernes sanser. Og ydermere, at ud fra den funktionalistiske tilgang er det overordnede formål med en virksomheds projektion at skabe positive *holdninger* til virksomheden og dens produkter – hos aktører i omgivelserne – således at de tildeler virksomheden tilstrækkeligt med ressourcer.

Ud fra den konstruktivistiske tilgang gælder det, at sproget består af ord og sætninger, som kun har mening, når de indgår i en sproglig sammenhæng. Ud fra den denne tilgang er det ikke egenskaber, der er iboende virksomheden eller produkterne, der er i fokus. Til gengæld kan man sige, at: »Når vi kommunikerer, taler vi ikke *om* verdenen eller virkeligheden, i stedet *skaber* vi rent faktisk den sociale verden eller virkelighed« (Pearce, 1994). Hermed understreges det, at sproget er virkeligheden, men sproget er ikke tingen eller objektet. Inden for konstruktivismen er formålet med en virksomheds projektion ikke at skabe positive *holdninger* hos aktører i omgivelserne, men i stedet at konstruere *fælles meninger* med dem – således at de tildeler virksomheden tilstrækkeligt med ressourcer.

3. Metode

De ovenfor gennemgåede begreber er anvendt som udgangspunkt for analyse af fødevareraktiviteter i den danske slagterisektor og for analyse af detailkæder i Danmark, Sverige, England og Tyskland.

Den metodemæssige fremgangsmåde er den konstruktivistiske tilgang til grounded

theory (Charmaz, 2006); og der er i alt gennemført analyse af 44 virksomheder.

Ved analysen af virksomhederne har der været fokus på at konstruere en forståelse af den enkelte virksomheds meningskonstruktioner og handlinger. Dette betyder, at der har været fokus på at konstruere forståelse af, hvordan og sammen med hvem i deres kontekst de konstruerer mening til de ord og begreber, de anvender i virksomheden; dvs. at der har været fokus på de enkelte virksomheders virkelighedskonstruktion.

Endvidere har opmærksomheden været rettet mod, i hvilket omfang der i den enkelte virksomhed er sammenhæng mellem deres ord, begreber, meninger og handlinger, dvs. at opmærksomheden har været rettet mod, i hvilket omfang man i den enkelte virksomhed leder og udvikler virksomheden gennem rekursive mønstre. Endelig har der været fokus på, i hvilket omfang man tager nye ord og begreber ind for at udvikle virksomheden.

4. Virksomhedernes konstruktion af virkeligheden

I dette afsnit gives nogle eksempler på, hvordan den enkelte virksomhed konstruerer sin virkelighed.

Indledningsvis er der taget et eksempel fra Tican i Thisted. Hvis vi ser på virksomhedens *identitet* kommer denne tydeligt frem i ledelsens beretning i Årsrapporten 2004/2005 (p. 8), hvor det under overskriften »Fra slagteri til international fødevarevirksomhed« blandt andet siges: »For blot 7 år siden var Tican et traditionelt andelsslagteri ... Vi koncentrerede os om at slagte, opskære og udbene andels-havernes produktion af slagtesvin og afsætte varerne enten som ferske eller frosne råvarer til forædlingsindustrien eller handelsselska-

ber«. I beretningen står der endvidere: »I dag er Tican's virksomhedsopbygning markant anderledes. ... Tican har undergået en forandring fra slagteri til international fødevarevirksomhed« (Årsrapporten 2004/2005, p. 8). Virksomheden er således gået fra at se sig selv som et slagteri til at se sig selv som værende en international fødevarevirksomhed. Der er således her en markant udvikling i virksomhedens identitet.

Vedrørende *image* er der taget et eksempel fra Danish Crown. Her fremgår det af gennemførte interview, at man *tror*, at virksomhedens tiltagende fokus på at *være en fødevarevirksomhed* snarere end på at *være et slagteri* opfattes positivt af både medarbejdere og forbrugere, hvorimod landmændene ser mere på indtjeningspotentiallet. (Det skal i parentes bemærkes, at Danish Crown har konstrueret flere dimensioner i sin identitet, herunder »vi er et slagteri«; »vi er en fødevarevirksomhed« og »vi er en forædlingsvirksomhed«).

Et eksempel på betydningen af *ønsket image* er ligeledes hentet fra Danish Crown. Her fremgår det af Årsrapport 2004/05 (p. 9) under overskriften »Danish Crown i mediebilledet« blandt andet: »I 2004/05 har Danish Crown ... fyldt ekstraordinært meget i mediebilledet, og desværre har der været en del kritik af virksomheden. Danish Crown har taget kritikken til efterretning og arbejder målrettet på at etablere en endnu bedre kommunikation – både til omverdenen og andelshaverne«. Det fremgår således her, at virksomheden søger at mindske det gab, man mener, der er opstået mellem virksomhedens image og dens ønskede image. Eller sagt med andre ord, virksomhedens konstruerede afstand mellem dens image og dens ønskede image har ført til handling.

De forskellige fødevareproducenter har hver især konstrueret en *kontekst*, og som eksempel kan nævnes, at Ticans sektor blandt andet består af leverandørerne, kunderne, konkurrenterne og brancheorganisationen Danske Slagterier. Det er altså vedrørende disse virksomheder og sammen med disse virksomheder, at Tican konstruerer mening til sine begreber.

Ifølge samtaler og diverse årsrapporter konstruerer Tican meninger vedrørende forbrugerne gennem samtaler med forhandlerne og detailkæderne på de forskellige markeder. Endvidere opnår man viden om forbrugerne gennem læsning af rapporter fra Danske Slagterier. Det skal her fremhæves, at rapporter altid vil blive læst med udgangspunkt i Ticans egen identitet samt med anvendelse af ord, begreber og meninger, man normalt anvender i forbindelse med læsning af rapporter.

I tilknytning til begrebet »En virksomheds *lokale rationalitet*« er der her hentet et eksempel fra Svinekødsdivisionen hos Danish Crown. Her får vi i Årsberetningen for 2002/2003 et overordnet billede af dens anvendte lokale rationalitet. Indledningsvis oplyses det, at Danish Crown afsætter 90 % af svinekødet på eksportmarkederne. Herefter fremgår det under overskriften »Eksportmarkederne«: »Den totale eksportmængde steg kun 1 % i forhold til året før, mens værdien faldt med 8,7 %. Det afspejler *den vanskelige markedssituation*, der har været gældende hele året som følge af for stort *udbud* på verdensmarkedet af svinekød i forhold til *efterspørgslen*. *Euroens tiltagende styrke* i forhold til US-dollar, japanske Yen og britiske pund har betydet lavere hjembragte priser i danske kroner og *forringet konkurrencedygtighed* på

markederne uden for EU« (Årsrapport 2002/2003, p. 10, kursiv tilføjet). Vi er her under den del af virksomhedens identitet, der hedder »Vi er et slagteri«, og der tales derfor her om forskellige former for udskæringer. Derefter skal det bemærkes, at »den vanskelige markedssituation« og den »forringede konkurrencedygtighed« begrundes med et ugunstigt forhold mellem udbud og efterspørgsel på verdensmarkedet (udbud og efterspørgsel opfattes her i artiklen som værende virksomhedens konstruerede meninger) samt dårlige valutakurser. Det er alle begrundelser, der ligger uden for virksomhedens indflydelse. Handlingerne fra virksomhedens side var i den her nævnte situation, at man flyttede en større del af salget til EU, således at »Resultatet [blev] en væsentlig forskydning af eksporten, således at EU i 2002/03 *aftog* 61,2 % af den samlede eksportmængde mod 56,9% året før« (Årsrapport 2002/2003, p. 10, kursiv tilføjet).

Under identitetsdimensionen *forædling* hedder det blandt andet: »*Detailpakket kød* er fortsat et vigtig og voksende produktområde. *Effektiviseringen* af Herning-afdelingen er tilendebragt og har haft en positiv effekt på *konkurrenceevnen*« (Danish Crown, Årsrapport 2002/2003, p. 10, kursiv tilføjet). Vi ser her, at de konstruerede meninger om konkurrencesituationen eksternaliseres over som effektiviseringer eller restruktureringer, selv om vi her er under forædlingsdimensionen af identiteten. Dette peger i retning af, at den lokale rationalitet også under denne identitetsdimension er meget konkurrent- og omkostningsfokuseret. Samlet giver disse eksempler et billede af, hvilke ord, begreber, meninger og handlinger der anvendes, når Svine-

kødsdivisionen tager beslutninger med deres identitet som kriterium.

Vedrørende begrebet *en virksomheds strategi* er der gennem analyse af Svinekødsdivisionen hos Danish Crown opnået et meget fint billede af, hvordan de konstruerer mening til begrebet.

Ved konstruktionen af deres strategi tager Svinekødsdivisionen indledningsvis udgangspunkt i en konstrueret forståelse af virksomhedens *struktur*. Herefter indgår *den lokale rationalitet* i strategien i kommentarer om »hvor er det, vi tjener vores penge«. Dette følges op af nogle beregninger om tilførslen af svin fra leverandørerne, der er aktører i *den konstruerede sektor*. Dette er ensbetydende med, at der er nogle interorganisatoriske fælles meninger med landmændene, der indgår i strategien. Det næste, der nævnes, er den af Danish Crown vedtagne opdeling mellem forarbejdning og salg af fersk svinekød, hvilket betyder, at *identiteten* har indflydelse på strategien. Hertil kommer en opdeling af salget på faste kunder og salg til lejlighedsvis kunder, der er aktører i den konstruerede sektor. Om salget til de faste kunder hedder det blandt andet: »Jamen, der er de og de kunder, og dem vil vi altså betjene 52 uger om året. Også selv om vores alternative beregninger viser, at vi skulle flytte noget af produktionen«. Specifikt om det danske marked siges det: »Der føler vi et helt ansvar for et helt marked«. Vi ser således her, at virksomhedens *image* har betydning for strategien. Ud fra udtalelser som »det kendskab vi nu har til de der eksisterende markeder« og »der er ... ingen kunder, som vi ikke kender« ser vi, at konstruerede *interorganisatoriske meninger med kunder* indgår i strategien. Endelig ser vi, at den internaliserede forståelse af *råvarerne*

og *produkterne* er input til Svinekødsdivisionens strategi; dette fremkommer blandt andet i form af en udtalelse om, at det er »en hel gris«, der er udgangspunktet for produktionen. Samlet får vi her et meget nuanceret billede af, hvilke konstruerede meninger til de begreber, der tidligere er gennemgået her i artiklen, der er udgangspunkt for virksomhedens strategi.

I tilknytning til begrebet *struktur* er der taget et eksempel fra Tican. Her har vi en situation, hvor den tidligere omtalte rekonstruktion af identiteten – hvor man foruden at have dimensionen slagteri i identiteten også begyndte at se virksomheden som en fødevarereproducent – har ført til strukturændringer. Det fremgår således i Beretning & Regnskab 2001/2002 (p. 5), at »Tican er blevet moderselskab for to bacon-forædlingsvirksomheder i Storbritannien ... I Danmark er TiCan Foods A/S etableret. De tre virksomheder udgør et godt udgangspunkt for TiCans fremtidige forædling«. Det ses her, at der er sammenhæng mellem rekonstruktion af identiteten og eksternalisering af den over som strukturudvikling.

Ticans anvendte begreber og konstruerede meninger om forbrugerne har ligeledes haft afgørende indflydelse på virksomhedens strukturering. Således hedder det i Årsrapporten 2004/2005 (p. 9): »Ganske vist kræver den moderne forbruger, at fødevarer er billige og hurtige at tilberede – men der kræves også en høj grad af fødevarerikkerhed, kvalitet og friskhed, og sidstnævnte betyder, at det er urealistisk at producere spændende og moderne fødevarer fjernt fra forbrugeren. Tican har derfor valgt at råde over produktionsanlæg med geografisk placering i Danmark, Polen og UK. Det sikrer koncernen de

bedste muligheder for at optimere værdikæden fra jord til bord«. Dette viser, at Ticans konstruerede meninger vedrørende forbrugerne er eksternaliseret over som en struktur med produktionsanlæg tæt på forbrugerne.

I forbindelse med en virksomheds *produktudvikling* er der ligeledes taget et eksempel fra Tican. Det er tidligere blevet påpeget, at Tican er gået fra at se sig selv som værende et slagteri til at se sig selv som værende en international fødevarer virksomhed.

Hvis vi herefter ser på Ticans produktudvikling, fremgår det i Beretning & Regnskab 2000/2001 (p. 5; kursiv tilføjet) af direktionsens beretning, at »En naturlig udvikling for TiCan er at fortsætte processen i retning af højere forædling af produkterne«. Virksomhedens rekonstruktion af identiteten eksternaliseres altså over som højere forædling af produkterne.

Hos Tican finder vi også et eksempel på, hvorledes den konstruerede forståelse af forbrugerne eksternaliseres over som produktudvikling. I ledelsens beretning i 2004/2005 hedder det: »Vi ved, at gennemsnitsforbrugeren anvender stadig mindre tid på tilberedning af mad, ... Dette betyder, at kravene til fødevarerproducenterne ændres tilsvarende, idet der i stigende grad efterspørges mad, som er let at tilberede. Tilberedningen varetages derfor i stigende grad af producenten. Udviklingen i Ticans aktiviteter afspejler naturligvis forbrugernes ønsker, idet produktion og salg af forædlede produkter fylder mere og mere«.

Det sidste begreb med tilhørende meningskonstruktion, der skal omtales her, er *projektion*. Hos Tican siger man om sin egen projektion blandt andet: »Det er en fornøjelse at konstatere, at TiCan efter fem års mål-

rettet indsats nu opfattes som et egentligt brand – et ansigt udadtil. Både på eksportmarkederne og på hjemmemarkedet er det blå-hvide logo med den røde krone et kendetegn for kvalitet, fleksibilitet og service. TiCans produkter pakkes kun under eget navn eller brand« (Beretning & Regnskab 2000/2001). Dette viser, at Tican – i tilknytning til sin projektion – anvender et logo, der indeholder firmaets navn; og i forlængelse heraf har man i virksomheden konstrueret et image, som siger, at virksomheden på landniveau er kendt for kvalitet, fleksibilitet og service; firmaet har således konstrueret en sammenhæng mellem projektion og image.

5. Virksomhedernes rekursive mønstre – en virksomhedsmodel

Som det fremgår ovenfor var der i den første del af analysen fokus på at konstruere en forståelse af den enkelte virksomheds virkelighedskonstruktion.

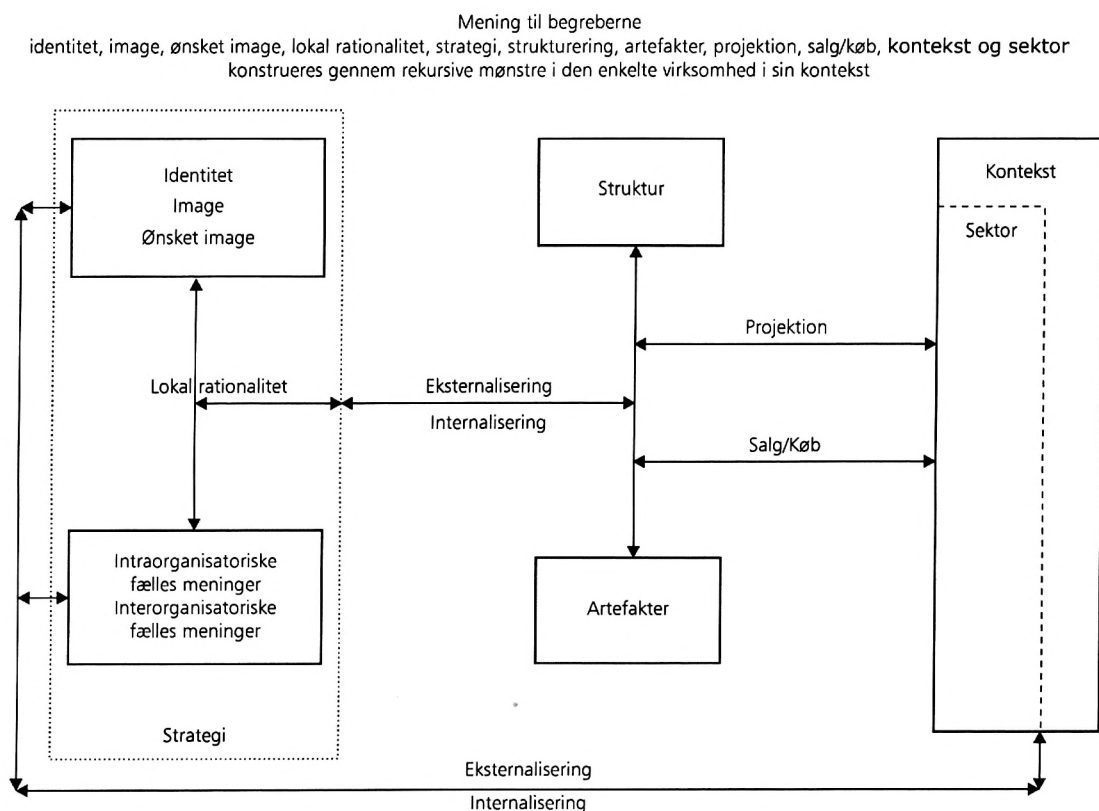
I anden del af analysen har opmærksomheden været rettet mod, i hvilket omfang der i den enkelte virksomhed er sammenhæng mellem dennes ord, begreber, meninger og handlinger, dvs. at opmærksomheden er rettet mod, i hvilket omfang man i den enkelte virksomhed leder og udvikler virksomheden gennem rekursive mønstre.

Her er det meget korte svar, at i nogle tilfælde er der konstrueret meget fine og sammenhængende rekursive mønstre – dette gælder blandt andet virksomhedernes identitetsudvikling; i andre tilfælde er der kun brudstykker af processer og usammenhængende mønstre. Dette gælder blandt andet virksomhedernes projektion.

Ved at analysere samtlige virksomheders rekursive mønstre er nedenstående model

Figur 1:

Teori om udvikling af en virksomhed i sin kontekst



over en virksomhed i sin kontekst blevet udviklet.

Som det fremgår af figuren, er de tidlige gennemgåede begreber her kædet sammen i rekursive mønstre. Oprindeligt indgik der flere begreber i analyserne, men de er trukket ud igen, da der ikke blev konstrueret mening til dem i de analyserede virksomheder. Figuren eller modellen viser således, hvordan en virksomhed udvikles gennem konstruktion af mening til de ord og begreber, der anvendes i virksomheden, og endvidere, hvordan meningene eksternaliseres over som

handlinger. Forståelsen af resultaterne af handlingerne internaliseres efterfølgende og bidrager til fortsat meningskonstruktion. Resultaterne viser således, at den enkelte virksomhed udvikler sig gennem mere eller mindre sammenhængende rekursive mønstre. Disse mønstre tager udgangspunkt i den enkelte virksomheds konstruerede identitet og dens konstruerede kontekst; herudfra konstruerer den enkelte virksomhed dele af eller hele rekursive mønstre, hvorved den konstruerer den virkelighed, som virksomheden agerer i.

6. Videreudvikling af virksomhederne

Ud fra ovenstående syn på og tilgang til videreudvikling af en virksomhed kan man sige, at ledelse omfatter tre ting, nemlig:

1. Ledelse af begrebsanvendelse
2. Ledelse af meningskonstruktion
3. Ledelse af rekursive mønstre

Den grundlæggende opfattelse vedrørende *ledelse af begrebsanvendelse* er, at kun det man har ord og begreber for, og som man konstruerer mening til, kan føre til handling. Anvendelse af flere begreber og meninger giver derfor mulighed for at iværksætte mere nuancerede vurderinger og flere handlinger (Gergen, 1994). Derfor anbefales det, at virksomhederne udvider antallet af ord og begreber i deres sprog, således at de har mulighed for at konstruere flere meninger og gennemføre flere handlinger.

Anbefalingen her er, at det ofte er bedre, at virksomhederne ser sig om efter nye ord og begreber, som de kan konstruere mening til og derved tilpasse til deres eksisterende virkelighedsopfattelse og udviklingsmønstre, end det er at anvende teoretikeres færdige teorier og modeller – der normalt ikke er tilpasset den enkelte virksomheds eksisterende kontekst og udviklingsmønstre (Løwendahl & Revang, 1998).

Det skal derfor påpeges, at man i en virksomhed kan få nye ord og begreber ind i sproget ved, at virksomheden:

- er mere opmærksom på de nuværende kontekstaktørers anvendelse af ord og begreber

- rekonstruerer sin kontekst og begynder at samarbejde med nye aktører
- samarbejder med forskere inden for forskellige områder, som kan have betydning for virksomhedens udvikling
- samarbejder med konsulenter inden for forskellige områder, som kan have betydning for virksomhedens udvikling
- ansætter medarbejdere med andre uddannelser og erfaringer end de typer medarbejdere, de er vant til at beskæftige.

Vedrørende *ledelse af meningskonstruktion* skal det understreges, at dette er det samme som ledelse af virksomhedens konstruktion af virkeligheden. Det afgørende her er, hvem der er med, når ledelsen konstruerer mening til de forskellige begreber, der anvendes i forskellige situationer. Det centrale er, hvilke interne personer – med hvilket sprog – der indgår i de forskellige meningskonstruktionsprocesser, når der sigtes mod intraorganisatoriske fælles meninger; og hvilke aktører – med hvilket sprog – der indgår i de forskellige meningskonstruktionsprocesser, når der sigtes mod interorganisatoriske fælles meninger.

Vedrørende *ledelse af rekursive mønstre* skal det understreges, at det ikke er tilstrækkeligt at konstruere meninger til begreberne, det er også nødvendigt, at ledelsen får de nuværende begreber og meninger samt de nye begreber og meninger hele vejen rundt i de rekursive processer eller mønstre – ellers udvikles virksomheden ikke. Virksomhedens udvikling er altså et resultat af de anvendte ord og begreber, de konstruerede meninger, de gennemførte handlinger samt internalisering af resultaterne af handlingerne.

Referencer

- Albert, S. & D. A. Whetten (1985). Organizational Identity. In: *Research in Organizational Behavior*. L. L. Cummings & B. M. Staw (eds). Greenwich, CT: JAI. 7: 263-295.
- Bruner, J. (1990). *Acts of Meaning*. London, England, Harvard University Press.
- Cronbach, L. J. (1982). Prudent Aspirations for Social Inquiry. In: *The Social Sciences: Their Nature and Uses*. W. H. Kruskal (ed). Chicago, The University of Chicago Press: 61-81.
- Charmaz, K. (2006). *Constructing Grounded Theory*. London, Sage Publications.
- DiMaggio, P. J. & W. W. Powell (1983): The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 48(April): 147-160.
- Dutton, J. E. & J. M. Dukerich (1991): Keeping an Eye on the Mirror: Image and Identity in Organizational Adaptation. *Academy of Management Journal* 34(3): 517-554.
- Dutton, J. E. & W. J. Penner (1993). The Importance of Organizational Identity for Strategic Agenda Building. In: *Strategic thinking – Leadership and the management of change*. J. Hendry, G. Johnson & J. Newton (eds). Chichester, England, John Wiley and Sons Ltd.: 89-113.
- Fiol, C. M. (2001): Revisiting an identity-based view of sustainable competitive advantage. *Journal of Management* 27: 691-699.
- Fiol, C. M., M. J. Hatch, & K. Golden-Biddle (1998). Organizational Culture and Identity: What's the Difference Anyway? In: *Identify in Organizations: Building Theory Through Conversations*. D. A. Whetten & P. C. Godfrey (eds.). Thousand Oaks, California, SAGE Publications, Inc.: 56-62.
- Gergen, K. J. (1994). *Toward Transformation in Social Knowledge (Second edition)*. London, SAGE Publications.
- Gergen, K. J. (1999). *An Invitation to Social Construction*. London, SAGE Publications.
- Gioia, D. A. & J. B. Thomas (1996): Identity, Image, and Issue Interpretation: Sensemaking during Strategic Change in Academia. *Administrative Science Quarterly* 41: 370-403.
- Glynn, M. A. (2000): When Cymbals Become Symbols: Conflict Over Organizational Identity Within a Symphony Orchestra. *Organization Science* 11(3): 285-298.
- Løwendahl, B. & Ø. Revang (1998): Challenges to Existing Strategy Theory in a Postindustrial Society. *Strategic Management Journal* 19(March): 755-773.

Pearce, W. B. (1994). *Interpersonal Communication. Making Social Worlds*. Chicago, Harper Collins College Publishers.

Pelz, D. C. (1978). Some Expanded Perspectives on Use of Social Science in Public Policy. In: *Major Social Issues*. J. M. Yinger & S. J. Cutler. New York, The Free Press: 346-357.

Pondy, L. R. & I. I. Mitroff (1979). Beyond Open System Models of Organization. In: *Research in Organizational Behavior: An Annual Series of Analytical Essays and Critical Reviews*. B. M. Staw. Greenwich, Connecticut, Jai Press Inc. 1: 3-39.

Reddy, M. J. (1979). The Conduit Metaphor. In: *Metaphor and Thought*. A. Ortony. Cambridge, UK, Cambridge University Press: 284-324.

Rindova, V. P. & C. J. Fombrun (1999): Constructing Competitive Advantage: The Role of Firm-Constituent Interactions. *Strategic Management Journal* 20: 691-710.

Smircich, L. (1983). Concepts of Culture and Organizational Analysis. *Administrative Science Quarterly* 28: 339-358.

Scott, S. G. & V. R. Lane (2000). A Stakeholder Approach to Organisational Identity. *Academy of Management Review* 25(1): 43-62.

Tsoukas, H. & R. Chia (2002). On Organizational Becoming: Rethinking Organizational Change. *Organization Science* 13(5): 567-582.

Tsoukas, H. & E. Vladimirov (2001). What is organizational knowledge? *Journal of Management Studies* 38(7): 973-993.

Uzzi, B. (1996). Commentary: Coase Encounters of the Sociological Kind: Organizational Fields as Markets. In: *The Embeddedness of Strategy*. J. A. C. Baum & J. E. Dutton (eds). Greenwich, Connecticut, JAI Press, Inc. 13: 419-430.

von Foerster, H. (1984). On Constructing a Reality. In: *The Invented Reality*. P. Watzlawick (ed). New York, W. W. Norton & Company: 41-61.

von Glasersfeld, E. (1996). Introduction: Aspects of Constructivism. In: *Constructivism: Theory, Perspectives, and Practice*. C. T. Fosnot (ed). New York, Teachers College Press: 3-7.

Wittgenstein, L. (1953). *Philosophical Investigations (Third Edition, [German-English Edition; Translated by G. E. M. Anscombe, 2001])*. Oxford, Blackwell Publishing.

Øvrige referencer

Danish Crown: Årsrapport 2002/03

Danish Crown: Årsrapport 2004/05

TiCan: Beretning og Regnskab 2000/2001

TiCan: Beretning og Regnskab 2001/2002

Tican: Årsrapport 2004/2005

HVAD KOSTER DET AT NÅ MÅLENE I VANDRAMMEDIREKTIVET?

Seniorforsker Brian H. Jacobsen, Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet
brian@foi.dk

Opfyldelsen af Vandrammedirektivet vil kræve en indsats både overfor vandløb, søer og kystvande. Omfanget af landbrugsjord, der forventes udtaget, udgør ca. 3% og de velfærdsøkonomiske omkostninger er beregnet til ca. 500 mio. kr. årligt.

Indledning

Efter noget tøven begyndte Danmark i 2007 nærmere at analysere, hvad det ville koste at nå målene i Vandrammedirektivet. Der blev i 2007 udarbejdet en rapport af det såkaldte Gotfredsenudvalg. Udvalget var et tværministerielt udvalg, der havde til opgave at bidrage til at beskrive, hvordan der kan ske en omkostningseffektiv implementering af vandrammedirektivet i Danmark. I forbindelse med arbejdet er der udarbejdet et antal rapporter, der beskriver forskellige elementer i processen. Forskningsrapporterne er udarbejdet af Danmarks Miljøundersøgelser, Det Jordbrugsvidenskabelige Fakultet ved Aarhus Universitet og Fødevarøkonomisk Institut ved Københavns Universitet. Rapporterne er samlet på DMUs hjemmeside (DMU, DJF og FOI, 2007) og i en rapport fra Finansministeriet (Finansministeriet, 2007).

Hovedformålet med udvalgets arbejde var at besvare følgende spørgsmål:

- Hvor langt fra målet i Vandrammedirektivet vil Danmark være i 2015?
- Hvilke virkemidler skal der bruges for at nå målet, og hvor meget vil det koste?

Efter denne rapport valgte ministerierne at forsætte arbejdet i det såkaldte virkemiddeludvalg II, der skulle se på regional variation i mål og valg af virkemidler, ligesom også omkostningerne skulle genberegnes, idet antallet af mulige virkemidler var blevet reduceret. Dette arbejde blev færdigt i foråret 2008, og rapporten fra de tre forskningsinstitutioner er under publicering. Målet her er at give en kort gennemgang af konklusioner indtil nu og beskrive perspektiverne for det videre arbejde set fra en økonomisk vinkel.

Hvor langt er vi fra målet?

Analysen er opdelt på vandløb, søer og kystvande. Den afgørende faktor for et godt vandmiljø i vandløb er de fysiske forhold, mens det for søer er tilførsel af fosfor, og for kystvande er det tilførsel af kvælstof. I analysen er der langt tre mål-niveauer, hvor scenarium 1 er en skrap målsætning, mens der i scenarium 3 ikke stilles så skrappe krav. Scenarium 2 ligger mellem de to yderpunkter, og det synes at være tæt på det niveau, der forventes at blive fastlagt i EU i 2008.

Afstanden til miljømålene i 2015 fremgår af tabel 1. Scenarierne for vandløb er opstillet på baggrund af faunasammensætningen i vandløb (Dansk Vandløbs Fauna indeks, DVFI). I analysen antages det, at cirka 40% af alle vandløb kan få undtagelse, bl.a. fordi der er en betydelig grad af menneskelig påvirkning (fx ved rørlægning). Det vurderes, at tilstanden i 25% af alle vandløb skal forbedres i scenarium 2. Det er i fremskrivningen til 2015 antaget, at den planlagte indsats over for spildevand fra spredte bebyggelser omfattende 90.000 beboelser er afsluttet. Dette er i sig selv en stor udfordring, som der nu er en bindende målsætning for.

For søer er miljømålet relateret til årsmiddelkoncentrationen af fosfor i henholdsvis dybe og lavvandede søer. Analysen er baseret

på data fra 27 søer. Der er dog en betydelig usikkerhed, idet de 27 søer ikke er repræsentative for alle danske søer.

For kystvande er det dybdegrænsen for ålegræs, der er anvendt som indikator. Der er i vurderingen af udgangssituationen i 2015 taget udgangspunkt i analyser for Odense Fjord, Limfjorden og Mariager Fjord. Niveau-mæssigt svarer reduktionskravet for kystvande i scenarium 2 stort set til målet i vandmiljøplan 3.

Hvilke virkemidler kan anvendes?

For vandløb er det primære virkemiddel ophør med vandløbsvedligeholdelse. I dette tilfælde vil kommunerne kunne spare penge til vedligeholdelse, men til gengæld vil der blive noget jord langs åerne, der skal tages ud af produktion. I scenarium 1 vil det udover stop for vandløbsvedligeholdelse være nødvendigt med en yderligere indsats i forhold til spildevandsrensning og regnbetingede udledninger. Det er vurderet, at vandindvinding kun påvirker sommervandføringen i under 200 km vandløb. Der er dog nogen usikkerhed om, i hvilket omfang vandindvindingen påvirker vandføringen primært på Sjælland, og det kan vise sig at blive flere vandløb.

For søer er det mest omkostningseffektive virkemiddel ekstensivering af ådale, og det

Tabel 1.
Mål og afstand til mål i 2015

Område		Scenarium 1	Scenarium 2	Scenarium 3
Vandløb	Målsatte vandløb (km vandløb)	20.000	10.000	3.000
Søer	P-reduktionsbehov (tons P)	50-80	10-20	2-4
Kystvande	N-reduktionsbehov (tons N)	15-25.000	6-11.000	1-200

Kilde: Finansministeriet (2007).

kan være en konsekvens af ophør med vandløbsvedligeholdelse. Det er vigtigt for at nå målene omkring søer, at disse arealer kan ekstensiveres, og at det er muligt at nå den forventede effekt på 20 kg P pr. ha, der oversvømmes. For søer vil det tage lang tid (10-20 år) fra tilførselen er nedbragt, til det får fuld effekt i søen. Foranstaltninger i selve søen vil kunne fremme denne proces, men de er typisk meget dyre, og de indgår ikke i analysen.

En stor del af alle kystvandene vil have behov for en indsats for at nå målene i 2015. Der er behov for at reducere kvælstoftilførselen med 40 og 18% i scenarium 1 og 2. For at nå målet anvendes bl.a. virkemidler som økologisk mælkeproduktion, efterafgrøder, lavere N-tilførsel og dyrkning af energiafgrøder. Det vurderes, at omfanget af udtagning udgør 218.000 ha i scenarium 1 og 45.000 ha i scenarium 2. Der er i analysen også lavet en beregning udelukkende med anvendelse af de eksisterende virkemidler, og her nås målene i scenarium 1 ikke.

Der vil være nogle synergieffekter, som betyder, at virkemidler målrettet vandløb og søer også vil fremme miljøkvaliteten i kystvande. Dette vil reducere de samlede omkostninger angivet i tabel 2. Omvendt så vil det blive

svært at udtage de arealer, hvor miljøeffekten er størst alene med frivillige virkemidler.

Regionalisering af Virkemiddelsudvalgets resultater

Som nævnt ønskede ministerierne i 2008 en genberegning af omkostningerne, hvor også regionalisering og synergieffekter skulle indtages. Der var opstillet et antal omkostningseffektive virkemidler der skulle indgå. Endelig blev der også givet et estimat for de administrative omkostninger. I forbindelsen med analysen i 2008 blev det klart, at det sandsynlige krav i VRD vil blive lidt strengere for dybe søer end antaget i det oprindelige scenarium 2, hvorfor der blev foretaget en genberegning med de nye forudsætninger. Dette betyder at reduktionsbehovet for søer er højere end angivet i tabel 1.

Notatet fra virkemiddeludvalg II indikerer, at synergi fra vandløb til kyst er beskeden, når det gælder N; imidlertid kan synergi fra vandløb til søer være vigtig i forhold til P belastningen.

Endvidere har den højere kornpris betydet, at omkostningerne ved udtagning baseret på kornprisen i 2007 er højere end angivet i Virkemiddeludvalg, der var baseret på kornprisen i 2006. Det forventes i lyset af den

Tabel 2.
De årlige velfærdsøkonomiske omkostninger (mio. kr. pr. år)

Område	Scenarium 1	Scenarium 2	Scenarium 3
Vandløb	16-50	8-21	1-4
Søer	6-79	1-16	–
Kystvande	931-1.745	116-460	2-6
I alt	953-1.874	116-460	2-6

Kilde: Finansministeriet (2007)

seneste tids fald i kornprisen og kraftig stigning i gødningsprisen, at der vil blive behov for at genberegne disse omkostninger. Det er dog svært at ramme de præcise omkostninger, når der er så store udsving i kornprisen.

De administrative omkostninger er beregnet til 90 mio. kr. årligt, men der er på dette tal en betydelig usikkerhed.

Baseret på den typiske finansiering af de forskellige virkemidler forventes erhvervet at betale hovedparten af de samlede omkostninger.

Hvad sker der nu?

Samtidig med afslutningen af arbejdet i Virkemiddeludvalg II har man i By- og Landskabsstyrelsen (BLST) arbejdet intensivt på at give retningslinier til Miljøcenterne, således at de i efteråret 2008 kunne lave den første vurdering af omkostningerne baseret på de faktiske forhold i de enkelte deloplande.

Danmark er opdelt i 23 hovedoplande, som de 7 miljøcentre skal lave indsatsprogrammer for i løbet af 2008. Forud for dette skal miljøtilstanden i dag og 2015 uden tiltag fastlægges, og det er ikke nogen let procedure. Dernæst skal afstanden til målet beregnes, hvorefter det er tid til at vælge virkemidler og beregne omkostninger. Da hele processen er ny, er der mange ting, der skal afklares undervejs, hvorfor dette har givet en stor arbejdsbyrde i Miljøcenterne.

Fødevareøkonomisk Institut har været involveret i udviklingen af et simpelt Værktøj til at foretage de økonomiske analyser og vælge de mest Omkostningseffektive Virkemidler (VOV). I udgangspunktet var tanken, at analysen skulle foregå på hovedoplandsniveau, men undervejs i processen var det tydeligt, at Miljøcenterne ønskede mere detaljere-

de analyser på deloplandsniveau og sø-oplandsniveau. Det stiller igen nye krav til inddata, potentialer og justering af VOV, hvilket selvfølgelig ikke gjorde værktøjet mere simpelt. Når det betegnes som simpelt, er det fordi, der ikke indgår en geografisk placering af virkemidler (GIS) i værktøjet. Der er nu foreløbigt lavet indsatsprogrammer for 7 hovedoplande, og det forventes, at alle 23 analyser vil være færdige i efteråret.

Det er for tidligt at sige noget om resultaterne; men det forventes, at de på en række punkter vil adskille sig fra resultaterne i virkemiddeludvalg 2, bl.a. fordi ikke-landbrugsvirkemidler indgår. De foreløbige vurderinger peger på, at nogle virkemidler over for fosfor som fx regnvandsbetingede udløb kan være billigere end de dyre landbrugsrelaterede virkemidler, der koster omkring 20.000 kr. pr. kg P. Reduktionsbehovet kan blive højere, når alle søer og vandløb granskes, og der regnes som udgangspunkt ikke med undtagelser, men nok justerede målsætninger i nogle tilfælde. Dette vil selvfølgelig kunne påvirke de samlede omkostninger. Det synes derfor sandsynligt, at de omkostninger, som vil blive meldt ud fra By- og Landskabsstyrelsen ud fra indmeldinger fra de 7 miljøcenter, vil være højere, idet de dækker en bredere vifte.

Afslutning

Der er med Gotfredsenudvalgets rapporter givet en national vurdering af mulige virkemidler og omkostninger. En mere præcis vurdering forventes at foreligge i efteråret 2008, når indsatsprogrammer for alle 23 hovedoplande i Danmark er færdige. De foreløbige vandplaner foreligger i december 2008. I den fremtidige proces bliver det også nødvendigt at se på synergier til anden regulering omfat-

tende husdyr, sikring af grundvand og biodiversitet på lokalt niveau.

Danmark vil have behov for at få udskydelser af tidsfristen for nogle områder og undtagelser for udvalgte vandområder, hvor omkostningerne er meget højere end gevinsterne. I hvilket omfang, det bliver muligt, er ikke fastlagt, men Danmark er en aktiv deltager i denne proces. Det er imidlertid meget forskellige interesser, der mødes i EU, og Kommissionen ønsker ikke på nuværende tidspunkt at gå særlig langt med afklaring af, hvordan undtagelserne skal bruges i praksis.

For dansk landbrug betyder det, at en række arealer svarende til 2-5% af hele landbrugsarealet måske skal udtages. Det gælder primært lavbundsarealer og risikoarealer.

Nogle af disse arealer kan være arealer, der tidligere har været udtaget under enkeltbetalingsordningen. Kommunerne skal nu i arbejdstøjet, og der venter en stor opgave med udpegning af arealer og gennemførelse af projekter. Indtil de endelige indsatsprogrammer foreligger, kan kommunerne starte med at sikre implementeringen af tiltagene i baseline omfattende spredte bebyggelser. Kommunerne har nok følt, at Miljøcentrene hidtil ikke har givet dem megen støtte, men det skyldes, at alle kræfter har været rettet mod at servicere de nationale beslutningstagere. Det er håbet, at der efter jul 2008 bliver kræfter til at vurdere, hvordan der sikres ensartethed i opgaveløsningen i kommunerne.

Kilder

DMU, DJF og FOI (2007) Rapporter fra Gotfredsenudvalget, udarbejdet af Fødevareøkonomisk Institut ved Københavns Universitet, Det Jordbrugsvidenskabelige Fakultet og Danmarks Miljøundersøgelser ved Aarhus Universitet. <http://www.dmu.dk/Nyheder/vrd2007.htm>

DMU, DJF og FOI (2008) Notat vedr. virkemidler og omkostninger til implementering af Vandrammedirektivet. Notat til Virkemiddeludvalg II: Udarbejdet af Fødevareøkonomisk Institut ved Københavns Universitet; samt Det Jordbrugsvidenskabelige Fakultet og Danmarks Miljøundersøgelser ved Aarhus Universitet. (under publicering).

Finansministeriet (2007). Fagligt udredningsarbejde om virkemidler i forhold til implementering af vandrammedirektivet. Rapport fra Finansministeriet.

EU-UDVIDELSERNE OG DE DANSKE LANDBRUGSEKSPORTMARKEDER

Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen,
Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet

EU's udvidelser siden starten af 1980'erne har medført betydelige markedsforandringer for den danske landbrugs- og fødevareeksport. For dansk landbrug betød EU-udvidelserne, at der på den ene side blev fri adgang til et større landbrugsmarked med relativt stabile og høje priser. På den anden side blev der også åbnet op for nye konkurrenter.

Det viser sig, at ved næsten alle EU-udvidelser steg den danske landbrugseksport til alle nye medlemslande betydeligt. På 5-års sigt har effekten af de tre store udvidelser næsten været ens: Den danske landbrugseksport er steget 2½ gang til de nye medlemslande. Generelt ser det ikke ud til, at effekterne af EU-udvidelserne på den danske landbrugseksport endnu er aftaget.

Den danske landbrugseksport til EU-markedet er steget betydeligt de seneste årtier. Stigningen skyldes dog primært det øgede antal medlemslande – og i mindre grad stigende markedsandele og markedsudvikling.

Samhandelsmønstret bliver nu også påvirket af, at andre internationaliseringsformer som direkte udenlandske investeringer samt globale fusioner og alliancer især i de senere år har præget udviklingen og har både støttet, suppleret og erstattet handel med landbrugsvarer mellem EU-landene.

Indledning

EU-udvidelser og EU's landbrugspolitik har traditionelt være meget forbundet med den danske landbrugs- og fødevareeksport. Hensynet til landbrugs- og fødevareeksporten har – i hvert fald tidligere – været et væsentligt

argument for et tættere og udvidet samarbejde i Europa.

For dansk landbrug betød EU-udvidelserne, at der blev fri adgang til et større landbrugsmarked med relativt stabile og høje priser.

Landbruget i de nye medlemslande fik for det meste også en fordel af udvidelserne – i nogle tilfælde dog en ulempe – helt afhængig af deres støtteniveauer før deres indtræden i EU.

Alt ialt har EU-udvidelserne på den ene side betydet større og bedre adgang til nye højprismarkeder for dansk landbrug. På den anden side er der også kommet et større konkurrencepres på udvalgte områder fra de nye EU-lande.

Danmarks indtræden i EF i 1973, samt efterfølgende udvidelser af EU har haft en tydelig effekt på den danske landbrugs- og fødevarerhandel.

Landbrugseksporten er steget i omfang og værdi som følge af dels den frie adgang til EU's højprismarked, dels eksportstøtteordningerne.

Samtidig er også eksportmarkedernes

sammensætning ændret i takt med de løbende udvidelser: En stadig stigende del af eksporten går til EU-landene, og det skyldes dels det større marked, dels en udnyttelse af potentielle nye markedsmuligheder i nye EU-lande.

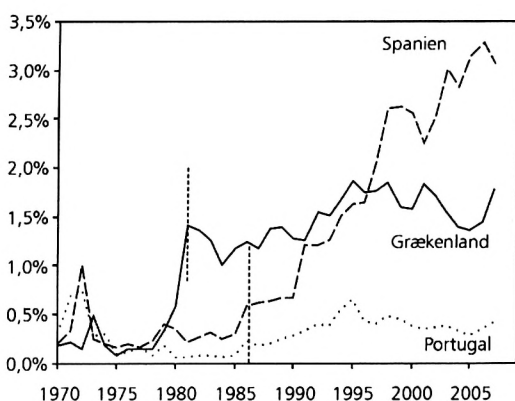
Med de nye handelsmønstre som følge af ændrede med stadig betydelige støtteniveauer er der dermed skabt både handelsforøgelse og handelsforvridning (trade creation and trade diversion), jfr. f.eks. Hansen, H. O. (2008).

Som figur 1 viser, steg den danske landbrugseksport kraftigt til de lande, som gennem 1980'erne og 1990'erne blev nye medlemmer af EU.

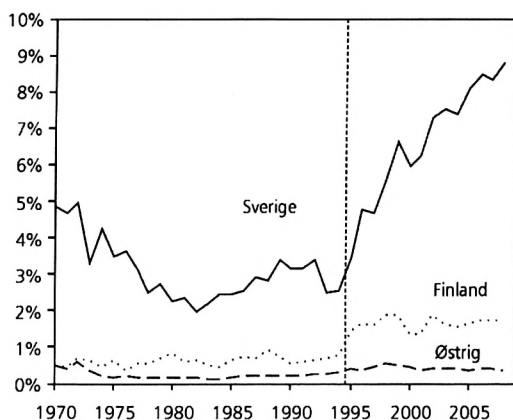
Figuren viser flere interessante forhold:

For det første stiger den danske landbrugseksport kraftigt til næsten alle nye medlemslande. Landbrugseksporten til Sverige er blevet mere end tre-doblet efter Sveriges ind-

Figur 1.
Dansk landbrugseksport til nye EF-/EU-medlemslande.
Pct. af samlet dansk landbrugseksport



Anm: Grækenland med medlem af EU i 1981, og Spanien og Portugal i 1986



Anm: Sverige, Finland og Østrig med i EU i 1995

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange).

træden i EU. I dag går næsten 9 pct. af den danske landbrugseksport til Sverige mod 2,5 pct. i 1994. Også landbrugseksporten til Finland, Grækenland, Spanien og Portugal steg kraftigt efter deres indtræden i EU.

For det andet kan det også ses, at Danmarks indtræden i EF i 1973 medførte, at vores landbrugseksport til lande, som dengang stod uden for EF, faldt betydeligt. Sverige havde f.eks. være et betydeligt eksportmarked for dansk landbrug, men Sveriges betydning blev mere end halveret i årene efter 1972.

EF's og EU's udvidelser siden 1973 har dermed skabt betydelige markedsforandringer for den danske landbrugs- og fødevareeksport.

Også EU's udvidelse med en række øst- og centraleuropæiske lande i 2004 ændrede vilkårene for den danske fødevareeksport betydeligt – omend udgangspunktet i 1995 og 2004 var meget forskelligt, jfr. boks 1.

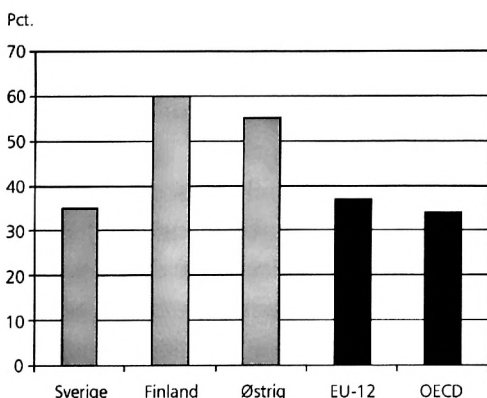
Ved udvidelsen i 2004 havde de nye lande tidligere haft en relativt lav handelsbeskyttelse, og dermed fik disse nye lande en relativ fordel.

Boks 1

EU's udvidelser i 1995 og 2004 havde meget forskellige påvirkninger af den overordnede liberalisering og globalisering. Ved udvidelsen i 1995 måtte de tre ansøgerlande under ét (Sverige, Finland og Østrig) sænke deres landbrugsstøtte betydeligt til det lavere EU-niveau. Ved udvidelsen i 2004 med en række central- og østeuropæiske lande havde vi en situation, hvor ansøgerlandene havde en lavere støtte end EU. Selv om de nye EU-lande fik en række flerårige overgangsordninger, og selv om EU-15 også selv måtte reducere støtten i forbindelse med udvidelsen, er det givet, at den samlede beskyttelse steg ved denne EU-udvidelse.

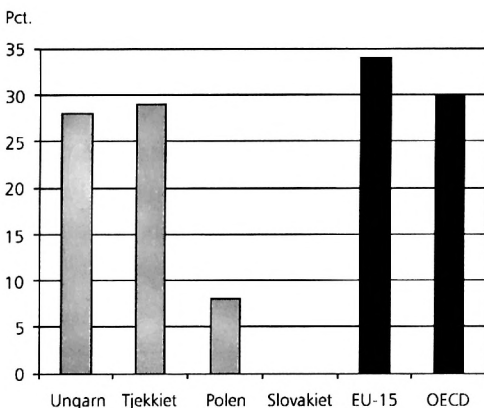
Figurer 2 og 3 viser støtteniveauerne umiddelbart før de to udvidelser i 1995 og 2004. Som det ses, var udgangspunktet meget forskelligt i de to situationer. Udvidelsen i 2007 med Rumænien og Bulgarien lignede den foregående øst-udvidelse, idet begge ansøgerlandene havde meget lave støtteniveauer før deres indtræden i EU.

Figur 2.
Landbrugsstøtte (PSE i pct. af produktionsværdien i 1994) før udvidelsen med Sverige, Finland og Østrig



Kilde: OECD (2008)

Figur 3.
Landbrugsstøtte (PSE i pct. af produktionsværdien i 2003) før udvidelsen med øst- og centraleuropæiske lande



Kilde: OECD (2008)

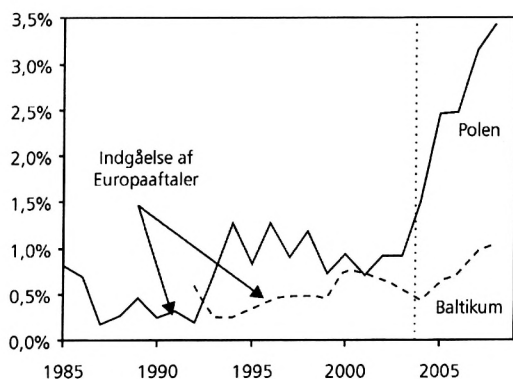
Et andet aspekt er, at der i årene forud for medlemskabet havde været en række tiltrædelsesaftaler, som gradvist åbnede op for større samhandel.

Dertil kommer, at de nye medlemslande i 2004 ikke fik den fulde fordel af EU's landbrugspolitik, idet der på dette område blev indført betydelige og længerevarende overgangsordninger.

Endeligt var flere af de nye medlemslande i 2004 stadig i en slags transitionsfase, hvor der skulle findes en vis markedslikevægt og stabilitet på flere områder. Landenes deltagelse i den internationale specialisering var langt fra fastlagt endnu.

Trods disse forbehold er der et klart billede af, at den danske landbrugseksport til f.eks. Polen steg betydeligt efter dels indgåelse af Europa-aftalerne, dels Polens indtræden i EU, jfr. figur 4.

Figur 4.
Dansk landbrugseksport til Polen og Baltiske lande. Pct. af samlet dansk landbrugseksport



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange).

Som det ses af figuren, havde især Polens indtræden i EU store betydning for den danske landbrugseksport til Polen, som blev mere end fordoblet det første år efter landets medlemskab. Her i 2008 er eksporten næsten 4-doblet, og Polen er i dag det 8. vigtigste eksportmarked for dansk landbrug.

Indgåelse af Europaftaler med Polen og de baltiske lande i hhv. 1991 og 1995 har givetvis også haft en effekt på samhandlen med EU. Da disse aftaler imidlertid blev indgået relativt tidligt i landenes transformationsproces, er det usikkert, hvad der i de enkelte tilfælde er forklaringerne bag landenes stigende internationale handel.

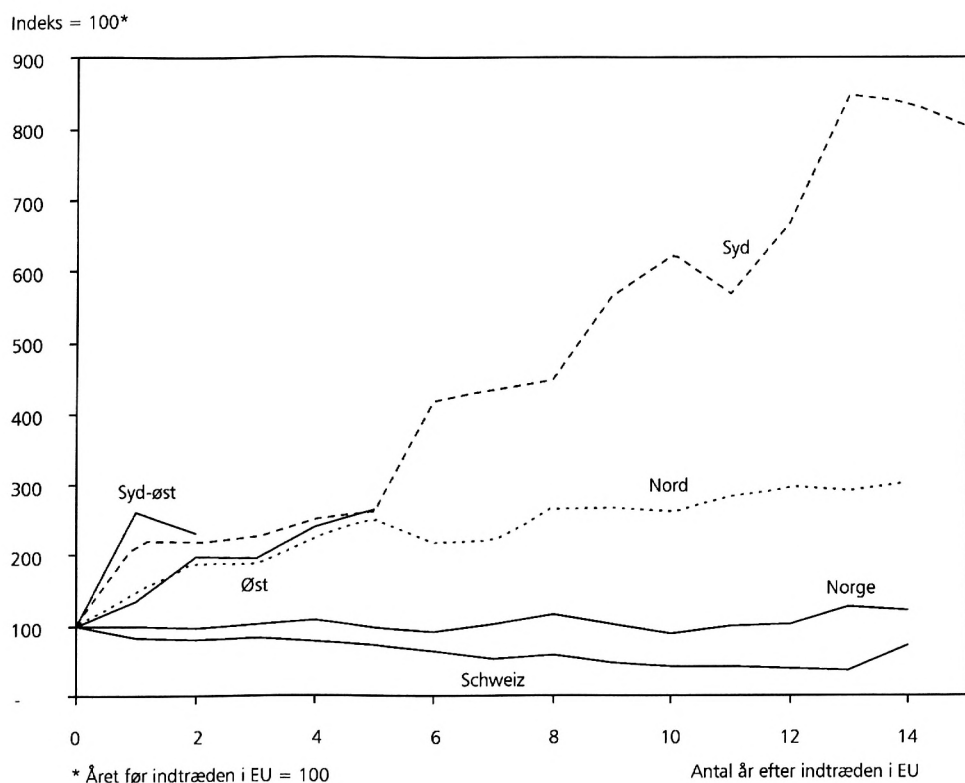
Dertil kommer, at Europaftalerne på især landbrugsområdet ikke gav fuld frihandel mellem EU og de kommende medlemslande. På den måde havde Europaftalerne en begrænset betydning for landbrugseksporten.

Når man ser tilbage på konsekvenserne af sidste store EU-udvidelser for den danske landbrugseksport, er der klare tegn på, der har været en betydelig effekt: Den danske landbrugseksport til nye EU-lande er steget betydeligt umiddelbart efter deres indtræden i EU – set i forhold til den samlede danske landbrugseksport og set i forhold til den danske landbrugseksport til sammenlignelige lande, som ikke blev medlem af EU, jfr. figur 5.

Figuren viser den danske landbrugseksports relative størrelse (dansk landbrugseksport til de pågældende lande i pct. af den samlede danske landbrugseksport) til de nye ansøgerlande i årene efter deres indtræden. Landbrugseksporten til de pågældende markeder er sat til indeks 100, året før indtræden i EU.

Figur 5.

Nye EU-medlemslandes betydning for den danske landbrugseksport



Anm:
Syd = Spanien og Portugal
Nord = Sverige, Finland og Østrig
Øst = Estland, Letland, Litauen, Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Slovenien, Ungarn, Cypern og Malta
Syd-øst = Bulgarien og Rumænien
Schweiz og Norge er vist med indeks 1994=100.
Data for 1995-2008. Tal for 2008 er beregnede på grundlag af data for de første 6 måneder af 2008.
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange)

Som det ses af figuren, stiger den danske landbrugseksport relativt meget til nye EF-/EU-medlemslande. Allerede år to efter medlemskabet, er den danske landbrugseksport til de nye medlemslande fordoblet i relativ betydning, og stigningen ser ud til at fortsætte flere år derefter.

Det er værd at bemærke, at udvidelserne mod nord og øst har haft næsten samme relative effekt. På 5-års sigt har effekten af de

tre udvidelser næsten været ens: Den danske landbrugseksport er steget 2½ gang.

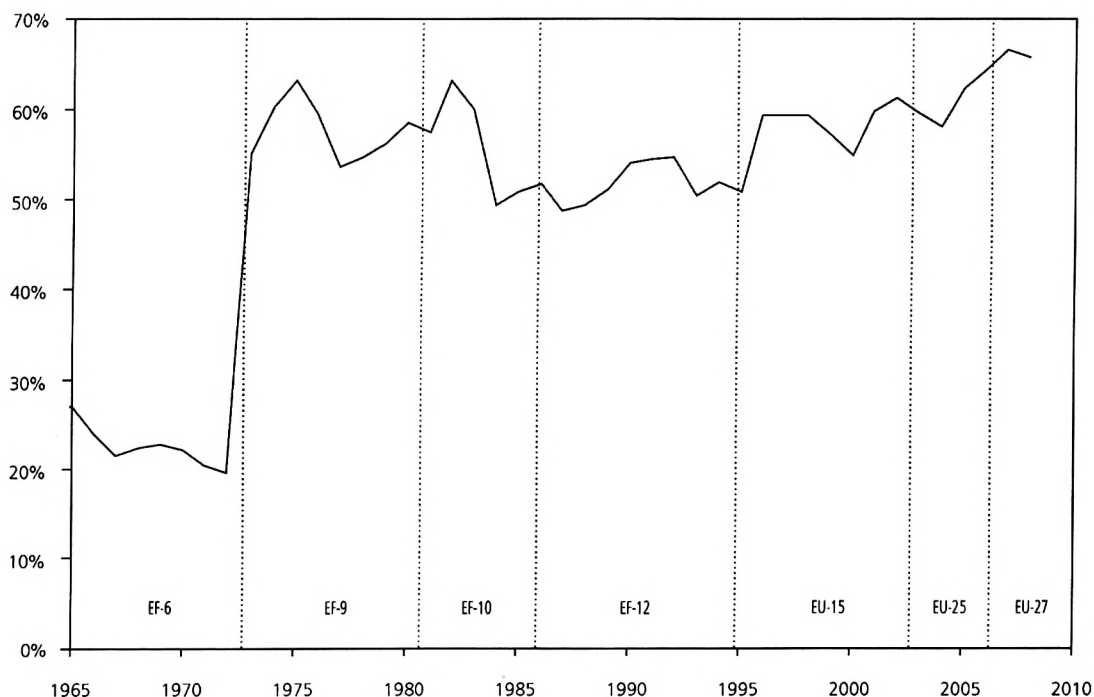
Med stadig flere EU-medlemslande, er det naturligt, at den danske landbrugseksport til EF/EU har været stigende siden 1973.

I 1973 gik ca. 55 pct. af den danske landbrugseksport til EF-9, og i 2008 går ca. 65 pct. af landbrugseksporten til EU-25, jfr. figur 6.

Figuren viser således, andelen af den danske landbrugseksport til EF/EU i de enkelte år.

Figur 6.

Den danske landbrugseksport til EF/EU (pct. af den totale danske landbrugseksport)



Anm: Tal for 2008 er beregnede på grundlag af data for de første 6 måneder af 2008

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange)

Det er bemærkelsesværdigt, at den relative stigning i landbrugseksporten til EF/EU-markeder primært sker p.g.a. flere nye medlemmer, mens der ikke er tegn på nogen egentlig markedsudvikling i perioderne mellem udvidelserne.

Den danske landbrugseksport til de oprindelige EF-9-lande er således faldet fra de 55 pct. i 1973 til 45 pct. i 2008. Også eksporten til EU-12 er faldet relativt – omend marginalt – i perioden 1986-2008, jfr. figur 7.

Der er to forklaringer på denne udvikling:

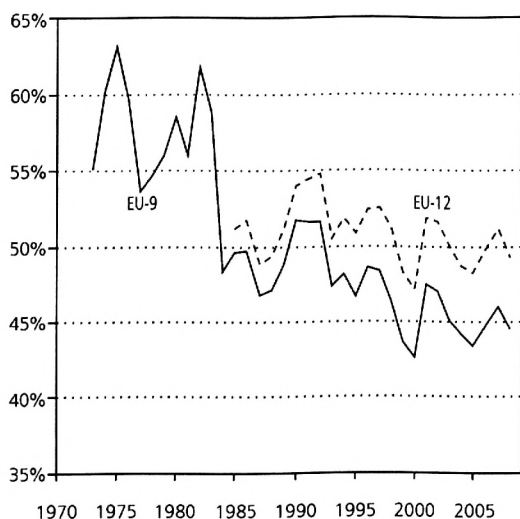
For det første er nye lukrative og mere eller mindre eksklusive markeder i Japan og

Mellemøsten opstået i perioden – bl.a. oven på de to oliekriser. Det har i nogen grad rykket fokus over på andre markeder end de europæiske.

For det andet gennemlever den danske agroindustrielle en stigende grad af internationalisering, hvor flere og fjernere eksportmarkeder bliver opdyrket. Dette er et naturligt trin i globaliseringsprocessen, hvor de nære eksportmarkeder – i dette tilfælde i overvejende grad EU-markederne – får relativt mindre betydning.

Endeligt for det tredje har eksportstøtteordningerne i EU's landbrugspolitik også

Figur 7.
Dansk landbrugseksport til EU-9 og EU-12 (pct. af al dansk landbrugs-eksport)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange).

bidraget til i nogen grad at ligestille afsætningsvilkårene inden for og uden for EU-markedet, når det gælder virksomheder i EU. Eksportstøtte har gjort afsætning på tredjelandsmarkeder relativt mere fordelagtigt, og det har været med til at begrænse forvridningen i landbrugs-afsætningen.

Norden i EU

Den danske landbrugseksport til de øvrige nordiske lande er et udmærket eksempel til at illustrere, hvordan EU har haft en meget afgørende betydning for udviklingen.

Helt frem til starten af 1970'erne gik mere end 1/3 af den danske eksport af ikke-landbrugsvarer til de øvrige nordiske lande. Der har derfor været tale om et meget vigtigt nærmarked for Danmark.

Siden 1960 har handlen i mellem de nordiske lande været påvirket af skiftende handelsaftaler og skiftende medlemslande. Den væsentligste udvikling i de nordiske landes deltagelse i handelssamarbejde er som følger:

- 1960: Frihandelsaftalen EFTA oprettes med bl.a. Danmark, Norge og Sverige som medlemmer. Landbrugsvarer er i store træk undtaget fra aftalen.
- 1961: Finland bliver associeret medlem af EFTA
- 1968: Forhandlinger om en nordisk toldunion, NORDEK. Planerne opgives i 1970.
- 1970: Island bliver medlem af EFTA.
- 1973: Danmark forlader EFTA og bliver medlem af EF
- 1986: Finland bliver medlem af EFTA
- 1994: EFTA-landene (excl. Schweiz) indgår EØS-aftale med EU om frihandel, men landbrug og fiskeri er næsten helt undtaget
- 1995: Sverige og Finland forlader EFTA og bliver medlemmer af EU

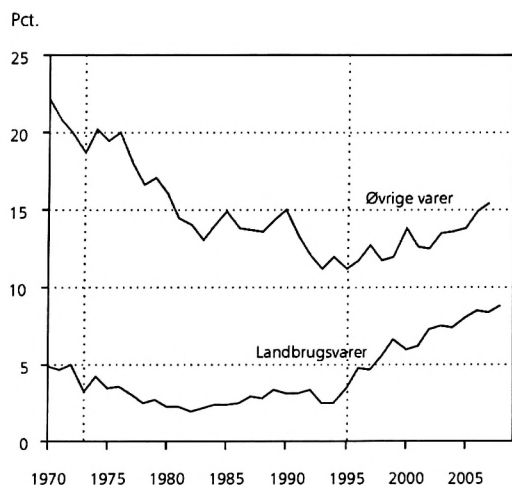
Den danske landbrugseksport til de øvrige nordiske lande har haft relativt dårlige vilkår i denne periode set under ét:

EFTA-aftalen samt EØS-aftalerne omfattede ikke landbrugsvarer. Samtidig havde de øvrige nordiske lande et stærkt ønske om selvforsyning og beskyttelse af deres eget landbrug medført

Resultatet har været, at den danske landbrugseksport til Norden har været relativt beskeden, at eksport- og samhandelspotentialet langt fra er blevet udnyttet, og at der er tegn på betydelige handelsforvridninger over tid.

Figur 8 og 9 illustrerer disse forhold:

Figur 8.
Andelen af den danske eksport til Sverige, 1970-2008 af hhv. landbrugsvarer og øvrige varer



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange).

Figur 8 viser, at ca. 9 pct. af den danske landbrugseksport går til Sverige, mens tallet er næsten 15 pct., når den gælder den øvrige eksport danske eksport til Sverige.

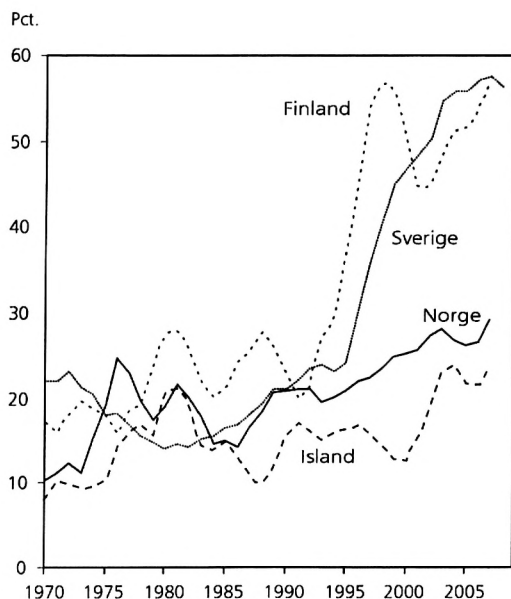
Det ses også, at især den danske landbrugseksport til Sverige er steget efter landets indtræden i EU. Før 1995 gik under 3 pct. af den danske landbrugseksport til Sverige.

I hele perioden 1973-2005, hvor Danmark og ikke Sverige var medlem af EU, er den danske landbrugseksport til Sverige lav – set i forhold til perioden før og efter, og set i forhold til den øvrige eksportandel til Sverige.

Relationen mellem de nordiske markeds betydning for hhv. ikke-landbrugsvarer og landbrugsvarer fremgår af figur 9.

Der ses en markant relativ stigende betydning af det svenske og finske marked for den

Figur 9.
Andel af den danske eksport til de øvrige nordiske lande. Øvrig eksport = 100



Anm: Kurverne viser, i hvor høj grad den danske landbrugseksport til de enkelte nordiske lande har samme relative størrelse som den øvrige danske eksport til samme markeder. Hvis indeks f.eks. = 50, betyder det, at eksportmarkedet har dobbelt så stor betydning for danske ikke-landbrugsvarer som for danske landbrugsvarer. Kurven for Sverige er således forholdet mellem de to kurver i figur 9.

Glidende 3-års gennemsnit.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange).

danske landbrugseksport efter de to landes indtræden i EU.

Det gælder for alle fire lande, at de stadig har en relativ lille betydning for den danske landbrugseksport. I betragtning af landenes relative faktorudrustning og internationale konkurrenceevne på landbrugsområdet vil det ikke være urimeligt at forudsætte, at de øvrige nordiske lande må have mindst samme betydning for den danske landbrugseksport

som for den øvrige danske eksport – såfremt der var fuld frihandel mellem landene. I så fald skulle kurverne i figur 8 nærme sig indeks 100. Der er selvfølgelig flere mere eller mindre modsatrettede forhold, som påvirker handelsmønstret og den danske landbrugseksport til de nordiske lande.

Som led i den stigende globaliseringsgrad vil landene gradvist gå fra eksport til de nærliggende nabolande til mere fjerntliggende markeder. Dermed kan de nordiske lande – alt andet lige – forventes at få en relativt faldende betydning i den danske eksport.

Et andet forhold er, at Sverige og Finlands medlemskab af EU i 1995 fjernede de betydelige handelsbarrierer, der havde været især på landbrugsområdet. Med de tidligere relativt høje toldbarrierer i Finland og Sverige på landbrugsvarer, og med Danmarks relative komparative fordele i landbrugsproduktionen, vil det alt andet lige give en stigende dansk landbrugseksport til Sverige og Finland.

Desuden skal det jo også nævnes, at den danske landbrugsproduktion og -eksport også har været – og stadig er – subsidieret via EU-medlemskabet. Støtteniveauet er dog betydeligt lavere end i de øvrige nordiske lande, men set i forhold til andre potentielle eksportører som USA, Australien og New Zealand er støtten højere, og det vil også bidrage til en vis handelsforvridning.

Endeligt spiller også liberaliseringen i WTO-regi en vis rolle. De øvrige nordiske lande har traditionelt haft en høj landbrugsstøtte, og derfor vil deres import – alt andet lige – stige relativt meget i takt med en stigende multinational liberalisering. Denne effekt kan forventes i alle nordiske lande, hvad enten de er medlem af EU eller ej.

Under alle omstændigheder illustrerer eksemplet et tilfælde, hvor der har været en betydelig handelsforvridning.

Nye internationaliseringsformer

En ny men anden dimension i det internationale samarbejde på landbrugs- og fødevarerområdet er i kraftig vækst, nemlig grænseoverskridende fusioner, opkøb og alliancer. Man er på flere områder kommet et skridt videre i globaliseringsforløbet, hvor direkte udenlandske investeringer nu supplerer den egentlige eksport.

Fusioner, opkøb og alliancer ses især på et nordisk marked. Et par eksempler herpå er:

- Svenskerne har købt Danpo A/S og dermed en stor del af den danske fjerkræslagteri-sektor.
- Danisco har opkøbt den svenske og finske sukkerindustri.
- Arla – fusionen mellem danske MD Foods og svenske Arla – har samlet hovedparten af den dansk-svenske mejeriindustri i ét selskab.
- Cerealia/Lantmännen i Sverige har gennem de seneste 10-15 år opkøbt store dele af den danske mel- og brødisindustri.
- DLG har nu opkøbt hele Svenska Foder og har på mange områder strategisk og økonomisk samarbejde med Svenska Lantmännen.
- Danish Crown har de seneste 5 år foretaget meget store opkøb og investeringer i den svenske svineslagteri- og kødforædlingsindustri.

Det er givet, at denne nye bølge af investeringer i de øvrige nordiske landes agro- og fødevarerindustrier vil supplere og til dels erstatte

en del af den nordiske interne landbrugshandel i fremtiden.

Konklusioner

På baggrund af det foregående kan der drages følgende konklusioner:

- Danmarks indtræden i EF i 1973 påvirkede sammensætningen af de danske landbrugseksportmarkeder betydeligt. Bl.a. landbrugseksporten til Sverige blev kraftigt reduceret i den sammenhæng.
- Ved de efterfølgende EU-udvidelser ses det, at den danske landbrugs-eksport til alle nye medlemslande er steget betydeligt. På 5-års sigt har effekten af de tre store udvidelser næsten været ens: Den danske landbrugseksport er steget 2½ gang.
- Udgangspunktet for EU-udvidelserne har været meget forskellige, idet nogle nye EU-lande har oplevet stigende landbrugspriser p.g.a. EU-medlemskabet – andre faldende. Trods disse forskelle i konkurrence-vilkårene har dansk landbrugs udnyttelse af de nye eksportmarkeder været forholdsvis ens.
- I 1973 gik ca. 55 pct. af den danske landbrugseksport til EF-9, og i 2008 går ca. 65 pct. af landbrugseksporten til EU-25. Stigningen i landbrugs-eksporten til EU-markedet skyldes primært det øgede antal medlems-lande – og i mindre grad stignende markedsandele og markedsudvikling.
- Landbrugseksporten til de øvrige nordiske lande har været – og er stadig i et vist omfang – forvredet og i ubalance som følge af historiske og nuværende handelsbarrierer over for EU, og der er næppe fundet en stabil ligevægt endnu. For det første er Norge og Island (stadig) uden for fællesskabet, og dermed er der en væsentlig barriere for samhandlen og udnyttelsen af de internationale komparative fordele. For det andet stiger den danske landbrugseksport til både Finland og Sverige stadig relativt meget, og der er ikke umiddelbart tegn på, at kurven flader ud.
- Andre internationaliseringsformer som direkte udenlandske investeringer samt globale fusioner og alliancer har især i de senere år præget udviklingen og har både støttet, suppleret og erstattet handel med landbrugsvarer mellem de nordiske lande.

Litteratur

Danmarks Statistik (flere årgange): Udenrigshandelsstatistik

Hansen, Henning Otte (2008): Regionale handelsblokke og deres placering i globaliseringen. I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 2/2008, pp. 47-64.

OECD (2008): Producer and consumer support estimates, OECD Database 1986-2007.



POST

B

RK

14770
Karsten Kyed
Snoqeqårdsvej 48
2820 Gentofte

TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI
UDGIVES I SAMARBEJDE MELLEM:

FØDEVAREØKONOMISK INSTITUT
KØBENHAVNS UNIVERSITET
ROLIGHEDSVEJ 25
1958 FREDERIKSBERG C

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

DET KONGELIGE DANSKE LANDHUSHOLDNINGSSKAB
C/O LANDBRUGSRAADET
AXELTORV 3, I.
1609 KØBENHAVN V

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

ISSN 0040-7119