

Tidsskrift for Landøkonomi



Nr. 1
August 2007
193. årgang

TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

NR. I
AUGUST 2007
193. ÅRGANG

Ansvarshavende redaktør

- Lektor Henrik Zobbe
Fødevareøkonomisk Institut
Københavns Universitet

Redaktion

- Professor Carsten Daugbjerg
Institut for Statskundskab
Aarhus Universitet
- Direktør Søren E. Frandsen
Fødevareøkonomisk Institut
Københavns Universitet
- Seniorrådgiver Henning Otte Hansen
Fødevareøkonomisk Institut
Københavns Universitet
- Kontorchef Niels Lindberg Madsen
Afdeling for Foreningsservice
Landbrugsraadet
- Professor Peter Nedergaard
International Center for Business and Politics
Copenhagen Business School
- Lektor Niels Strange
Skov & Landskab
Københavns Universitet
- Afdelingsleder Torben Wiborg
Afdeling for Udvikling
Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret

Layout

- Direktionssekretær Loise Kjærsgaard
Fødevareøkonomisk Institut
Københavns Universitet

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 Landhusholdningsselskab 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

Et nyt Tidsskrift for Landøkonomi.....	7
Præsident Per Bach Laursen, Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab	
Direktør Søren E. Frandsen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
 Redaktionelt forord	 9
Lektor Henrik Zobbe, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
 Tidsskrift for Landøkonomi og Landhusholdningsselskabet: Historien kort	 11
Professor, dr.polit. Niels Kærgård, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
 Besiddelsesformer i dansk landbrug	 23
Docent, dr.agro. Svend Rasmussen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
 Ikke-toldmæssige handelsbarrierer med fokus på fødevareområdet	 41
Ph.d.-stipendiat Kenneth Baltzer, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Adjunkt, ph.d. Lill Andersen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
Seniorforsker, ph.d. Tove Christensen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	
 Hvad driver globaliseringen i agro- og fødevaresektoren?.....	 57
Seniorrådgiver, ph.d. Henning Otte Hansen, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet	

ET NYT TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab har været gennem en rekonstruktion, som har været nødvendig for at drive selskabet videre. I forbindelse med dette arbejde blev det klart, at selskabet ikke længere var i stand til fortsat at udgive Tidsskrift for Landøkonomi. Derfor har det været nødvendigt at holde en pause i udgivelserne.

Men tidsskriftet er med sin unikke kombination af forsknings- og populærvidenskabelige artikler en vigtig platform for udbredelsen af ny viden – til gavn for selskabets medlemmer og for udviklingen i dansk landbrug, fødevarerindustri og dansk økonomi. Derfor har der aldrig været tvivl om, at pausen skulle bruges konstruktivt til at finde en løsning, der på lang sigt garanterer tidsskriftets overlevelse, og det er med stor fornøjelse, at vi nu kan præsentere en ny redaktion og et nyt organisatorisk ophæng.

Fødevarerøkonomisk Institut ved Københavns Universitet forestår fremover den daglige drift i samarbejde med en bredt sammensat redaktion. På den måde sikrer vi, at rammerne for de næste mange års udgivelser er på plads.

Målene for tidsskriftets fremtid handler dog om meget mere end at sikre fortsatte udgivelser. Det er afgørende for os at levere ny viden på en spændende og relevant måde. Relevant for selskabets medlemmer – og fremover også for en meget bredere læsergruppe med interesse for fremstilling og afsætning af fødevarer.

Derfor har vi i de forgangne måneder arbejdet med at justere såvel den redaktionelle linje som det grafiske layout. Dette arbejde er foregået i dyb respekt for tidsskriftets traditioner, og vi håber, at du som læser oplever, at tradition og fornyelse smelter sammen i et nyt mere tidssvarende format, der appellerer til alle med interesse for de spændende udviklingstendenser på fødevarerområdet.

Og vel at mærke ikke kun på læsersiden: Vi forventer også, at de forskere og analytikere, der har meget på sinde og er i stand til at formidle det på nye og inspirerende måder, vil se det fornyede tidsskrift som en stærkere platform for udbredelsen af deres resultater og synspunkter.

Historien såvel som vores ambitioner for fremtiden forpligter os til at levere et tidsskrift af høj kvalitet, og det er ressourcekrævende - i arbejdstid og i kroner og ører. Derfor vil vi gerne benytte lej-

ligheden til at rette en stor tak til redaktionen for dens frivillige arbejdskraft og til de sponsorer, som allerede har tilkendegivet, at de ønsker at støtte udgivelsen af tidsskriftet. Samtidig vil vi gerne invitere nye sponsorer til at støtte os i de investeringer, som er nødvendige for at skabe et tidsskrift, der skal opnå faglig anerkendelse såvel som offentlig udbredelse.

Som du sandsynligvis allerede har bemærket, har vi valgt at holde fast i det oprindelige navn. Et valg, der afspejler vores ønske om at holde fast i tidsskriftets dybe historiske rødder samtidig med, at vi udvikler indholdet med fremtiden for øje.

Så velkommen til et Tidsskrift for Landøkonomi, som både er en gammel klassiker og et helt nyt tilbud til landmænd, centrale beslutningstagere i fødevarerindustrien, detailhandlen, den finansielle verden, embedsmænd, politikere, græsrodder og journalister. Et tidsskrift, som vi forventer vil blive brugt, citeret og respekteret både i den faglige debat og i den offentlige meningsdannelse.

Præsident Per Bach Laursen
Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab

Direktør Søren E. Frandsen
Fødevarerøkonomisk Institut, Københavns Universitet

REDAKTIONELT FORORD

Velkommen til relanceringen af Tidsskrift for Landøkonomi.

Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab og Fødevareøkonomisk Institut ved Københavns Universitet har indgået en aftale om at videreudgive det gamle tidsskrift, der er udkommet siden 1814. Dette nummer indleder altså tidsskriftets 193. årgang, hvilket må siges at være noget af en videnskabshistorisk manifestation.

Formålet med Tidsskrift for Landøkonomi er at formidle en aktuel og relevant debat på et forskningsbaseret grundlag inden for tidsskriftets område, der defineres som værende samfundsvidenskabelige problemstillinger, hvori jordbruget i bred forstand spiller en væsentlig rolle. Det er f.eks. inden for fødevareproduktion, -afsætning, -forbrug og -politik, internationale relationer og udvikling samt miljø- og naturressourceområdet. Målgruppen er aktører på alle niveauer inden for disse temaer. Tidsskrift for Landøkonomi er som sagt udkommet siden 1814, og det er dermed et af Europas ældste tidsskrifter – vel nok det ældste inden for det jordbrugsøkonomiske område. Tidsskriftet er skabt og udviklet, så bl.a. forskere kan formidle deres viden og resultater til offentligheden med interesse i tidsskriftets temaer. En videreførelse af de historiske traditioner er et vigtigt element i tidsskriftets fremtidige virke.

Det redaktionelle ansvar er placeret på Fødevareøkonomisk Institut, hvor undertegnede, der er lektor ved instituttet, vil fungere som ansvarshavende redaktør. Derudover er der oprettet en bredt dækkende redaktion, der udover den ansvarshavende redaktør består af direktør Søren E. Frandsen og seniorrådgiver Henning Otte Hansen, begge fra Fødevareøkonomisk Institut ved Københavns Universitet, samt professor Carsten Daugbjerg fra Institut for Statskundskab ved Aarhus Universitet, kontorchef Niels Lindberg Madsen fra Landbrugsrådet, professor Peter Nedergaard fra International Center for Business and Politics ved Copenhagen Business School, lektor Niels Strange fra Skov & Landskab ved Københavns Universitet og endelig afdelingsleder Torben Wiborg fra Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret. Ideen med den store og bredt dækkende redaktion er, at tidsskriftet skal forankres i de miljøer og institutioner, der har en interesse i de områder, som tidsskriftet dækker.

En tæt kontakt til læserne vil ligge undertegnede meget på sinde. Det betyder, at kommentarer, forslag til emner for fremtidige artikler og potentielle forfattere samt egentlige artikler kan sendes

til hz@life.ku.dk eller til Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet, Rolighedsvej 25, 1958 Frederiksberg C.

Tidsskriftet vil i år udkomme tre gange og fra næste år fire gange om året. Dette nummer indledes med en artikel af professor Niels Kærgård, der i anledning af relanceringen af tidsskriftet kort præsenterer den historiske baggrund og udvikling for både Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab og for Tidsskrift for Landøkonomi. Ideen med artiklen er at pege på de historiske rødder, der giver sammenhæng og stabilitet i vores tilværelse og vores samfund, og derfor er med til at give samfundsinstitutionerne legitimitet og troværdighed.

Den næste artikel handler om besiddelsesformer i dansk landbrug. Docent Svend Rasmussen præsenterer indledningsvis det historiske grundlag for selvejet i dansk landbrug og sammenligner det så med udvalgte lande. På grund af den kraftige strukturudvikling i landbruget er kapitalkravet vokset markant over årene, og derfor analyseres selvejet i forhold til selskabsejet afslutningsvis i dette lys. Konklusionen er, at selskaber og forpagtning kan være en løsning på manglen på egenkapital i forbindelse med etablering og investeringer.

Den tredje artikel er skrevet af ph.d.-stipendiat Kenneth Baltzer, adjunkt Lill Andersen og seniorforsker Tove Christensen. Artiklen handler om ikke-toldmæssige handelsbarrierer inden for fødevareområdet. I modsætning til toldmæssige handelsbarrierer er de ikke-toldmæssige handelsbarrierer steget markant over de sidste 30-40 år. På den ene side kan det være særdeles fornuftigt at regulere fødevaremarkedet, hvis der f.eks. ikke er tilstrækkelig information om et produkt, eller hvis der f.eks. er negative følgevirkninger forbundet med forbruget af produktet. På den anden side kan denne regulering være til skade for den internationale handel. En af konklusionerne er, at en vurdering af dette trade-off må baseres på en analyse af det konkrete produkt.

Dette nummer afsluttes med en artikel af seniorrådgiver Henning Otte Hansen, der behandler globaliseringen i agro- og fødevaresektoren. I artiklen analyseres en lang række af de bag globaliseringen liggende drivkræfter. De deles op i politiske og makroøkonomiske, teknologiske, sociale og konkurrencemæssige. Konklusionen er, at selvom drivkræfternes betydning og intensitet varierer, vil der også i fremtiden været et stort globaliseringspres.

Endnu en gang velkommen og rigtig god læselyst.

Lektor Henrik Zobbe (ansvarshavende redaktør)
Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet
hz@life.ku.dk

TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI OG LANDHUSHOLDNINGSSKABET: HISTORIEN KORT

Professor, dr.polit. Niels Kærgård
Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet
nik@life.ku.dk

Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab er startet i 1769, og dette selskab overtog i 1831 det fra 1815 til 1830 af papirfabrikant Johan Christian Drewsen udgivne tidsskrift Landoeconomiske Tidender. Samtidig med overtagelsen skiftede tidsskriftet navn til Tidsskrift for Landøkonomi. Dette tidsskrift er dermed inde i sin 193. årgang og er et af Danmarks ældste – måske det ældste – tidsskrift. Også uden for Danmarks grænser er det svært at finde tidsskrifter af en tilsvarende alder. Både Landhusholdningsselskabet og tidsskriftet er dermed en levende del af den danske kulturarv, og der kan derfor være god grund til at se lidt på begges historie. Havde det været et fysisk bygningsværk af en tilsvarende alder og betydning, ville det utvivlsomt have været fredet for årtier siden. Men den immaterielle kulturarv lever en langt mere usikker tilværelse.

1. Indledning

Tidsskrift for Landøkonomi og Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab har været inde i en turbulent periode, hvor begges overlevelse har været i fare. Derfor udkom Tidsskrift for Landøkonomi ikke i 2006, men nu kommer det heldigvis igen i et solidt samarbejde mellem Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab, Fødevarøkonomisk Institut og Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Der kan ved en sådan lejlighed være grund til at resumere tidsskriftets historie – det er måske Danmarks ældste nulevende tidsskrift og også blandt de ældste europæiske økonomitidsskrifter. Det er altså et led i vores kulturarv, der skal behandles med en nænsomhed, som kan ligge fjern fra nogen af nutidens foretagsomme beslutningstagere. Det er jo kendt, hvordan aktive erhvervsfolk gennem tiderne har villet donere spir til eller ombygninger af alt fra Københavns Domkirke til di-

verse romanske landsbykirker. Men nu er det heldigvis lykket at bevare Tidsskrift for Landøkonomi med det oprindelige navn og i en form, der er i pagt med tidsskriftets tradition.

Når man går rundt i en by, ser man ofte velfungerende huse, som man med lidt historisk sans kan henføre til helt andre perioder og helt andre anvendelser. Den gamle villa med det store lavtsiddende vindue på det ene hjørne er en gammel købmandsbutik. Medborgerhuset med den højloftede midtersal er skallen af et gammelt andelsmejeri. Det hotel, man bor i, med tykke mure og små vinduer, er et gammelt pakhus.

Men det er altså ikke kun bygninger, der har rødder tilbage til en anden tid. Det gælder også foreninger, institutioner og tidsskrifter. Vores historiske rødder viser sig på mange måder, og det er disse rødder, der giver sammenhæng og stabilitet i vores tilværelse og vores samfund. Det er ikke tilfældigt, at krigsførende magter ofte søger at ramme modpartens kulturelle minder, for det er i høj grad dem, der giver identitet og sammenhold, og giver samfundsinstitutionerne legitimitet og troværdighed.

Moderne økonomer kan godt lide at hæfte økonomiske begreber på alting. Derfor taler de om, at et lands ressourcer består af forskellige former for kapital: Realkapital er bygninger og maskiner, humankapital afspejler den mængde uddannelse, befolkningen har fået, og råstoffer, landbrugsjord, skove og rekreative områder registreres som naturkapital. Men man har måttet erkende, at også tillid til samfundets institutioner, fordragelighed samfundets borgere imellem osv. spiller en afgørende rolle, så det har nu fået navnet socialkapital. Og socialkapital har i høj grad noget med historien og stabiliteten at gøre.

Det er derfor af betydning ikke at glemme de historiske rødder, og det moderne danske samfund har i høj grad sit udspring i perioden omkring år 1800, hvorfra både Tidsskrift for Landøkonomi og Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab stammer. I artiklen gives et kort resume af Tidsskrift for Landøkonomis og Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskabs historie, men for at få denne historie sat ind i sin rette sammenhæng skal de økonomiske tidsskrifters historie først skitseres mere generelt¹.

2. Økonomernes tidsskriftsverden og dens historie

Der har været tidsskrifter lige så længe, som der har været økonomer, dvs. fra midt i 1700-tallet. På det tidspunkt begyndte de nuværende universitetsfag som f.eks. økonomi, botanik og zoologi at blive etableret, se f.eks. Kærgård (1995). Det var en periode med enevælde og censur, men også med oplysningstidens idealer om rationalisme og videnskabelige løsninger på problemerne. I hvert fald i Danmark accepterede styret en meget fri økonomisk debat – censurens rolle var at forhindre angreb på kongen og overklassen, ikke at hindre en debat om en rationel økonomisk politik. Tværtimod søgte man at fremme en sådan økonomisk debat. Det er ikke tilfældigt, at P. A. Heiberg, der blev landsforvist, er kendt for at sige, at "ordner hænger man på idioter" og lignende, der netop kunne betragtes som personangreb.

Den første bølge af tidsskrifter stammer fra denne periode. I 1757-1764 søgte man at

¹) Denne artikel er i betydelig udstrækning en sammen skrivning og forkortelse af Kærgård (2000 og 2004).

fremme debatten med udgivelsen af *Danmarks og Norges Oeconomiske Magazin* ved i en forordning af 1755 at opfordre alle til at indsende økonomiske afhandlinger til grev A.G. Moltke, hvorefter de ville blive publiceret uden omkostninger for indsenderen uden skelen til dennes stand og synspunkter – blot de sigtede mod det almene vel. Den kendte teolog og kulturpersonlighed Erik Pontoppidan (1698-1764), hofpræst, biskop i Bergen og prokansler ved København Universitet, redigerede det imponerende tidsskrift, og han prægede indholdet bl.a. ved at efterlyse indlæg om konkrete problemstillinger med præmier til de bedste besvarelser (Sæther, 1989).

I 1769 oprettedes, jf. nedenfor, Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab med F.L. Moltke som første præsident og med kong Christian VII som protektor. Dette selskab havde fra starten ikke noget egentligt tidsskrift, men overtog i 1831 papirfabrikanten og politikerens Johan Christian Drewsens tidsskrift, der var blevet udgivet i 1815-1819 under navnet *Landoeconomiske Tidender* og i 1819-1830 under navnet *Nye landoeconomiske Tidender*. Tidsskriftet tog samtidig med overtagelsen navneforandring til *Tidsskrift for Landøkonomi*. Dette tidsskrift er dermed en levende repræsentant for den første generation af økonomiske tidsskrifter, og det udkommer nu med sin 193. årgang.

Der var en række andre tidsskrifter i 1700-tallet og 1800-tallets første halvdel, men de fleste udkom i meget få år. Fælles for denne periodes økonomiske tidsskrifter er, at ordet økonomi skal opfattes væsentligt bredere, end vi gør i dag. Det blev tolket væsentligt tættere ved den oprindelige græske betydning af ordet oikonomia, der betød husførelse og ledelse. Befolkningsspørgsmål og landbrugstekni-

ske emner spillede en betydelig rolle. Ud over bredden var tidsskrifterne selvfølgelig præget af, at Danmark var et landbosamfund.

Denne danske udvikling er ikke unik, men genfindes i mange lande: En række landbrugstidsskrifter spillede f.eks. en central rolle for den økonomiske debat i Italien i sidste halvdel af 1700-tallet. I mindre landbrugsprægede lande spillede litterære, filosofiske og alment videnskabelige tidsskrifter en større rolle, og en del af dem var meget præget af økonomiske indlæg. Utilitaristerne i England publicerede f.eks. i *Westminster Review* 1824-1852, hvor James og John Stuart Mill var flittige bidragydere. Og i *Edinburgh Review* er der i perioden fra 1802 til 1847 i alt 260 økonomiske artikler (Kærgård, 1998).

Efterhånden som økonomi blev en mere og mere selvstændig videnskab med egne fagtermer og teorier, blev der behov for egentlige fagøkonomiske tidsskrifter. De første kom i Tyskland med *Archiv der politischen Oekonomie und Polizeiwissenschaft*, der blev startet i 1835 af Karl Heinrich Rau, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, der blev startet i 1844 og i 1853 opslugte Karl Heinrich Raus tidsskrift, og *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* fra 1863. Dette er imidlertid undtagelsen. Det var først i forrige århundredes sidste tredjedel, at man for alvor begyndte at starte de egentlige økonomitidsskrifter og samtidig hermed de forskellige nationale økonomiforeninger. I denne gruppe er *National-økonomisk Tidsskrift* fra 1873 faktisk et af de ældste. Blandt de kendteste af denne periodes tidsskrifter er Harvard Universitys *Quarterly Journal of Economics* fra 1886 og Chicago Universitys *Journal of Political Economy* fra 1892. En række nationale økonomiforeninger og deres tidsskrifter er også startet i perioden

– årstallene nævnt refererer til første nummer af tidsskriftet, der ofte er lidt senere end foreningens start – i England *Economic Journal* fra 1891, i Sverige *Ekonomisk Tidskrift* fra 1899 og i Norge *Statsøkonomisk Tidskrift* fra 1887. American Economic Association er startet i 1886 med eget tidsskrift (i 1911 omdøbt til *American Economic Review*). Der blev desuden startet tilsvarende mindre kendte tidsskrifter i en lang række lande.

Der er i denne anden generation af tidsskrifter tale om mere rene økonomitidsskrifter. Ellers er der ikke tale om nogen emnemæssig specialisering. Men i en del tilfælde, specielt i de første år, var der sommetider tale om en holdningsmæssig specialisering. Der var for nogle tale om en liberal frihandelslinje, og andre var socialt orienterede. For de sidste var forbilledet ofte den tyske katedersocialistiske forening Verein für Socialpolitik startet i 1872 og tidsskriftet *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*, der var startet i 1871, men var mest kendt i Gustav von Schmollers redaktørperiode 1881-1917 (fra 1913 indgik Schmollers navn simpelthen i titlen, og det blev omtalt som *Schmollers Jahrbuch*). Den danske repræsentant for disse tidsskrifter, *Nationaløkonomisk Tidskrift*, udkommer i år med det 145. bind, nu i et oplag på ca. 1.000.

Specialiseringen stoppede ikke med de generelle fagøkonomiske tidsskrifter. Det 20. århundredes sidste halvdel har været præget af starten på en lang række specialtidsskrifter og specielle faglige selskaber. Ser man f.eks. på den matematisk-statistiske del af økonomien – den såkaldte økonometri – så blev tidsskriftet *Econometrica*, der nu er et af de mest prominente økonometritidsskrifter, startet i 1933. I dag er der på området endvidere *Journal of*

Econometrics (fra 1973), *Empirical Economics* (fra 1976), *Journal of Policy Modelling* (fra 1979), *Journal of Business and Economic Statistics* (fra 1983), *Econometric Reviews* (fra 1984), *Economic Modelling* (fra 1984), *Econometric Theory* (fra 1985) og *Journal of Applied Econometrics* (fra 1986) for kun at nævne de vigtigste. Hvert af disse tidsskrifter har sin mere eller mindre specialiserede læserkreds. En tilsvarende udvikling er sket på stort set alle delområder inden for økonomien. Den økonomiske tidsskriftsverdens tredje generation – de specialiserede tidsskrifter – stammer altså først og fremmest fra perioden fra 1970 og frem².

Samtidig med specialiseringen er der imidlertid sket en harmonisering af stil, sprog og redaktionspraksis. Sproget er blevet engelsk og matematik. Det har bl.a. G.J. Stigler analyseret for allerede adskillige årtier siden. Han har set på de førende amerikanske tidsskrifter for udvalgte år i næsten 100 år. I tabel 1 er anført fordelingen af den citerede litteratur efter sprog. Det er tydeligt, at man er gået fra et bredt spektrum af sprog til alene at citere engelsk: I 1892-1893 var der seks sprog, der havde mere end 1% af henvisninger, og over en tredjedel af den anvendte litteratur var ikke-engelsk. I 1962-1963 var engelsk det eneste sprog. Der er mange andre indikationer på

2) De jordbrugsøkonomiske tidsskrifter er lidt atypiske i denne forbindelse, fordi jordbrugsøkonomien som selvstændig disciplin er ældre end andre delområder af økonomien, faktisk er landøkonomien lige så gammel som økonomien selv. *American Journal of Agricultural Economics* er i sin 89. årgang, (idet det dog indtil 1968 hed *Journal of Farm Economics*), *Journal of Agricultural Economics* er i sin 58. årgang, *Canadian Journal of Agricultural Economics* er i sin 55. årgang, *Agricultural and Resource Economics* er i sin 51. årgang, og *European Review of Agricultural Economics* er i sin 33. årgang. De fleste af dem er således nok gamle i forhold til andre økonomiske specialtidsskrifter, men dog langt fra så gamle som *Tidsskrift for Landøkonomi*.

denne udvikling, der er fortsat og styrket siden Stiglers analyse fra 1965. Selvom det forekommer bombastisk, er det derfor nok rimeligt, når Stigler (1995) skriver: "We exclude foreign-language journals from this study for a good reason and a questionable one. The good reason is that economics is predominantly an English-language science. The most numerous citations in leading European journals refer to English publications --- and several such journals --- are now published in English. The questionable reason is that a reading knowledge of foreign languages is now uncommon in the English-speaking world: such knowledge was usually feeble even when required for doctoral degree, and that requirement has since been replaced by mathematics." (Stigler et al., 1995).

De videnskabelige tidsskrifters stigende specialisering, og fagøkonomiens øgede brug af engelsk og matematik i en blanding, der kun er forståelig for en begrænset kreds af

egentlige specialister, giver plads til andre mere debatterende og formidlende tidsskrifter. Et af de bedste i Skandinavien har i lange perioder været det svenske *Ekonomisk Debatt*, der er udkommet siden 1972. Det mest typiske danske tidsskrift af denne type er nok *Samfundsøkonomen*, men også det væsentligt ældre *Økonomi og Politik*, der er startet i 1927, hører nærmest til denne type, selvom det oprindeligt mest var tænkt som et samtidshistorisk tidsskrift, der skulle dække grænseområdet eller måske endda foreningsmængden af økonomi og politologi. Det kommer nu fire gange årligt i ca. 700 eksemplarer. Også mere aktuelle og nyhedsorienterede tidsskrifter, som *Berlingske Nyhedsmagasinet* (tidligere *Børsens Nyhedsmagasinet*) og *Mandag Morgen* er med til at dække dette marked. En række publikationer med en mere lukket cirkulation kunne også nævnes, f.eks. *Nationalbankens Kvartalsoversigt*, *AKF-nyt*, *Finans & Samfund* m.fl., og her er så en glidende overgang til

Tabel 1.

Den citerede litteratur i førende økonomiske tidsskrifter fordelt efter sprog og periode (angivet i %).

	Engelsk	Tysk	Fransk	Andre	I alt
1892-1893	61	19	10	11*	100
1902-1903	79	14	7	1	100
1912-1913	83	11	4	2	100
1922-1923	78	14	5	2	100
1932-1933	85	9	5	1	100
1942-1943	86	7	4	3	100
1952-1953	85	3	7	4**	100
1962-1963	96	0	1	2	100

Noter: *) 2% spanske, 4% italienske og 5% skandinaviske. **) Heraf 3% russiske.

Kilde: Stigler (1965).

medlemsblade for diverse erhvervsorganisationer og fagforeninger samt til diverse institutters arbejdsbladserier.

De generelle første- og andengenerations-tidsskrifter er i mange tilfælde blevet klemte både af de specialiserede og de formidlende tidsskrifter. De er ikke specialiserede nok for specialisterne, og de er for ulæselige for den bredere læserkreds.

Et helt nyt marked i form af mere eller mindre bredt cirkulerende elektroniske publikationer er en ny og hastigt voksende niche. Der findes en række nye og rent elektroniske tidsskrifter, og de traditionelle tidsskrifter ligger nu også ofte på internettet, men derudover findes på internettet en lang række andre "papirer". "Upublicerede" papirer på kendte institutters og berømte økonomers hjemmesider kan have en større udbredelse end mange tidsskrifter. Netop nu, hvor der lægges mere og mere vægt på, at forskere publicerer, bliver det mere og mere uklart, hvad det vil sige at publicere. Internettet er fuldt af "publikationer", for omkostningerne er i realiteten lig nul. Enhver håbefuld student eller forbenet kværulant kan lægge sine tanker ind på sin hjemmeside, og interesserede på den anden side af jorden kan finde dem. Problemet er først og fremmest, hvordan man i et sådant hav af informationer kan skelne mellem skidt og kanel. Det er vel i virkeligheden en af nutidens hovedfunktioner for anerkendte tidsskrifter, at de sorterer stoffet, så der er mere kanel end skidt. Modsat, hvis man søger på et interessant emne på internettet, så er mængden af skidt betragtelig, og det kræver meget arbejde at sortere kanelen fra skidtet. Den elektroniske publikation giver også dokumentationsproblemer, for hvis man henviser til en

internetpublikation, kan den være ændret eller slettet, når andre vil "slå kilderne efter".

3. Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab

Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab har været fundamentet for Tidsskrift for Landøkonomi siden 1831. Landhusholdningsselskabets historie går tilbage til 1700-tallet. Denne periode huskes i vores poppede tider desværre mest for en dramatisk og romantisk, men reelt relativ betydningsløs episode, hvor kongens livlæge J.F. Struensee fik magten, prøvede at forcere udviklingen, men ikke kunne holde fingrene fra dronningen og blev henrettet.

1700-tallets ideologi var rationalisme og oplysning. Det er ikke tilfældigt, at nogle af de institutioner fra denne periode, der er bevaret, er Borgerdydskolen fra 1785 (i dag Øster Borgerdyd Skolen og Vester Borgerdyd Gymnasium) og Efterslægtsselskabets Skole fra 1787 (i dag HF Centret Efterslægten)³. Nogle af de stadig eksisterende institutioner fra denne periode er Det Kongelige Danske Videnskaberne Selskab fra 1742 og Det Kongelige Danske Selskab for Fædrelandets Historie fra 1745 (dette selskab udgiver i øvrigt Danske Magazin, der er udkommet siden 1745) (Skovgaard-Petersen, 2006).

En af de tidstypiske institutioner fra perioden, der stadig lever, er altså Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab fra 1769. Ligesom Det Kongelige Danske Videnskaber-

³ Den sidste med et bomærke med ordene Non Nobis (ikke for os), men underforstået for efterslægten. Kom ikke og sig, at tanker om ansvar for kommende generationer og bæredygtighedsbetragtninger er opfundet af moderne miljøetikere.

nes Selskab og Det Kongelige Danske Selskab for Fædrelandets Historie var Landhusholdningsselskabet fra starten en meget elitær organisation, hvor kun de mest prominente inden for fagområdet blev indvalgt som medlemmer. Det var ikke steder, hvor man selv meldte sig ind.

De ældste lokale landboforeninger går også tilbage til 1800-tallets begyndelse, og dermed tilbage til tidsånden fra 1700-tallet, hvilket kan ses alene af navnene. Den første var Det bornholmske selskab for Efterslægten fra 1805 og den mest livskraftige Fyens Stifts Patriotiske Selskab fra 1810 (Jensen, 1993).

Det var i samme periode, at det, som man kaldte realvidenskaberne, dvs. verden uden for teologien og filosofien, gjorde deres indtog ved Københavns Universitet. Det første forsøg på at styrke disse fag fandt sted i 1752-1753. Administrationen prøvede at kalde bl.a. den tyske botaniker Georg Christian Oeder til et professorat i botanik og økonomi. Ansættelsen af Oeder (1728-1791) gik imidlertid helt i fisk. Han var en anerkendt botaniker, der var uddannet i Göttingen hos en af Europas førende botanikere. Men det lagde man ikke så meget vægt på ved Københavns Universitet, hvor man måske dels var irriteret over de mange tyskere, dels lagde vægt på den latinske disputerekunst – her var latinen og syllogismerne, ikke realvidenskaberne, i højsædet. Oeder blev derfor ganske nedsablet på de formelle ting ved sin disputats. Oeder, hvis force "mere var medicinen end latinen" kunne slet ikke klare sig mod de unge angribere, og selv om han selv fandt, at "den slags opposition tilhørte et tidligere århundrede", så fandt universitetets rektor, der netop var professor i latinsk veltalenhed, at "barbariske fejl i latinsk syntaks og grammatik" langt fra var uvæsent-

lige, hvorfor han fandt Oeder "gandske uskicket" (Thomsen, 1975). Oeder kom derfor aldrig til at beklæde en stilling ved universitetet. Ikke desto mindre blev han en af periodens mest betydelige mænd på det økonomisk botaniske område. Det var bl.a. ham, der formidlede den kontakt mellem veterinæren P.C. Abildgaard og J.F. Struensee, der førte til P.C. Abildgaards grundlæggelse af Veterinærskolen i 1773 (Andersen, 1985). Med J.F. Struensees fald i 1772 mistede han dog al indflydelse og blev landfoged i Oldenburg, der kort efter blev afstået til den russiske kejser.

Mht. samfundsdebatten skete som tidligere nævnt meget i denne periode, og det er på den baggrund, at oprettelsen af Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab skal ses. Professor Martin Hübner foreslog kong Christian VII at oprette et selskab, der ved vejledninger, præmier og belønninger skulle opmuntre alle grene af den almindelige økonomi⁴. Kongen afslog dog på det tidspunkt at støtte planen. Tanken om at oprette et sådant selskab videreførtes imidlertid af bl.a. stats-

4) Martin Hübner (1723-1795) blev professor ved Københavns Universitet i 1764 og var allerede da internationalt anerkendt for sine folkeretslige og naturretslige studier. Han var professor i 30 år og rektor for universitetet i 1772. Han blev meget brugt af regeringen, men "sin Ungdoms litterære og videnskabelige Id og Stræben synes Hübner at have glemt, det praktiske Livs Interesse og Fordringer laa ham mere på Hjerte." (Dahl, 1923). Han skal i sine 30 år på universitetet aldrig have holdt en forelæsning. Dette gav anledning til en adresse til kongen i 1775 fra 16 studerende. Datidens studenteroprørere formulerede sig dog ganske anerkendende end den typiske 1968'er. I adressen påpegede de, "at disse Forelæsninger var de eneste i deres Slags og den eneste Vejledning til disse Indsigter for den studerende Ungdom; man maatte ønske Hübner Kræfter til at holde dem, og Studenterne brændte af Længsel efter at høre disse Videnskaber af ham ej alene satte i deres rette Lys, men endog broderede med de bedste og sjældneste lagttagelser, hvoraf Hübner sikkert havde samlet en for Fædrelandet sjælden Skat hos de slebne Folk, blandt hvilke han har opholdt sig." (Nielsen, 1948).

økonomen Christian Martfelt, og Det Danske Land-Huusholdnings Selskab begyndte den 29. januar 1769 sin virksomhed med "at opmuntre ved Priser og Premier Landmanden, Konstneren og Handelsmanden udi Hans Kongelige Majestæts samtlige Riger og Lande". Det tillagdes senere betegnelsen "kongelige".

Lovene bestemte, at enhver god borger kunne blive valgt til medlem, "Naar han mente Kongen og Landet det vel". Selskabet skulle bestå af alle stænder fra ridderen til bonden, og det fremhæves, at "Fødsel og Stand ligger Selskabet mindst paa Hjerte i et Land, hvis daglige Samtale nu er bleven Bondens Tarv og Handelsmandens Ønske". For datiden var det et brud på tilvante former.

Selskabets første præsident blev grev J.H.E. Bernstorff, en af de to vicepræsidenter blev Martin Hübner, og Christian Martfelt blev den første sekretær. Som en særlig gunstbevisning fik selskabet stillet lokaler til rådighed på "Det kgl. Palæ i Kalleboderne" (Prinsens Palæ, nu Nationalmuseet) og bevilget portofrihed (Hertel, 1919-1920, Nielsen, 1944, og Dybdal, 1969)⁵.

Landhusholdningsselskabet var fra sin fødsel upolitisk, men søgte at forbedre specielt landbrugserhvervets produktionsvilkår ved uddeling af præmier til folk, der gjorde særlige praktiske eller teoretiske indsatser. I de første årtier udgjorde præmierne til landbruget omkring halvdelen af de samlede uddelte præmier. Præmierne blev typisk uddelt for forbed-

ringer af driften ved rejsning af stengærder, afvanding samt indførsel af nye afgrøder som kløver, hør og kartofler (Jensen, 1993).

Store reformer som landboreformerne i 1700-tallets slutning var resultatet af flere grundlæggende elementer. Der kunne være elementer af tekniske forbedringer, af ændrede økonomiske forhold og endelig politisk-holdningsmæssige ændringer. Det, som Landhusholdningsselskabet – upolitisk som det var – kunne bidrage med, var i høj grad tekniske forbedringer. Ejendomsret krævede afgrænsning, og her præmierede Landhusholdningsselskabet stengærder. Individuel drift medførte mindre trækraft, og her støttede Landhusholdningsselskabet udbredelsen af jernsvingplove, der krævede væsentlig mindre trækraft end de gamle træhjulplove, ved uddeling af plove og ved pløjningskonkurrencer (Jensen, 1993).

Landhusholdningsselskabets politiske neutralitet forhindrede selskabet i at spille en direkte rolle ved reformarbejdet, men mange af de ledende reformpolitikere spillede en ledende rolle i Landhusholdningsselskabet, og selskabet var så hurtigt til at hædre reformerne, at det nærmest må siges at være et led i debatten. Allerede i 1792 rejste Landhusholdningsselskabet Frihedsstøtten.

I midten af 1800-tallet begyndte den systematiske videnskabeliggørelse af landbrugsdriften: Eksperimenter og kontrollerede forsøg blev grundlaget for udnyttelsen af naturen. Centralt i dette arbejde stod B.S. Jørgensen (1815-1888). Han var uddannet fra den nyoprettede polytekniske læreanstalt og udførte bl.a. for Landhusholdningsselskabet nogle geologiske undersøgelser. Støttet af Landhusholdningsselskabet begyndte han i 1848-1849 at forelæse over afsnit af landbrugslæren ved

5) Her havde selskabet til huse indtil Christiansborgs brand i 1884, hvor frygten for lignende brande tvang selskabet til at flytte til Den Ankerske Gaard og senere i 1903 til Vestre Boulevard (den nuværende H.C. Andersens Boulevard). Selskabet havde eget hus på Rolighedsvej 26 fra 1933 til 1991.

den i 1833 oprettede Polyteknisk Lærestalt, og i 1849 blev han docent i landbrugsfagene ved denne lærestalt. Han var en af nøglefigurerne ved oprettelsen af Landbohøjskolen i 1858, og han var her med fra starten som professor i almindelig landbrugsfag. Det var i høj grad ham, der fik Landbohøjskolen gjort til en teoretisk lærestalt. Han var desuden præsident for Landhusholdningsselskabet 1855-1883. Han kæmpede nok for det teoretiske fundament, men han havde betydelig respekt for det praktiske liv. Han satte sig derfor mange spor, men var ikke meget skrivende.

Det blev et par andre forskere, der fik den største betydning for landbrugets teknologiske udvikling. Th.R. Segelcke (1831-1902) var uddannet fra Polyteknisk Lærestalt i 1854 med B.S. Jørgensen som lærer. Han blev i 1861 Landhusholdningsselskabets første konsulent, og han var tilknyttet selskabet som mejerikonsulent til 1889. Fra 1873 havde han dog hovedstilling ved Landbohøjskolen – først som docent og senere som professor i mejerilære. Han bevarede imidlertid sin tilknytning til Landhusholdningsselskabet, og han var i sine sidste år – 1900-1902 – præsident. Det var i høj grad hans forskning i mejeridrift og uddannelse af unge landmænd i mejeribrug baseret på systematiske iagttagelser af praksis, der dannede basis for mejeribrugets omstilling fra en lidt tilfældig biproduktion til en stor og naturvidenskabelig baseret produktion af kvalitetssmør. I Th.R. Segelckes tid ved Landhusholdningsselskabet var det navnlig herregårdsmejerierne, der spillede en rolle, men den tekniske udvikling var jo også basis for andelsmejeriernes succes fra 1880'erne.

Som ved landboreformerne i 1700-tallets slutning var det ikke Landhusholdningsselskabet, der havde en hovedrolle ved selve omstil-

lingen i 1880'erne, hvor dansk landbrug gik fra kornproduktion til produktion af bacon og smør. Men den tekniske udvikling af bl.a. mejeridriften, som Landhusholdningsselskabet havde stået for, var en vigtig forudsætning for, at det kunne lade sig gøre. Succeshistorien fra 1880'erne, hvor landbruget tilpassede sig lave kornpriser ved at gå fra kornproduktion til en animalsk produktion, i hvilken det billige korn blev brugt som råstof, havde tre forudsætninger: Ændrede økonomiske forudsætninger pga. faldne kornpriser, veluddannede og tilpasningsvillige bønder – bl.a. uddannede på højskolerne – og teknologiske muligheder f.eks. for en rationel smørproduktion. Landhusholdningsselskabets indsats var mest vedrørende det teknologiske, og det er nok i den traditionelle historieskrivning den mindst behandlede af forudsætningerne.

Andre pionerer og gennembrud kunne nævnes: N.J. Fjord (1825-1891), også mejeriforsker ved Landbohøjskolen og mindst lige så betydningsfuld som Th.R. Segelcke for den moderne mejeridrift, og godsejer E. Tesdorpf (1817-1889), der af mange nævnes som 1800-tallets førende landmand, er blandt Landhusholdningsselskabets præsidenter. Selskabet var desuden med til at grundlægge en lang række institutioner fra Meteorologisk Institut til Statens Jordbrugs- og Fiskerøkonomiske Institut (dengang kaldet Det landøkonomiske Driftsbureau). O.H. Larsen, der var professor på Landbohøjskolen i almindelig landbrugsfag 1914-1941, var leder Driftsbureauet fra dets start i 1918.

I det 18. og 19. århundrede var Landhusholdningsselskabet med til at forme Danmarkshistorien. Selskabet prægede indførelsen af ny teknologi, og det var med til at oprette en lang række af de institutioner, der i

dag er mere fremtrædende. Det, der er sket, er i høj grad, som almindeligt er, at en række af selskabets børn er vokset det over hovedet. Landhusholdningsselskabet er ikke længere den førende landboorganisation, den rolle har Landbrugsrådet – som Landhusholdningsselskabet var med til at danne i 1919 – overtaget. Rådgivningen af landmændene sker hos Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret. Landbrugs Oplysnings- og Konferencevirksomhed udgiver debatbøger og holder kurser, og forsøgsvirksomheden foregår intenst i Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeris sektorforskningsinstitutter osv. Alle disse aktiviteter er udløbere af Landhusholdningsselskabets virksomhed i 1800-tallet, men er senere kommet til at stå på egne ben.

4. Tidsskrift for Landøkonomi

Landhusholdningsselskabet havde i starten ikke noget egentligt tidsskrift, men udgav dog en hel del skrifter, også i serier, og i 1782 fik selskabet overladt en plads i den officielle almanak (Universitetsalmanakken) til økonomiske afhandlinger ("Bonden i Særdeleshed til Oplysning og Nytte"). Denne ordning har i øvrigt bestået siden.

I perioden 1815-1819 udgav papirfabrikanten og politikerens Johan Christian Drewsen (1777-1851) imidlertid *Landoekonomiske Tidender* og i 1819-1830 dette tidsskrifts afløser, *Nye Landoekonomiske Tidender*. Drewsen var af gammel tysk papirmagerslæggt, og han overtog efter faderens papirfabrik Strandmøllen ved København. På møllen samledes litterære kredse (både Knud Lyne Rahbek og Adam Oehlenschläger var hyppige gæster). Drewsen var imidlertid også en moderne fabrikant, der bl.a. ved siden af vandmøllen ind-

førte dampmaskinen på sin fabrik. Han var meget interesseret i bøndernes kår, og han var ved den første stænderforsamling i 1835 en af deres fremmeste talsmænd. Han blev den første folketingsmand for Lyngby og medstifter af "Bondevennernes Selskab", og han hørte således i 1840'erne til på "den yderste venstre fløj" (Nystrøm, 1920). Det var ham, der i 1843 på Skamlingsbanken overrakte P. Hiort Lorenzen et sølvdrkkehorn, fordi han talte dansk i den slesvigske stænderforsamling.

Drewsen selv var tæt knyttet til Landhusholdningsselskabet, og han sad i selskabets præsidium i 12 år fra 1819 til 1830. Da han i 1828 ansatte Landhusholdningsselskabets sekretær J.C. Hald (1798-1868) som redaktør af sit tidsskrift, var det naturligt, at samarbejdet styrkedes, og fra 1831 overtog Landhusholdningsselskabet udgivelsen af tidsskriftet, der samtidig tog navneforandring til *Tidsskrift for Landøkonomi*, under hvilket navn det er udkommet siden. Tidsskriftet udgav afhandlinger om alle mulige økonomiske og agronomiske emner, og det er altså dette tidsskrift, der stadig udkommer fire gange om året, og nu er inde i sin 193. årgang. Det er dermed en levende repræsentant for den første generation af økonomiske tidsskrifter.

Vil man undersøge, hvad der er det ældste danske tidsskrift, så er det jo en svær opgave. For ingen kan vide, om der et eller andet sted findes et ret ukendt specialtidsskrift, der er meget gammelt. Men ser man på de mere kendte, så er Danske Magazin som tidligere nævnt udgivet af Det Kongelige Danske Selskab for Fædrelandets Historie siden 1745. Da det ikke udkommer regelmæssigt, men når der er stof til et nyt bind, kan det dog næppe kaldes et egentligt tidsskrift. Af de ældste af de mere kendte fagtidsskrifter er *Ugeskrift for*

Læger fra 1839 og *Ugeskrift for Retsvæsen* fra 1867 (altså næsten samtidig med *Nationaløkonomisk Tidsskrift* fra 1873). Af de mere kulturelle og kirkelige tidsskrifter er det grundtvigianske hovedtidsskrift *Dansk Kirketi-*

dende fra 1845. Ingen af disse er således så gamle som *Tidsskrift for Landøkonomi*. Så måske er *Tidsskrift for Landøkonomi* Danmarks ældste nulevende tidsskrift?

Litteratur

Andersen, Sigurd (red.) (1985), *P.C. Abildgaard 1740-1801*, Kandrups Bogtrykkeri, Frederiksberg.

Christensen, Anton og Bendt Søborg Jørgensen (1923), *Dansk biografisk Haandleksikon*, Gyldendalske Boghandel og Nordisk Forlag, København, bd. II, s. 162-163.

Dahl, Frantz og Martin Hübner (1923), *Dansk biografisk Haandleksikon*, Gyldendalske Boghandel og Nordisk Forlag, København, bd. II, s. 162-163.

Dybdahl, Vagn (red.) (1969), *For Fædrelandets bedre flor: Bidrag til Det Kgl. Danske Landhusholdningsselskabs historie 1769-1969*, Det Kongelige Danske Landhusholdningsselskab, København.

Hertel, H. (1919-1920), *Det Kgl. Danske Landhusholdningsselskabs historie*, I. Selskabets historie i tiden fra 1769-1869 og II. Selskabets historie i tiden 1869-1918, August Bangs Boghandel, København.

Jensen, Hans Jørgen W. (1993), *Landboforeningernes forløbere og bondebruget – Landboforeningerne i 200 år*, De danske Landboforeninger, København.

Kærgård, Niels (1995), Dansk jordbrugsøkonomis første generation: Økonomi og botanik i 1700-tallet, *Nationaløkonomisk tidsskrift*, bd. 133, s. 252-267.

Kærgård, Niels (1998), Nationaløkonomisk Tidsskrift i 125 år, *Nationaløkonomisk tidsskrift*, bd. 136, s. 9-26.

Kærgård, Niels (2000), Efterslægt og borgerdyd: Det Kgl. Danske Landhusholdningsselskabs start og historie, Københavns Universitets Almanak 2000, s. 259-268.

Kærgård, Niels (2004), De økonomiske tidsskrifters rolle, *Samfundsøkonomen*, nr. 3, s. 38-44.

Nielsen, Christian Aage (1944), Træk fra Landhusholdningsselskabets Virksomhed gennem 175 Aar, *Tidsskrift for Landøkonomi*, s. 67-80.

Nielsen, Axel (1948), *Det statsvidenskabelige studium i Danmark før 1848*, Nordisk Forlag, København.

Nystrøm, Eiler og Johan Christian Drewsen (1920), *Dansk biografisk Haandleksikon*, Gyldendalske Boghandel og Nordisk Forlag, København, bd. I, s. 400-401.

Skovgaard-Petersen, Vagn (2006), Det Kongelige Danske Selskab for Fædrelandets Historie – før og nu, *Danske Magazin*, bd. 50, 1. hæfte, s. 3-9.

Stigler, G.J. (1964), *Statistical Studies in the History of Economic Thought*, optrykt i G.J. Stigler, *Essay in the History of Economics*, Chicago, 1965.

Stigler, G.J., S.M. Stigler and C. Friedland (1995), The Journals of Economics, *Journal of Political Economy*, vol. 103, p. 331-359.

Sæther, Arild (1989), Danmarks og Norges Oeconomiske Magazin – Et fristed for den økonomiske tenkning på 1700-tallet, *Norsk Økonomisk Tidsskrift*, vol. 103, p. 99-114.

Thomsen, Ole B. (1975), *Embedsstudiernes Universitet I-II*, Akademisk Forlag, København.

BESIDDELSESFORMER I DANSK LANDBRUG

Docent, dr.agro. Svend Rasmussen

Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet

sr@life.ku.dk

Siden de store landboreformer sidst i 1700-tallet har selvejet været den prioriterede besiddelsesform i dansk landbrug. Selvejet har ud fra økonomiske og andre synsvinkler en række fordele. Men når bedrifterne bliver meget store, indebærer kravet til egenkapital og organisation, at selvejets fordele ikke altid slår til. Tilladelse til selskabseje (A/S og ApS) af landbrug kunne give nye muligheder for at finansiere og organisere de meget store landbrugsbedrifter, der etableres i takt med den fortsatte strukturudvikling. Kombineret med en forpagtningslovgivning, f.eks. efter engelsk forbillede, kunne der skabes en meget fleksibel palet af mulige besiddelsesformer som ramme for den fortsatte strukturudvikling.

1. Indledning

Den danske landbrugslovgivning har som et af sine overordnede mål at bevare selvejet i dansk landbrug. Denne målsætning er dybt forankret, og selv om der nu er mulighed for selskabseje af landbrug under særlige betingelser, så er egentlig selskabseje i form af aktie- eller anpartsselskaber relativ sjældent at se i landbruget.

Med de meget store bedrifter og produktionsenheder, der etableres i landbruget i disse år, kan der være god grund til (igen) at overveje andre besiddelsesformer i landbruget.

Ejerskifte stiller meget store kapitalkrav, som kan være ganske svære for den unge landmand at honorere på forsvarlig vis. Samtidig udnytter andre erhverv i vid udstrækning de fordele, der er forbundet med at kunne drive virksomheder som egentlige selskaber.

Hvis der gives tilladelse til selskabseje af landbrug på normale vilkår, vil der åbnes nye muligheder og ikke begrænsninger. Det er derfor bemærkelsesværdigt, at man også inden for landbruget er imod at give mulighed for selskabseje. Hvad årsagen kan være, er vanskeligt helt at gennemskue. Men der kan

være følelsesmæssige og andre årsager involveret, som overskygger de økonomiske incitamenter.

I det følgende opridses den historiske baggrund for de nuværende besiddelsesformer i landbruget. Nyere økonomisk teori baseret på begrebet transaktionsomkostninger anvendes til at beskrive de overordnede faktorer, der påvirker strukturudviklingen. Fordele og ulemper ved selskabseje skitseres, og med udgangspunkt i den britiske tradition og lovgivning gives også en vurdering af forpagtning som mulig besiddelsesform i landbruget.

2. Den historiske baggrund

Opfattelsen af det private selveje¹ som den ideelle besiddelsesform i landbruget har dybe historiske rødder. Det private selveje, som i dag er den dominerende besiddelsesform i dansk landbrug, er dog ikke resultatet af nogen "naturgiven" eller "naturlig" udviklingsproces, men et resultat af politiske prioriteringer. Der kan derfor være god grund til indledningsvis at se på de forhold, der historisk har præget udviklingen.

Det var de store reformer i sidste halvdel af 1700-tallet, der lagde grunden til den nuværende besiddelsesform. Ikke blot i Danmark, men også i andre europæiske lande, f.eks. Frankrig, hvor revolutionen i 1789 indebar store ændringer i ejer- og driftsformer i landbruget – ændringer, som har påvirket udviklingen op til i dag.

Før reformerne i slutningen af 1700-tallet var besiddelsesformen karakteriseret ved et feudalt system, hvor jorden var ejet af gods-

ejere, mens driften af jorden blev varetaget af bønder og arbejdere. I Danmark var de centrale jordbesiddere godsejere, kongen (staten) eller – navnlig før reformationen – kirken. Bønderne var fæstebønder, idet de "lejede" gården af jordejeren mod betaling af landgilde ("forpagtningsafgift" i form af forskellige former for produkter – primært korn), ligesom der skulle gøres pligtarbejde (hoveri) for godsejeren.

Med nutidens briller kan vi let se, at denne besiddelsesform ud fra en økonomisk synsvinkel var inefficient. Adskillelse af ejerskab til jorden og driften heraf gav anledning til asymmetrisk information og principal-agent-problemer², som ikke blev løst med de "kontraktrelationer", der var mellem datidens jordejer og fæstebonde. Hertil kommer, at driften inden for rammerne af datidens landsbyer – med fælles drift af dele af landsbyens jord (fælled og overdrev) – gav anledning til en uhensigtsmæssig udnyttelse af jorden, idet den fælles udnyttelse gav anledning til overgræsning ("tragedy of the commons").

De danske landboreformer omfattede udskiftning (samling) af jord, indhegning (privatisering af fælles jord), udflytning af gårde og

1) Forstået som den besiddelsesform, hvor landmanden selv ejer og driver sin landbrugsvirksomhed.

2) Principal-agent-teorien omhandler relationer, hvor den ene part (principalen) uddelegerer udførelsen af en given opgave til den anden part (agenten). Principalen har et ønske om, at agenten udfører opgaven tilfredsstillende, men principalen har et problem, der består i at opstille en betalingsstruktur – en belønning – som giver agenten tilstrækkeligt incitament til at udføre opgaven i overensstemmelse med principalens ønsker. Problemet er, at selvom principalen indgår en kontraktlignende aftale med agenten med den forventning, at agentens handlinger afspejler principalens handlinger, er det ikke sikkert, at agenten rent faktisk lever op til det. Agenten kan have en interesse i det modsatte. Man taler om, at agentens (i vores eksempel forpagterens) og principalens (i vores eksempel jordejerens) incitamentsstrukturer er assymetrisk. Principal-agent-problemer eksisterer klassisk mellem f. eks. arbejdsgiver og arbejdstager.

efterhånden også afskaffelse af fæstevæsenet, således at bønder blev selvejere. Resultatet blev en ganske betydelig forøgelse af produktiviteten. Årsagen var imødegåelse af problemet med asymmetrisk information gennem integration af ejerskab og drift, samling af gårdenes jordlodder gennem udskiftning, samt privatisering af retten til afgræsning af jord på de tidligere fællede og overdrev.

Ud over de økonomiske fordele indebar reformerne store forbedringer af de menneskelige og sociale forhold for de tidligere fæstebønder. Fra at arbejde under godsejerens forgodtbefindende, fik de nu den fuldstændige dispositionsret over jorden og dens afkast, ligesom de fik fuld rådighed over deres tid. Bønderne opnåede således gennem landboreformerne en følelse af frihed. Samtidig var der ud fra en samfundsøkonomisk synsvinkel tale om et betydeligt fremskridt, idet den samfundsmæssigt inefficiente drift af jorden, der var en følge af adskillelsen af ejerskab til jorden og drift af jorden under anvendelse af de daværende incitamentstrukturer blev ændret til en mere efficient drift af jorden med de omtalte store produktivetsforbedringer til følge.

Det er vigtigt at være opmærksom på, at baggrunden for og målet med jordreformer ikke alene var *de økonomiske forhold*. Også *de sociale og politiske forhold* spillede en afgørende rolle.

Historisk har ejerskab til jord altid givet magt og indflydelse – en indflydelse, som var stigende med både jordens kvantitet og kvalitet. Derfor har ejerskab til jord en klar politisk dimension. Udviklingen i selvejersystemet kan derfor også ses som resultat af en politisk kamp (klassekamp), hvor bønder har opnået større politisk indflydelse og status på bekostning af godsejerne. Samtidig har der fra sta-

tens side været et politisk ønske om at støtte selvejersystemet, idet staten har set fordele i at have et stabiliserende element af selvejerbønder – både ud fra et demokrati synspunkt og ud fra et ønske om bosætning og udvikling i landdistrikterne.

Den sociale dimension, der er forbundet med jordeje, kan ikke klart adskilles fra den politiske dimension. Mens den sociale status ved jordeje tidligere blev fremhævet, er det ikke helt klart, i hvilken udstrækning jordeje i dag bidrager til social status.

3. Udviklingen i andre lande

Eksempler på, at både den økonomiske, politiske og den sociale dimension spiller ind, når man skal vurdere fordele og ulemper ved alternative besiddelsesformer i landbruget, kan gives ved sammenligning med eksempler fra udlandet.

I *Storbritannien* var besiddelsesformerne i landbruget forud for de danske reformer i slutningen af 1700-tallet stort set identiske med de danske forhold, dvs. det feudale system med store jordbesiddere (landlords), som ofte boede i byerne eller tilsvarende steder fjernt fra den ejede jord ("absentee landlords") og med "fæstebønder" og arbejdere, der drev jorden.

I *Storbritannien* blev problemerne ved denne – ud fra en økonomisk synsvinkel – inefficiente besiddelsesform, dog ikke "løst" gennem etablering af privat selveje som i Danmark. Ganske vist blev jorden udskiftet (samlet) og indhegnet, således at der kunne knyttes privat brugsret til hver enkelt jordlod. Men "fæstevæsenet" blev ikke afskaffet. I stedet skete der en konsolidering af gårde og godser, og i den forbindelse skete der en yderligere

koncentration af jordbesiddelserne. Samtidig forbedredes forholdene for fæstebønderne (forpagterne), idet deres rettigheder og forhold i øvrigt blev forbedret betydeligt gennem lovgivning m.v. Derfor udviklede forholdene i Storbritannien sig helt anderledes end i Danmark. Besiddelsesformen er i dag fortsat i vid udstrækning baseret på, at landmændene forpagter gårde og jord hos de store "landlords".

Ulemperne ved denne besiddelsesform, hvor der gennem asymmetrisk information mellem forpagter og jordejer er basis for de klassiske principal-agent-problemer, er søgt imødegået ved en meget restriktiv forpagtningslovgivning, der sikrer forpagterne udstrakte rettigheder til at disponere over jorden både inden for og over tid. Samtidig er det ved denne besiddelsesform lettere at opnå størrelsesøkonomiske fordele, idet jorden er forblevet samlet i relativt store enheder, og ikke – som i Danmark – blevet udstykket i mindre gårde i selveje. Hertil kommer, at denne besiddelsesform indebærer, at landmænd ikke skal finansiere købet af jord ved etablering og udvidelse.

I Storbritannien var der altså ikke samme politiske vilje til at fremme selvejerformen som i Danmark. Man valgte at gå en anden vej.

Et andet eksempel er *Rusland*, hvor de sovjetiske reformer efter revolutionen i 1917 førte til tvangskollektivisering af landbruget. Udviklingen indebar, at private jordbesiddere blev frataget deres private ejendomsret, og jorden overgik til statseje og blev drevet kollektivt. Baggrunden var til dels en politisk opfattelse af, at jorden, hvis den som produktionsmiddel er i privat eje, bliver udnyttet til udbytning af arbejdere og bønder i en klassekampsammenhæng. Derfor var statseje af jorden og kollek-

tiv drift et politisk begrundet valg. Men der var også en økonomisk begrundelse involveret, nemlig at statseje og kollektiv drift kunne skabe grundlag for stordrift – med mulighed for stordriftsfordele³.

4. Analyser af jordreformer

Tuma (1965) har analyseret jordreformer i en række lande. Han fremhæver, at idealet om det private selveje er tæt knyttet til idealer som demokrati og frihed, herunder at bønder har ejendomsretten til den jord, de driver, og ikke udbyttes af store jordbesiddere. Mens udstykning af jord i familiebedrifter tilgodeser idealet om selveje, og en række fordele knyttes hertil, så indebærer denne besiddelsesform potentielle ulemper, idet de relativt små arealenheder vanskeliggør udnyttelse af størrelsesøkonomiske fordele, som opstår over tid som følge af den teknologiske udvikling og bedre uddannelse af driftsledere. Hertil kommer, at bønderne selv skal finansiere jordkøb ved etablering og udvidelse, hvilket stiller store kapitalkrav.

Det alternative ideal har været, at efficient produktion forudsætter stordrift. For at høste frugterne af størrelsesøkonomi og storinvestering i kapitalapparat, er det nødvendigt at holde jorden samlet i store enheder. For at undgå at jordejeren udbytter bønder og arbejdere, er det nødvendigt at nationalisere jorden (den sovjetiske model) eller alternativt gennem lovgivning m.v. sikre, at bønder som forpagtere af jorden opnår en retfærdig del af den økonomiske gevinst ved stordrift (den britiske model).

3) Stordriftsulemper havde man måske nok glemt at få talt om!

På basis af sin sammenlignende analyse finder Tuma, at i fravær af mekanismer, der regulerer jordbesiddelse, så vil der i ethvert land være en "naturlig" udvikling i retning af, at jorden koncentrerer og samles på færre hænder. Både individuelle ønsker om gennem øget jordbesiddelse at forbedre social status og ønsker om at opnå stordriftsfordele er baggrunden herfor. Storbritannien fremhæves som et klassisk eksempel⁴. Hvis målet er at undgå en koncentration af jorden på færre hænder, er offentlig regulering derfor nødvendig.

Den klassiske konflikt i historisk perspektiv er således, at jordreformer, der er nødvendige, fordi der er for lidt jord pr. arbejder, sammen med den teknologiske udvikling, indebærer et pres i retning af koncentration af jord. Dette kan opfattes som værende uheldigt i et politisk perspektiv, fordi det koncentrerer magt, politisk indflydelse og jord på færre hænder.

5. Nutidens forhold

Som nævnt er det private selveje i dag den dominerende besiddelsesform i dansk landbrug. En større og større andel af jorden drives imidlertid som forpagtning (se senere). Hertil kommer, at forskellige former for selskabsdrift er ved at vinde indpas i dansk landbrug. Baggrunden er, at moderne husdyrproduktion under anvendelse af den nyeste teknologi stiller så store kapitalkrav, at fremskaffelse af tilstrækkelig egenkapital inden for rammerne af privat selveje bliver vanskelig.

Det er dog fortsat ikke muligt, at landbrugsjord ejes af selskaber⁵. I takt med de stigende priser på jord og krav om større arealer med henblik på stordrift eller opnåelse af harmoni har dette skærpet kravet til opsparing af kapital hos den unge landmand før etablering, eller hos den etablerede før køb af mere jord i forbindelse med udvidelse af produktionen. Til trods herfor er der – også i landbrugskredse – modstand mod at tillade selskabseje af jord⁶.

Modstanden mod at tillade selskabseje som besiddelsesform i dansk landbrug har formentlig både historiske rødder og politisk baggrund. Det feudale system med adelen og godsejerne som jordbesiddere, og bønderne (som fæstere) og landarbejderne som værende dem, der dyrkede jorden, uden at få den økonomiske rente, er vel stadig et historisk skræmmebillede for mange. Begreber som "hoveri" og "fæstebønder" er stadig en del af det arsenal af negativt ladede ord, man anvender i følelsesladede debatter om retten til selv at eje og bestemme. Alternativet – kollektiviseringen (som i Rusland) – står vel også som det store skræmmebillede på inefficiens og ansvarsløshed, både i de vestlige kulturer og i de tidligere østlande, som har levet under og oplevet dette system.

Frygten for at selskabseje til jorden i landbrugsdrift kan udvikle sig til et nyt "godsejervælde" med selskaber i rollen som "absentee landlords", der kun ser på jorden som en kilde til indkomst, og som ikke tager sig særligt af bøndernes forhold, kan altså være en mulig

4) Stockdale et al. (1996) anfører, at i 1996 ejedes 88% af Skotlands jord af 1.411 jordbesiddere.

5) Bortset fra under særlig restriktive omstændigheder. Se landbrugsloven.

6) Se f.eks. Gert Karkovs mundtlige beretning ved Landsudvalget for Driftsøkonomis årsmøde den 30. november 2006.

forklaring på den manglende sympati for selskabseje af jord.

Den politiske magt, der ligger i jordeje, spiller vel også en rolle for landbrugets modvilje mod at give selskaber adgang til eje af landbrugsjord. De fordele ved det private selveje, der er opnået ved at afvikle den inefficiente anvendelse af jorden under fæstebetingelser, og de fordele ved den private brugsret, der er opnået gennem udskiftning af fællesjorden og afvikling af fælles drift, vil man for alt i verden bevare, og man er måske bekymret for, at nogle af disse fordele vil mistes ved adgang til selskabseje.

Man kan også forestille sig, at der er modstand mod selskabseje i landbruget (og dermed selskabseje af den danske jord) ud fra (andre) politiske motiver. De historisk klare politiske valg er valget mellem individuelle personers private ejendomsret til jord som den ene mulighed og nationalisering (statseje) af jorden som den anden. Selskabseje betragtes som en "mellempform", som ingen af parterne rigtig bryder sig om, idet man ikke rigtig kan overskue de organisatoriske, institutionelle eller fordelingsmæssige konsekvenser – hverken på kort eller lang sigt. Hertil kommer, at ganske vist er selskabseje en velkendt ejerform i næsten alle andre typer af erhverv, men at overføre dette til landbrug kan man ikke bare gøre: Her er nemlig tale om ejerskab til noget ganske særligt, nemlig selve den danske jord!

Det særlige ved jord er, at den er en ultimativ begrænset ressource. Den kan ikke reproduceres, og den jord, man ejer, vil altid være et unikt gode. Som produktionsfaktor har den ingen mobilitet. Og så danner jorden baggrund og rammer for al anden aktivitet.

Stockdale et al. (1996) fremhæver, at ejerskab til jord (fortsat) er et følsomt emne. Mac-

Gregor (1993) skriver om ejerskab til jord, at: "...it influences the size and the distribution of an area's population: the labour skills and entrepreneurial experiences of the population; access to employment and thus migration; access to housing; access to land and to new build houses; the social structure; and the distribution of power and influence ... large landowners ... are the rural planners."

Frygten for at afgive eller overlade jorden til selskaber kan også skyldes, at man herved overlader retten til at høste værdistigningen på jord til selskabet. Historisk set har jordværdistigninger været en vigtig komponent af det samlede afkast fra jordbrug. Denne værdistigning var rar at have, fordi den gav mulighed for at finansiere de underskud, man ellers havde på den løbende drift. Sagt på en anden måde: Ved selskabseje frygter landmanden, at aktionærene vil kræve overskud fra den løbende drift, hvilket vil stille større krav til produktivitet.

Frygten kan også skyldes, at når jorden skal til at drives på selskabsform, så kræves der en ordentlig forrentning. Når aktionærene kan se, at dette ikke kan opnås med de nuværende jordpriser, så vil jordpriserne falde – til skade for de nuværende besiddere.

6. Kapitalkrav i nutidens landbrug

Tabel 1 viser udviklingen i en række statistiske mål for danske heltidsbedrifter over de seneste 20 år. Tallene er fra Fødevarøkonomisk Instituts landbrugsregnskabsstatistik og dækker perioden 1986-2005.

Som det fremgår, er andelen af jord, der forpagtes, steget fra 22% i 1986 til omkring 30% i 2005. Kapitalen pr. bedrift – målt som summen af fast ejendom og inventar – er øget

fra 2,2 mio. kr. pr. bedrift i 1986 til 12,5 mio. kr. pr. bedrift i 2005. Opgøres kapitalen pr. helårsarbejder svarer udviklingen til en stigning fra 1,2 mio. kr. pr. helårsarbejder i 1986 til 5,1 mio. kr. i 2005. Målt i reale termer (indekseret med forbrugerprisindekset) er stigningen knap så drastisk. Målt i år 1986-købekraft er kapital pr. helårsarbejder steget fra 1,2 mio. i 1986 til 3,1 mio. kr. i 2005, hvilket er en stigning med en faktor 2½. Den væsentligste del af denne stigning er sket i de seneste syv år, hvor kapitalen pr. helårsarbejder målt i fast købekraft er næsten fordoblet.

Som det fremgår, er den gennemsnitlige kapitalindsats i danske heltidsbedrifter i form af jord, bygninger, inventar og maskiner altså ca. 5,1 mio. kr. pr. helårsarbejder i 2005. Over de sidste syv år har der været tale om en realstigning svarende til en fordobling.

De anførte beløbsstørrelser er gennemsnitstal udtrykt som bogførte værdier af eksisterende bedrifter.

Ved ejerskifte og udvidelsesinvesteringer er der tale om betydeligt større beløb. Hvis man ved investering i moderne mælkeproduktion eller svineproduktion medregner bygninger, besætning, jord, maskiner og mælkekvote, så løber nutidens investeringer op i omkring 10 mio. kr. pr. arbejdsplads⁷.

Det er klart, at dette krav til kapital kan være svært at honorere inden for rammerne af selvejerbedrifter. Med en familiebedrift inklusiv en til to medhjælpere vil der typisk være tale om tre til fire arbejdspladser og tilsvarende kapitalkrav på 30-40 mio. kr. Sådanne beløb kan være vanskelige for den unge landmand

at finansiere, når der samtidig stilles krav om en forsvarlig mængde egenkapital. Der er derfor behov for at give mulighed for andre organisations- og ejerformer.

7. Hvilke kræfter styrer strukturudviklingen?

Kan man forvente en fortsat udvikling i retning af endnu større virksomheder i landbruget, og dermed stigende pres på alternative metoder for fremskaffelse af egenkapital til finansiering af generationsskifte og udvidelser i landbruget? Med henblik på at belyse dette spørgsmål kan det være hensigtsmæssigt at beskrive de grundlæggende faktorer, der påvirker udviklingen i virksomheders struktur⁸.

Overordnet set vil der i en økonomi uden regulerende restriktioner være tre hovedtyper af kræfter, der påvirker udviklingen i virksomheders størrelse og organisation: 1) Specialiseringsfordele, 2) Stordriftsfordele og 3) Transaktionsomkostninger. De to første af disse kræfter styrer virksomheder i retning af større og stadigt mere specialiserede virksomheder. Den sidste af disse kræfter styrer graden af virksomhedernes specialisering.

7.1. Arbejdskraftens specialisering

Specialisering er udtryk for, at mennesker og maskiner indgår i mere eller mindre komplementære produktionsprocesser på en sådan måde, at den enkelte (alene eller fortrinsvis) udfører en enkelt afgrænset aktivitet eller komponent af den større helhed.

Fordele ved specialisering opnås, når der er tale om aktiviteter, hvor "øvelse gør mester",

7) Beregningerne er baseret på priser m.v. fra Byggeinfo, Dansk Landbrugsrådgivning og landbrugsregnskabsstatistikken fra Fødevareøkonomisk Institut.

8) Det følgende bygger primært på Allen and Lueck (2002) og Douma and Schreuder (2002).

Tabel 1.

Udviklingen i kapitalindsats i danske heltidslandbrug pr. bedrift, 1986-2005.

	1986	1987	1988	1989	1990
Selveje, ha	37,6	38,3	39,6	40,2	42,2
Forpagtning, ha	11,1	11,5	12,3	13,4	13,6
Forpagtning, % af al jord	22,8	23,1	23,7	25,0	24,4
Arbejdsindsats, timer	3.304	3.208	3.257	3.236	3.279
Helårsarbejdere, antal	1,84	1,83	1,86	1,89	1,92
Fast ejendom primo, t.kr.	1.817,2	1.806,6	1.840,0	1.903,5	1.959,2
Inventar primo, t.kr.	367,4	392,2	417,3	431,8	474,2
Kapital i alt primo, t.kr.	2.184,6	2.198,8	2.257,3	2.335,3	2.433,4
Kapital pr. helårsarbejder, t.kr.	1.190,2	1.202,9	1.216,3	1.234,0	1.269,2
Forbrugerprisindeks januar	67,30	70,50	73,60	76,90	79,80
Kapital pr. helårsarbejder, 1986-kr.	1.190,2	1.148,3	1.112,2	1.080,0	1.070,4
	1991	1992	1993	1994	1995
Selveje, ha	42,9	44,5	46,4	46,4	48,7
Forpagtning, ha	14,5	15,0	15,5	16,6	19,0
Forpagtning, % af al jord	25,3	25,2	25,0	26,3	28,1
Arbejdsindsats, timer	3.296	3.402	3.442	3.418	3.491
Helårsarbejdere, antal	1,98	2,04	2,07	2,05	2,10
Fast ejendom primo, t.kr.	2.007,0	2.261,6	2.345,8	2.324,1	2.549,9
Inventar primo, t.kr.	503,3	528,3	536,8	514,1	550,1
Kapital i alt primo, t.kr.	2.510,3	2.789,9	2.882,6	2.838,2	3.100,1
Kapital pr. helårsarbejder, t.kr.	1.268,0	1.365,3	1.394,6	1.382,5	1.478,4
Forbrugerprisindeks januar	81,80	83,50	84,80	86,30	88,20
Kapital pr. helårsarbejder, 1986-kr.	1.043,3	1.100,4	1.106,8	1.078,1	1.128,1

og hvor en specialist derfor kan opnå højere produktivitet pga. erfaring og evt. anvendelse af specialiserede maskiner. Den økonomiske konsekvens af specialisering er lavere marginalomkostninger eller øget produktkvalitet og

dermed mulighed for højere produktpris. For virksomheder, hvis mål er økonomisk gevinst, vil der derfor være incitament til, at produktion organiseres på en sådan måde, at arbejdskraft og maskiner udfører specialiserede funk-

	1996	1997	1998	1999	2000
Selveje, ha	52,0	53,9	56,8	60,0	61,7
Forpagtning, ha	20,0	19,7	19,6	21,5	23,4
Forpagtning, % af al jord	27,8	26,8	25,7	26,4	27,5
Arbejdsindsats, timer	3.537	3.562	3.587	3.635	3.724
Helårsarbejdere, antal	2,12	2,14	2,15	2,18	2,24

Fast ejendom primo, t.kr.	3.335,4	3.426,2	4.234,6	5.082,3	5.735,9
Inventar primo, t.kr.	592,1	654,8	752,3	833,7	837,3
Kapital i alt primo, t.kr.	3.927,5	4.081,0	4.986,8	5.916,1	6.573,3
Kapital pr. helårsarbejder, t.kr.	1.848,8	1.907,9	2.315,1	2.710,0	2.938,7
Forbrugerprisindeks januar	89,70	92,10	93,70	95,30	98,30
Kapital pr. helårsarbejder, 1986-kr.	1.387,1	1.394,1	1.662,8	1.913,8	2.012,0

	2001	2002	2003	2004	2005
Selveje, ha	63,7	67,2	70,7	73,4	79,4
Forpagtning, ha	24,7	28,7	30,2	35,4	34,4
Forpagtning, % af al jord	27,9	29,9	29,9	32,5	30,2
Arbejdsindsats, timer	3.843	3.884	4.032	4.076	4.131
Helårsarbejdere, antal	2,31	2,33	2,42	2,45	2,48

Fast ejendom primo, t.kr.	6.452,1	7.819,3	8.517,6	9.412,6	11.254,7
Inventar primo, t.kr.	899,2	987,7	1.063,0	1.137,3	1.280,8
Kapital i alt primo, t.kr.	7.351,3	8.807,0	9.580,6	10.549,8	12.535,5
Kapital pr. helårsarbejder, t.kr.	3.185,2	3.775,8	3.955,9	4.309,6	5.051,9
Forbrugerprisindeks januar	100,60	103,10	105,80	107,00	108,10
Kapital pr. helårsarbejder, 1986-kr.	2.130,9	2.464,7	2.516,4	2.710,6	3.145,2

Kilde: Landbrugsregnskabsstatistik, Fødevareøkonomisk Institut, Københavns Universitet.

tioner. De potentielle problemer ved specialiseret produktion er, at de enkelte specialisters aktiviteter skal koordineres, hvilket indebærer transaktionsomkostninger (se senere).

7.2. Stordriftsfordele

Stordriftsfordele er udtryk for, at de gennemsnitlige produktionsomkostninger falder med stigende produktion/aktivitet.

Fordele ved stordrift kan opnås på forskellig vis, men først og fremmest derved at de faste omkostninger ved store produktionsanlæg kan fordeles på mange enheder, hvorved enhedsomkostningerne reduceres. I forbindelse med stordrift øges endvidere muligheden for specialisering, hvorved fordelene ved specialisering også bidrager til stordriftsfordele. Endelig synes den teknologiske udvikling at favorisere stordrift.

Stordrift – som netop beskrevet – er udtryk for horisontal ekspansion. Men man kan også opnå stordrift ved vertikal integration – hvor produktionen udvides ved at inddrage produktion af input eller forarbejdning af output. Her er fordele (og ulemper) dog ikke primært knyttet til anvendelse af store, specialiserede anlæg. Derimod er det de mulige fordele knyttet til det at kunne kontrollere kvalitet/pris/timing af input eller forarbejdning/distribution af output, der nu også er i fokus. Fordele (og ulemper) ved vertikal integration afhænger af en række forhold, som kort kan udtrykkes ved begrebet transaktionsomkostninger.

7.3. Transaktionsomkostninger

Transaktionsomkostninger er udtryk for de omkostninger, der – ud over en evt. købspris – er forbundet med at etablere og opretholde dispositionsretten over et aktiv/gode. Transaktioner foregår både inden for rammerne af en virksomhed og mellem virksomheder. Når de foregår inden for rammerne af en virksomhed, koordineres de af virksomhedsledelsen. Når de foregår mellem virksomheder, koordineres de i form af kontraktrelationer mellem virksomheder.

Fordele ved specialisering tilsiger, at hver enkelt virksomhed specialiserer sig i produktion af et enkelt aktiv/gode. I stedet for at gen-

nemføre alle trin i produktionsprocessen selv, out-sources hver enkelt delaktivitet, og koordinering af de enkelte produktionstrin foregår derefter via markedet, idet det via kontraktrelationer sikres, at virksomhederne, der producerer de out-sourcete produkter/goder, leverer netop deres bidrag til den samlede produktion på det rigtige tid og sted.

Omkostningerne ved at sikre, at transaktioner via markedet sker optimalt, kan være ganske omfattende. De kan i givet fald være højere end de fordele, der var forbundet med specialiseret produktion. I så fald kan det være en fordel at integrere den specialiserede aktivitet i virksomheden, idet koordinering i så fald kan ske af virksomhedsledelsen til lavere transaktionsomkostninger.

Transaktionsomkostninger er ofte knyttet til adfærden hos de parter, som indgår i en transaktion. Hvis hver af parterne forfølger deres egen snævre målsætninger, uden at man fuldt ud kan overvåge eller kontrollere hinandens adfærd, så kan der opstå det, der betegnes som moral hazard. Dette er udtryk for, at den ene part (agenten) forsøger at springe over, hvor gærdet er lavest i forhold til de transaktioner, der er aftalt med modparten (principalen). For at begrænse de økonomiske konsekvenser af en sådan adfærd, må principalen udvikle kontrolsystemer eller lignende, som netop giver anledning til transaktionsomkostninger.

7.4. To yderligheder af besiddelsesform

Samspillet mellem disse her tre omtalte hovedkræfter kan belyses ved at betragte to yderligheder af besiddelsesform i et erhverv⁹:

9) Svarer til de to yderligheder i Roumasset's opdeling af besiddelsesformer i landbruget (Roumasset, 1995).

Den ene yderlighed er personlig selveje af virksomheden med en virksomhedsejer, der selv forestår virksomhedens ledelse og som udfører al arbejde på virksomheden.

Den anden yderlighed er en stor virksomhed i selskabseje. Virksomhedens ejere (aktionærer eller anpartshaverne) har ansat en egentlig virksomhedsledelse til at drive virksomheden. Ledelsen har i sin tur ansat arbejdere til at udføre det egentlige arbejde på virksomheden, og dette arbejde udføres i afdelinger med specialiserede funktioner.

Det er oplagt, at der i de to eksempler er tale om virksomheder af forskellig størrelse. Forskellene mellem de to skyldes derfor ikke alene forskelle i besiddelsesform, men også forskelle i virksomhedsstørrelse.

I *eksempel 1* er der ingen specialisering af arbejdskraften, idet ejeren selv udfører alle arbejdsoperationer. Der er heller ingen stordriftsfordele, idet virksomheden i forhold til virksomheden nævnt i *eksempel 2* er lille. Til gengæld er der ingen *principal-agent-problemer* og ingen transaktionsomkostninger, idet ejeren selv står for koordinering af de enkelte trin i den samlede produktionsproces.

I *eksempel 2* er der specialisering af både produktion og ledelse med potentielle specialiseringsfordele til følge. Der er tale om stordrift med potentielle stordriftsfordele til følge. Til gengæld er der potentielle *principal-agent-problemer* – både i relationen mellem aktionærer og ledelse og i relationen mellem ledelse og arbejdere. Hertil kommer yderligere de potentielle transaktionsomkostninger i forbindelse med koordinering af aktiviteterne i virksomhedens specialiserede afdelinger.

Spørgsmålet er, hvilken af disse to virksomhedsformer, der vil være mest konkurrence-

dygtig, dvs. vil producere med de laveste totale omkostninger.

Som det er opstillet her, er det et spørgsmål om, hvad der vejer tungest. Er det summen af specialiserings- og stordriftsfordele, der vejer tungest, eller er det transaktionsomkostningerne, der vejer tungest¹⁰? Hvis summen af specialiserings- og stordriftsfordele er størst, vil den store selskabsejede virksomhed have en relativ fordel frem for den lille selvejede virksomhed, og selskabsformen vil derfor være den virksomhedsform, som under uregulerede forhold vil udkonkurrere selvejet, fordi den økonomiske gevinst herved er størst¹¹.

I praksis vil det økonomiske optimum ofte ligge et sted mellem de to yderligheder. Hvor præcis det er, afhænger af en række forhold, herunder det pågældende erhvervs "natur".

Hvis man betragter den primære landbrugsproduktion, så adskiller den sig fra anden "industriel" produktion ved sæsonvariation og ved produktionens periodiske natur, der skyldes, at produktionen er baseret på biologiske processer og sker i samspil med naturen.

Sæson i produktionen vanskeliggør specialisering af de enkelte arbejdsprocesser. Hertil kommer, at usikkerhed som følge af naturens luner og vigtigheden af timing af de enkelte trin i produktionsprocessen forudsætter en koordinering, som ville indebære meget store

10) Transaktionsomkostningerne omfatter her både de tab, der måtte forårsages af, at såvel ledelse som arbejdere prøver at springe over, hvor gærdet er lavest, og de omkostninger, der er forbundet med koordinering af produktionen.

11) Der er en række mellemformer (mellem eksempel 1 og 2), som ikke er nævnt her. Disse mellemformer omfatter f.eks. leje (forpagtning) af virksomhedens aktiver i stedet for selveje (Roumasset, 1995).

transaktionsomkostninger, hvis den skulle foregå via markedet.

Det anførte udgør en medvirkende årsag til, at virksomheder i primærlandbruget typisk er mindre, ikke-specialiserede virksomheder, hvor ejeren også koordinerer og ofte selv gennemfører produktionen. Når landmanden selv udfører alt arbejdet (familiebedrift), så mister han fordelene ved specialisering, fordi han konstant skifter opgaver over året. Til gengæld minimeres moral hazard, fordi landmanden selv koordinerer og overvåger det hele.

Når det drejer sig om landbrugsproduktion, hvor man er i stand til at undgå sæsonvariation og produktionens periodiske natur – som f.eks. ved produktion af fjerkræ og svin – så ser man en tendens til, at landbrug bliver stor-skala virksomheder, fordi man her bedre kan imødegå transaktionsomkostninger og med specialiserede arbejdsfunktioner få mulighed for udnyttelse af stordriftsfordele.

Fordelen ved de store virksomheder (selskaber) er – ud over fordele ved specialisering og stordrift – også, at omkostningerne på fremmedkapital alt andet lige er højere i selvejervirksomheder end i selskaber. Det skyldes, at selskaber har større mulighed for finansiering via egenkapital. Til gengæld har de store virksomheder med specialiserede arbejdsfunktioner typisk højere arbejdsomkostninger, idet der kræves større omkostninger til monitorering af arbejdskraften.

8. Selveje kontra selskabseje i landbruget

Spørgsmålet om fremskaffelse af egenkapital til finansiering af generationsskifte og udvidelser i landbruget er ikke alene et spørgsmål om selveje kontra selskabseje. Mere præcist er det både et spørgsmål om, hvem der ejer virksom-

heden (hvem, der er virksomhedsejer)¹², hvem, der står for virksomhedens drift (hvem, der er virksomhedsleder (manager)), og hvem, der er ejer af virksomhedens aktiver.

Traditionelt består en landbrugsvirksomhed (en landbrugsbedrift) af landmanden (eller landmandsfamilien), der driver virksomheden og ejer virksomhedens aktiver. Landmanden er således både virksomhedsejer, virksomhedsleder og ejer af virksomhedens aktiver. Men der er andre muligheder: Således kan en landmand eje (og drive) en landbrugsvirksomhed uden at eje virksomhedens aktiver, idet aktiverne lejes (forpagtes) af andre. Disse "andre" kan enten være personer eller selskaber. På tilsvarende vis kan et selskab drive en virksomhed, idet selskabet enten ejer eller lejer virksomhedens aktiver.

En landbrugsvirksomheds aktiver omfatter jord, produktionsanlæg (driftsbygninger m.v.) og bolig. Kombineret med muligheden for at landmanden selv driver virksomheden – landmanden er virksomhedsejer – eller at virksomheden drives af et selskab – A/S eller ApS er virksomhedsejer – er der forskellige kombinationsmuligheder. I tabel 2 er vist otte alternative kombinationer af ejerskab til aktiver og ejerskab til virksomhed.

De første fem alternativer omfatter konstruktioner, som kan anvendes i dag, såfremt NN opfylder betingelsen for at eje jord. Alter-

12) Virksomhedsejer skal her forstås som den person eller det selskab, der kan disponere over de aktiver, som virksomheden juridisk har brugsretten til, og som residual-aflønnes, dvs. aflønnes af det overskud, som refterer, når alle øvrige indsatsfaktorer er aflønnet til markedsprisen. Den, der ejer virksomheden, forstås altså i denne sammenhæng som den person eller det selskab, i hvis navn virksomheden er registreret. En virksomhedsejer i den betydning af ordet, der anvendes her, kan altså godt drive en landbrugsvirksomhed uden at eje hverken jord, bygninger eller maskiner!

nativ 6 og 7 er ikke mulige i dag, idet selskaber ikke må eje landbrugsjord.

I det følgende vil der ikke blive taget hensyn til de særlige regler og begrænsninger, der er indeholdt i den nuværende landbrugslov. Det gælder også reglen om bopælskrav. En landbrugsejendoms bolig behandles som et selvstændigt (af jorden uafhængigt) aktiv.

Alternativ 1 er den traditionelle selvejerform, hvor landmanden selv ejer alle aktiver og driver virksomheden.

Alternativ 2, 3 og 4 udgør forskellige grader af forpagtning, idet landmanden selv driver virksomheden (er virksomhedsejer) og er virksomhedsleder.

I alternativ 2 forpagter landmanden alene jorden (jordforpagtning), mens han selv ejer bolig og produktionsanlæg (driftsbygninger), der således opføres på lejet grund.

I alternativ 3 forpagter landmanden både jord og bolig, og produktionsanlæg opføres på lejet grund.

I alternativ 4 forpagter landmanden både produktionsanlæg, jord og bolig (gårdforpagtning).

Bortforpagteren er i alle tre tilfælde betegnet NN, hvor NN i princippet kan være en person eller et selskab.

I *alternativ 5* drives virksomheden som et selskab – selskabet er virksomhedsejer – idet selskabet selv ejer produktionsanlægget, men lejer såvel jord som bolig af landmanden, der er ansat af selskabet som direktør (virksomhedsleder). Konstruktionen svarer til en virksomhedsform, som allerede ses anvendt flere steder i landbruget i dag.

Alternativ 6 er også en virksomhed på selskabsform, idet selskabet ud over produktionsanlægget nu også ejer jorden. Igen forudsættes landmanden ansat af selskabet som direktør (virksomhedsleder). Landmanden ejer selv boligen som privat ejendom.

Alternativ 7 er virksomhedsformen, hvor et selskab ejer og driver hele landbruget inklusiv bolig, der udlejes eller anvendes som tjenestebolig for direktøren (landmanden, der er ansat som virksomhedsleder).

I *alternativ 8* er selskabet forpagter af jorden.

Tabel 2.

Alternative kombinationer af ejerskab til aktiver og virksomhed.

Alternativ	Ejerskab til produktionsanlæg	Ejerskab til jord	Ejerskab til bolig	Virksomhedsejer
1	Landmand	Landmand	Landmand	Landmand
2	Landmand	NN	Landmand	Landmand
3	Landmand	NN	NN	Landmand
4	NN	NN	NN	Landmand
5	Selskab	Landmand	Landmand	Selskab
6	Selskab	Selskab	Landmand	Selskab
7	Selskab	Selskab	Selskab	Selskab
8	Selskab	NN	NN	Selskab

8.1. Sammenligning af virksomhedsformer

Lad os først sammenligne de to former for virksomhedsdrift: 1) Landmanden driver virksomheden (landmanden er virksomhedsejer), og 2) Selskabet driver virksomheden (selskabet er virksomhedsejer).

Under den første form er landmanden både virksomhedsleder og virksomhedsejer, og virksomhedens overskud tilfalder landmanden. Under den anden form har selskabet ansat landmanden som direktør (virksomhedsleder). Virksomhedens overskud (efter betaling af løn til direktøren (landmanden)) tilfalder selskabet (aktionærerne).

Det er et velkendt resultat (baseret på principal-agent-teorien), at den økonomisk mest efficiente driftsform er, når virksomhedsejeren selv er virksomhedsleder. En virksomheds værdi vil derfor alt andet lige falde ved overgang fra enkeltmandsdrift, hvor virksomheden ejes og ledes af samme person, til selskabsdrift, hvor virksomhedseje og virksomhedsledelse er adskilte funktioner¹³. Når selskabseje alligevel eksisterer under frie konkurrenceforhold, så skyldes det, at der er udviklet incitamentstrukturer (aflønningssystemer for ledere (direktører)), således at direktører ikke fristes til at forgrube sig på virksomhedens ressourcer med

fald i virksomhedens værdi til følge¹⁴. Hertil kommer, at der er potentielle fordele ved selskabseje, nemlig derved at ledelse udskilles som en særskilt aktivitet, hvilket indebærer specialiseringsfordele. Endvidere vil der ved selskabseje opnås en ekstra kilde til finansiering af virksomheden, og den økonomiske risiko spredes på flere. Og endelig vil der ved selskabseje være mulighed for at fremmedfinansiere til en lavere rente, fordi der ved selskabseje normalt er tale om større egenkapital. Hvis fordelene opvejer ulemperne, vil overgang til selskabseje således kunne ske uden nedgang i virksomhedens værdi.

I andre erhverv end landbrug er der stort set fri adgang til selskabsdrift af virksomheder. Forholdet mellem antallet af enkeltmandsdrevne virksomheder og selskabsdrevne virksomheder varierer fra erhverv til erhverv. Spørgsmålet er, hvor stor en del af landbrugs-erhvervet, der vil overgå til selskabsdrift, hvis der blev givet fri mulighed herfor.

Hvis man et øjeblik ser bort fra de særlige forhold, der er knyttet til aktiverne jord og bolig, så må man forvente, at fordelene ved selskabsdrift i landbruget særligt vil være inden for de dele af erhvervet, hvor der er store kapitalkrav pr. arbejdsplads, hvor der er særlige fordele ved specialisering og stordrift, og/eller hvor der er en særlig høj risiko knyttet til produktion og afsætning. I alle disse situationer er der behov for så stor egenkapital, at man normalt ikke kan forvente den tilvejebragt af enkeltpersoner. Hertil kommer, at udnyttelse af de potentielle fordele ved specialisering og stordrift forudsætter professionel ledelse, som

13) Årsagen er, at der er en potentiel konflikt mellem direktørens og aktionærernes mål. Landmanden må som ansat direktør forventes at kræve en højere løn for sin ledelsesfunktion som kompensation for, at han ikke længere har status som virksomhedsejer med de herligheds-værdier og den sociale status, som dette måtte involvere. Desuden vil han være fristet til at forgrube sig på virksomhedens ressourcer til opnåelse af personlig nytte, f.eks. i form af køb af større firmabiler, dyrere kunstværker på direktørkontoret og mindre arbejdstid på virksomheden, end hvis han selv havde været virksomhedsejer. Disse forhold er i konflikt med aktionærernes interesse om at maksimere forrentningen af den investerede kapital.

14) Der kan f.eks. være tale om, at væsentlige dele af aflønningen er knyttet til virksomhedens overskud (bonus, aktieoptioner m.v.).

måske bedst tilvejebringes inden for selskabsformens rammer.

Hvor balancen mellem landbrug i enkeltmandsdrift og landbrug i selskabsdrift vil ende, afhænger af balancen mellem de nævnte fordele og ulemper.

8.2. Sammenligning af besiddelsesform for virksomhedens aktiver

Som det fremgår af tabel 2, skelnes der mellem ejerskab til virksomheden, (hvem er den registrerede virksomhedsejer), og ejerskab til de aktiver, som virksomheden har i sin besiddelse (har brugsretten til). Når der specielt for landbrugets vedkommende kan være grund til at skelne mellem de to, skyldes det den særlige status, som landbrugsjord har: Jord er et ikke-reproducerbart gode, og jord har ingen mobilitet. Værdien af jord afhænger derfor helt af, om værdien af det gode, jorden producerer, er geografisk betinget: Værdien af jord som medium for dyrkning af korn er ikke stor, fordi man kan dyrke korn hvor som helst! Værdien af jord som medium for udbygning af København er derimod høj, fordi man ikke kan udbygge København hvor som helst!

Som nævnt er jord et særligt gode. Derfor er der – uafhængigt af landbrugsproduktion – en selvstændig interesse i at eje jord. Dette hænger også sammen med, at jord historisk har været et værdifast gode, hvor man endog undertiden har kunnet opnå betydelige kapitalgevinster.

Der er derfor ikke nødvendigvis nogen grund til at betragte jordeje og landbrugsdrift som to sider af samme sag. Muligheden for at adskille de to er til stede. Og når adskillelse af jordeje fra virksomhedseje samtidig kan medvirke til løsning af finansierungsproblemer ved

landbrugsdrift, kan der være god grund til at betragte alternative muligheder.

De to yderligheder mht. ejerskab af et landbrugs aktiver¹⁵ er alternativ 1 og alternativ 7 i tabel 2. Alternativ 1 er den velkendte selvejerform, som vil danne udgangspunkt for de efterfølgende sammenligninger. Alternativ 7 er selskabseje af aktiverne.

8.3. Forpagtning

I forhold til alternativ 1 er alternativ 2 baseret på forpagtning af jorden alene, alternativ 3 på forpagtning af jord og bolig og alternativ 4 på forpagtning af både jord, stuehus og driftsbygninger. Ejeren af jord (2,3 og 4), stuehus (3 og 4) og driftsbygninger (4) er i de enkelte tilfælde en anden (juridisk) person.

Der findes en veludviklet teori om de økonomiske forhold vedrørende forpagtning. De centrale problemstillinger vedrører kapitalkrav, risikodeling og økonomisk efficiens.

Mht. kapitalkrav er fordelene for landmanden, at der ved forpagtning ikke er behov for kapital til finansiering af køb. Denne fordel er selvfølgelig mest udtalt, når det drejer sig om forpagtning (leje) af både jord, bolig og driftsbygninger. I alternativ 2 og 3 skal fordelene ved ikke at skulle rejse kapital ved jordkøb dog sammenholdes med de ekstra kapitalomkostninger, der måtte være forbundet med finansiering af produktionsanlæg (driftsbygninger m.v.). Når landmanden ikke selv ejer jorden, kan han nemlig ikke anvende den som sikkerhed for lån, og kapitalomkostninger (renten) ved finansiering af produktionsanlæg vil derfor blive højere. Dette kan være motivation til

15) Produktionsanlæg (driftsbygninger m.v.) og bolig er – ud over jord – medtaget for at give et komplet billede. Men reelt er det jorden, som udgør kernen i denne analyse.

i dette tilfælde at vælge alternativ 8, hvor der gennem et selskab kan rejses tilstrækkelig egenkapital til, at fremmedfinansiering kan ske til en lavere rente.

Forpagtning er velkendt i Danmark, og som det fremgår af tabel 1 drives en større og større del af jorden som forpagtning. Fordele og ulemper ved forpagtning er bl.a. beskrevet i Jensen og Lund (2002). Ulempen for landmanden under danske forhold er, at forpagtningsperioden ofte er så kort, at der ikke er incitament til at foretage langsigtede investeringer i produktionsanlæg og forbedringer. Hertil kommer, at når landmanden ikke selv ejer jord og produktionsanlæg, men står som lejer, så er der en tendens til inefficiant økonomisk adfærd (overforbrug), fordi det ikke er muligt at medtage alle relevante forhold i en kontrakt¹⁶.

I Storbritannien er forpagtning mere udbredt som besiddelsesform, og den er reguleret ved en egentlig forpagtningslovgivning. Den nuværende forpagtningslovgivning er funderet i landbrugsloven fra 1986 (Agricultural Holdings Act 1986), som bl.a. sikrede, at forpagtning kunne ske over meget lang tid, og i princippet kunne gå i "arv" til næste generation. Reglerne i 1986-loven blev justeret i forpagtningsloven fra 1995 (Agricultural Tenancies Act 1995)¹⁷, hvor hensigten var at opnå en større grad af fleksibilitet set fra både jordejer og forpagter. Loven blev ændret, således at jordejer og forpagter i princippet selv kunne aftale, hvad der var bedst for dem, herunder bl.a. selv aftale forpagtningens løbetid. Reglerne er senest justeret ved en reform i ok-

tober 2006 (Regulatory Reform Order 2006), hvor den lovfæstede mulighed for succession af forpagtning blev gjort mere fleksibel.

Forpagtningslovgivningen i Storbritannien bygger på følgende hovedelementer:

- Jordejer og forpagter kan selv – i form af en kontrakt – aftale, hvad der er bedst for dem, herunder frit aftale forpagtningsperiodens længde.
- Ved udløb af den aftalte forpagtningsperiode løber forpagtningen videre et år ad gangen, indtil en af parterne med mindst et års frist opsiger forpagtningen.
- Det er muligt at overtage en forpagtning ved succession, hvis den, der overtager, opfylder visse erhvervskriterier.
- Med mindre andet er aftalt, kan en af parterne forlange forpagtningsafgiften genforhandlet hvert tredje år. Hvis man ikke kan blive enige, anvendes voldgiftsmand, som fastsætter lejen på basis af lejeværdi i det åbne marked.
- Ved udløbet af forpagtningen betaler jordejeren kompensation for de investeringer og forbedringer, forpagteren har foretaget undervejs, forudsat at de forud var godkendt af jordejeren. Hvis ikke man kan blive enige, anvendes voldgiftsmand, som fastsætter kompensationen med udgangspunkt i faktisk afholdte omkostninger.

I et frit marked og med en bagved liggende forpagtningslovgivning, som sikrer imod konsekvenser af asymmetrisk information og opportunistisk adfærd¹⁸, må man forvente en markedspris på forpagtning svarende til den reelle værdi af de goder, der indgår i forpagtningskontrakten. Dette indebærer, at hvis

16) Det klassiske eksempel er manglende kalkning af jorden i perioden op til forpagtningens udløb.

17) Gælder kun for England og Wales.

18) F.eks. underinvestering pga. frygt for hold-up-problemer ved forpagtningens ophør.

f.eks. det for forpagteren har særskilt værdi, at forpagtningen løber over 30 år (i stedet for fem år), mens det for jordejeren er ubehageligt at skulle binde sig til afgivelse af brugsretten til jorden i så mange (30) år, så betales der en kompensation til jordejeren for at stille jorden til rådighed over så lang en periode. Dette afviger dog ikke fra den markedsmekanisme, der forårsager, at kursen (og dermed renten) på lån med 30 års løbetid er anderledes end kursen (og dermed renten) på lån med fem års løbetid.

Når kapitalkravet ved forpagtning er mindre end kapitalkravet ved selveje af aktiverne, reduceres kravet til egenkapital tilsvarende. Det endelige krav til egenkapital afhænger dog også af forpagtningsafgiftens form. Hvis der er tale om et fast aftalt pengebeløb pr. år, så forbliver såvel pris- som produktionsusikkerhed hos landmanden, og der er derfor behov for en vis egenkapital til at imødegå denne usikkerhed. Hvis der omvendt er tale om en form for "share-cropping", deles risikoen mellem forpagter og jordejer, og behovet for egenkapital reduceres. (Denne form har dog den ulempe, at der – afhængig af kontraktrelationerne – vil opstå økonomisk inefficiens pga. moral hazard).

I de sidste tre alternativer i tabel 2 er ejerskabet til produktionsanlægget (5), ejerskabet til produktionsanlæg og jord (6), og ejerskabet til produktionsanlæg, jord og bolig (7) henlagt til et selskab, som også er virksomhedsejer (driver virksomheden).

9. Konklusion

Som det fremgår, kan problemet vedrørende manglende egenkapital ved etablering og investering i landbruget i princippet løses enten

ved adgang til selskabseje eller ved adgang til forpagtning. De to tilgange kan i nogen udstrækning betragtes som alternativer.

Såfremt der af politiske årsager er modstand mod at tillade selskaber at eje landbrugsjord, så er forpagtningsmodellen en mulighed. Forudsætningen for, at der kan blive tale om et realistisk alternativ, er, at der laves en forpagtningslovgivning svarende til den engelske, således at principal-agent-problemer og hold-up-problemer undgås eller begrænses. Forpagteren må sikres brugsretten i mange år, og den usikkerhed, der er forbundet med aftale af leje i så mange år, må fordeles mellem parterne ved hyppig genforhandling af lejen. Regler for kompensation for investeringer ved forpagtningsperiodens udløb skal aftales, og der skal tages stilling til, hvem der skal bære risikoen, hvis landbrugsdriften f.eks. pålægges nye miljørestriktioner.

Der er ikke i denne artikel taget stilling til, hvem der i forpagtningsmodellen overtager ejerskabet til jorden. Men ejerskabet til jorden er jo i udgangspunktet fordelt. Og ved fremtidig omsætning ender ejerskabet i vores samfund under alle omstændigheder også et sted. Spørgsmålet bliver alene, til hvilken pris jorden vil blive handlet, og hvilke fordelingsmæssige konsekvenser, der bliver resultatet. Dette spørgsmål er ikke behandlet i denne artikel.

Tilladelse til selskabseje af landbrug vil indebære nye muligheder for at finansiere og organisere de meget store landbrugsbedrifter, der etableres i takt med den fortsatte strukturudvikling. Disse nye muligheder kan opnås, uden at der derved sker begrænsning i de allerede eksisterende muligheder for eje og finansiering af landbrug. I hvilken udstrækning selskabseje reelt vil vinde indpas i landbruget, afhænger af de fordele og ulemper, der i de

enkelte tilfælde er forbundet med de alternative ejer- og finansieringsformer. I denne forbindelse er der peget på, at en større udnyttelse af forpagtning baseret på en egentlig forpagtningslovgivning som i Storbritannien, vil kunne medvirke til at løse nogle af de samme problemer som selskabseje vil løse.

At indførelse af muligheden for selskabseje (af jord) skulle give anledning til, at nogle af de historisk opnåede fordele af landbrugsreformerne mistes igen, er der ikke belæg for at

tro. Faren for, at det egentlige ejerskab til jorden flyttes til en fjernt siddende "herremand" (aktionærerne), som vil agere på samme måde som godsejere, konge og kirke i sin tid, er næppe holdbar. Faren kan imidlertid være, at selskabers vurdering af jordens værdi (og dermed den pris, selskaber er villige til at give), kan afvige (væsentligt) fra de gældende priser. Når dette "rygtes", kan det have effekt på prisdannelsen på jord – med fordelingsmæssige konsekvenser til følge.

Litteratur

Allen, D.W. and D. Lueck (2002), *The Nature of the Farm*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

Douma, S. and H. Schreuder (2002), *Economic Approaches to Organizations*, Harlow, England: Pearson Education Limited.

Jensen, J.D. og M. Lund (2002), Vurdering af forpagtning som førstegangsetablering, rapport nr. 135, s. 1-118, Fødevareøkonomisk Institut, København.

MacGregor, B.D. (1993), *Land Tenure in Scotland. The John McEwen Memorial Lecture*, Perth: Rural Forum.

Roumasset, J. (1995), The nature of the agricultural firm, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 26:161-177.

Stockdale, A., A.J. Lang and R.E. Jackson (1996), Changing Land Tenure Patterns in Scotland: a Time for Reform? *Journal of Rural Studies*, 12(4):439-449.

Tuma, E.H. (1965), *Twenty-six Centuries of Agrarian Reform. A Comparative Analysis*, Berkeley: University of California Press.

IKKE-TOLDMÆSSIGE HANDELSBARRIERER MED FOKUS PÅ FØDEVAREOMRÅDET

Ph.d.-stipendiat Kenneth Baltzer

Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet

kb@foi.dk

Adjunkt, ph.d. Lill Andersen

Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet

lth@foi.dk

Seniorforsker, ph.d. Tove Christensen

Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet

tove@foi.dk

På fødevarerområdet ses et stigende antal internationale handelskonflikter vedrørende brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer. Fra et samfundsøkonomisk perspektiv kan sådanne barrierer give velfærdsgevinster, hvis de løser et informationsproblem eller internaliserer en eksternalitet (en producents eller forbrugers handling påvirker utilsigtet et andet individs nytte eller profit). Omvendt påvirker de ofte den internationale handel og kan potentielt bruges som protektionistisk handelspolitik. Om en given fødevareregulering er samfundsøkonomisk velfærdsfremmende på nationalt og globalt plan, er et empirisk spørgsmål, der kun kan besvares gennem studier af den enkelte sag, hvor såvel informations- som eksternalitetsproblemet omfang samt reguleringens betydning for den internationale handel og i hvilken udstrækning, den begrænser forbrugernes valgfrihed, inddrages.

1. Indledning

Gennem de sidste 30-40 år er det lykkedes at reducere de toldmæssige handelsbarrierer ver-

den over. Samtidig er brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer ("Non-Tariff Barriers" – NTB) steget markant og udgør i dag en signifi-

kant kilde til forstyrrelse af den internationale handel med varer og tjenester (Bora in Dee and Ferrantino, 2005). Set med globale økonomiske briller er dette en negativ udvikling. Også for det land, som implementerer en NTB, kan indgrebet have store negative samfundsøkonomiske konsekvenser gennem begrænsninger af forbrugernes valgmuligheder, øgede fødevarerpriser etc.

NTB er et diffust begreb, der dækker alle begrænsninger af den internationale handel, der ikke har form af en told¹. En mere præcis definition findes i Baldwin (1970): "A nontariff trade-distorting policy is any measure (public or private) that causes internationally traded goods and services, or resources devoted to the production of these goods and services, to be allocated in such a way as to reduce potential real world income."

Videre opdeler Baldwin ikke-toldmæssige handelsbarrierer i 12 kategorier:

- 1) Kvoter og restriktiv statskontrolleret handel med visse varer
- 2) Eksportsubsidier og skatter
- 3) Diskriminerende offentlige og private regler og reguleringer
- 4) Selektive indirekte skatter
- 5) Selektive nationale subsidier
- 6) Restriktive toldprocedurer
- 7) Anti-dumping
- 8) Restriktive administrative og tekniske reguleringer
- 9) Restriktiv forretningspraksis
- 10) Kontrol med udenlandske investeringer
- 11) Restriktive immigrationspolitikker

1) "...a non-tariff measure may simply be whatever anyone wants to define it to be as long as it isn't a statutory tariff." (Bora in Dee and Ferrantino, 2005).

12) Selektiv monetær kontrol og diskriminerende valutakurspolitik

I denne artikel fokuseres på en række instrumenter, som vi vil betegne *offentlig fødevareregulering*. Der går således ikke i dybden med alle kategorier af ikke-toldmæssige handelsbarrierer, dels fordi det vil være for omfattende, dels fordi ikke alle typer af NTB'er er relevante for samhandlen med fødevarer. At fokus på offentlig regulering er valgt, er ikke nødvendigvis et udtryk for, at disse NTB'er er de mest restriktive på fødevarerområdet. Det er vanskeligt at kvantificere de handelsmæssige konsekvenser af NTB'er, og systematisk økonomiske forskning på området er først lige begyndt, se f.eks. OECD (2005) samt Dee and Ferrantino (2005). Begrundelsen for at fokusere på offentlig fødevareregulering er, at det er her, der ses et stigende antal internationale handelskonflikter – en tendens, der forventes at fortsætte fremover.

I afsnit 2 introduceres de økonomiske argumenter for offentlig fødevareregulering.

I afsnit 3 beskrives tre typer af instrumenter, der ofte anvendes til regulering af fødevareremarkederne i Danmark, EU, USA og hos andre af vores handelspartnere: 1) Mærkningsordninger, 2) Tekniske standarder og 3) Mængdemæssige restriktioner, der er den mest eksplicitte begrænsning af den internationale samhandel.

I afsnit 4 diskuteres fordele og ulemper ved offentlig fødevareregulering set fra et samfundsøkonomisk synspunkt. Selvom fødevareregulering ofte er handelsforvridende, har den typisk til formål at øge velfærden ved at tilvejebringe en sikker fødevarerforsyning af høj kvalitet. Spørgsmålet er, om velfærdsgevinsterne opvejer omkostningerne skabt af handelsforvridninger.

Pga. de mulige negative globale samfundsøkonomiske konsekvenser, søges brugen af NTB'er reguleret gennem internationale aftaler i WTO-regi. I afsnit 5 gennemgås tre aftaler, der har betydning for Danmarks muligheder for at anvende NTB'er.

Afsnit 6 indeholder konkluderende bemærkninger og anbefalinger vedrørende Danmarks holdning til brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer.

2. Årsager til regulering

En af grundstenene i den økonomiske tankegang er, at hvis individerne overlades til sig selv, vil de vælge forbrugs- og produktionsmønstre, som giver de enkelte individer den højeste velfærd. Der er dog nogle tilfælde, hvor dette ikke er tilfældet. I sådanne tilfælde kan der være samfundsøkonomiske gevinster forbundet med en aktiv politik.

I relation til fødevarer er der specielt to forhold, der hindrer, at markedsdeltagernes udbud og efterspørgsel mødes i en optimal pris. For det første medfører informationsproblemer, at der ikke er gennemsigtighed i markedet om fødevarernes sikkerheds- og kvalitetsegenskaber. Mens ernæringsmæssige oplysninger normalt fremgår af varedeklarationerne, og derfor kendes af forbrugeren, fremgår fødevarsikkerhedsegenskaberne, kvalitative egenskaber og procesindhold ikke af deklarationerne. Og for det andet hindrer tilstedeværelsen af eksternaliteter² i enten forbrug eller produktion, at fødevaremarkederne fungerer optimalt.

2) Eksternaliteter defineres som en situation, hvor et individs handling utilsigtet påvirker et andet individs nytte eller profit.

2.1. Informationsproblemer

I økonomisk teori skelnes mellem to typer af informationsproblemer: Generel usikkerhed og asymmetrisk information.

Der er tale om generel usikkerhed, når ingen med sikkerhed ved, om en fødevarer har et bestemt karakteristika, hvilket bevirker, at ingen med sikkerhed kan forudse konsekvenserne – f.eks. sygdomsrisikoen – ved en given produktions- eller forbrugeradfærd. Ved generel usikkerhed er det ikke muligt at give forbrugere og producenter fuld information, men ved at tilstræbe, at al eksisterende information i samfundet gøres offentligt tilgængelig forud for aktørernes beslutninger, gives de bedste muligheder for at træffe de rigtige forbrugs- og produktionsvalg.

Der er tale om asymmetrisk information, når en producent har privat information om sine produktionsomkostninger eller -processer, og når en forbruger har privat information om behandlingen af et produkt efter køb. Ved asymmetrisk information kan producenten eller forbrugeren påvirke et produkts kvalitative eller sikkerhedsmæssige egenskaber gennem sine handlinger. F.eks. kan en fjerkræproducent mindske risikoen for salmonellaforekomst i besætningen gennem opfyldelse af visse hygiejneregler, ligesom forbrugeren kan eliminere risikoen for salmonella i det tilberedte kød ved at gennemstege det. Når de offentlige myndigheder ved, at der er asymmetrisk information til stede, kan fødevareregulering mindske aktørernes muligheder for at påvirke fødevarernes egenskaber i negativ retning.

Der skelnes også mellem typer af imperfekt information om en fødevars egenskaber afhængig af, hvornår forbrugeren kan konstatere denne egenskab. For det første kan der være tale om egenskaber ved et produkt, som

forbrugeren kan konstatere ved at undersøge produktet, før det købes ("search characteristics"). Det er f.eks. konsistensen af en avocado eller størrelsen på et blomkålshoved. For det andet kan fødevarer have nogle egenskaber, der først kan konstateres, når de er købt og evt. spist ("experience characteristics"). Det er f.eks., hvor saftig en appelsin er, hvor mør en bøf er, og hvor holdbar en agurk er. Og for det tredje kan der være tale om egenskaber, der ikke kan konstateres, selv efter at produktet er spist ("credence characteristics"), f.eks. om det indeholder pesticidrester eller er genmodificeret. Når en egenskab først kan konstateres, efter at produktet er købt, eller ikke lader sig konstatere, selv efter at det er spist, så kan offentlige reguleringer, der øger informationsniveauet være efficiente – også selvom det ikke er muligt at opnå fuld information.

2.2. Eksternaliteter

Når en producents eller en forbrugers handling utilsigtet påvirker et andet individs nytte eller profit, er der tale om en eksternalitet. Eksternaliteter knyttet til fødevarerisici medfører, at hverken forbrugere eller producenter bærer de fulde omkostninger ved disse risici. Der kan skelnes mellem to typer af eksternaliteter i relation til fødevarerisikoen, nemlig forbrugseksternaliteter og produktionseksternaliteter.

Der opstår en forbrugseksternalitet, hvis en person pådrager sig en salmonellainfektion – f.eks. som følge af tankeløs sammenblanding af fersk kød og grøntsager eller som følge af dårlig hygiejne hos producenten. Herved påføres samfundet en negativ eksternalitet, der består i, at den danske arbejdsløshedsforsikring har udgifter til kompensation for tabt ar-

bejdsfortjeneste, og at den offentlige sektor har udgifter til finansiering af evt. sygehusophold. Dvs. at de samfundsøkonomiske omkostninger rækker ud over prisen på det stykke kød, der forårsagede salmonellainfektionen.

Hvis en producents adfærd utilsigtet rammer andre producenters produktionsmuligheder, er der ligeledes tale om en eksternalitet, f.eks. hvis en enkelt producents håndtering af et smitsomt sygdomsudbrud kan have konsekvenser for, om sygdommen spredes, og dermed påvirker produktionsmulighederne for større dele af erhvervet. Dvs. at omkostningerne ved det smitsomme sygdomsudbrud rækker ud over den enkelte producents omkostninger.

3. Politikinstrumenter

Vi følger opdelingen af Josling et al. (2004) af instrumenter, der kan anvendes ved offentlig fødevareregulering, i tre typer: Informationsfremmende foranstaltninger eller mærkningsordninger, tekniske standarder og mængdemæssige restriktioner.

3.1. Mærkningsordninger

Generel usikkerhed i relation til fødevarerisikoen bevirker, at ingen med sikkerhed kan forudse sygdomsrisikoen ved en given produktions- eller forbrugeradfærd. I dette tilfælde kan regeringen blot sikre, at den eksisterende information i samfundet gøres offentlig tilgængelig forud for forbrugers køb. Det kan ske gennem mærkningsordninger. Det giver stor valgfrihed til producenter og forbrugere, og de bedst mulige vilkår for at træffe de rigtige forbrugs- og produktionsvalg. Derfor anses mærkning for at være en effektiv og

attraktiv måde at sprede eksisterende information på, idet det er en meget neutral måde at påvirke individernes adfærd på.

Mærkning kan anvendes, både når der er tale om generel usikkerhed og asymmetrisk information. Er der tale om asymmetrisk information, kan mærkningsordninger med tilhørende håndhævelse og kontrol give producenterne incitament til at producere på en sådan måde, at produktet kan markedsføres som et mærket produkt.

Ø-mærket er et eksempel på en succesfuld mærkningsordning. Mærket er forbeholdt varer, hvor danske myndigheder har kontrolleret varen fysisk. Reglerne, der ligger til grund for Ø-mærket, er en EU-forordning om økologisk produktion, som angiver detaljerede regler for planteproduktion og dyrehold. Forordningen kræver kontrol af de økologiske landmænd mindst én gang årligt. Det kan enten være et privat kontrolorgan eller – som i Danmark – staten, der varetager kontrollen. Under alle omstændigheder skal myndighederne føre tilsyn med kontrolorganet. Myndighederne skal desuden godkende import af økologiske varer, der kommer fra lande uden for EU. Også i disse tilfælde skal produktionen hele vejen igennem være kontrolleret af et kontrolorgan, som EU har godkendt.

Ø-mærket er en frivillig mærkningsordning. Økologiske producenter er ikke tvunget til at sælge deres produkter under Ø-mærket.

Der findes imidlertid også tvungne mærkningsordninger såsom Danmarks og EU's behandling af fødevarer, der indeholder eller er fremstillet af genmodificerede organismer (GMO'er). Der er stor usikkerhed og uenighed om de langsigtede sundhedseffekter af at indtage genmodificerede fødevarer, fordi genteknologien er så ny, at de langsigtede konse-

kvenser ikke kendes (den første gensplejsede plante blev fremvist i 1980). I USA er der f.eks. ikke krav om, at forbrugerne informeres, hvis en fødevare indeholder eller er fremstillet af en GMO. Omvendt har EU siden 1997 opretholdt regler for godkendelse og mærkning af gensplejsede produkter. Endvidere har mange medlemslande indført nationale marketings- og importforbud mod gensplejsede produkter. I Danmark skal fødevarer, der består af, indeholder eller er fremstillet af en GMO mærkes med oplysning herom, uanset om der er indhold af genetisk modificeret DNA eller protein tilstede i det færdige produkt. De regionale fødevareregioner fører tilsyn med, at genmodificerede fødevarer er godkendte, og at reglerne om mærkning er overholdt. Endvidere skal virksomheder, der fremstiller eller importerer produkter, der stammer fra en GMO eller kunne tænkes at indeholde materiale fra en GMO, have et egenkontrolsystem, der sikrer, at GMO-reglerne bliver overholdt.

Informationsfremmende foranstaltninger anses generelt for at være den mindst byrdefulde form for regulering. Hvis mærkningsordninger varierer fra marked til marked, skal producenterne imidlertid ikke blot betale omkostningerne ved at producere forskellige varianter af en vare, men også omkostningerne ved at opretholde forskellige lagerbeholdninger til forskellige markeder. Dermed kan mærkningsordninger i sidste ende begrænse konkurrencen på et marked og dermed øge prisen på den mærkede vare.

3.2. Tekniske standarder

Tekniske standarder angiver betingelser, der skal være opfyldt, for at opnå adgang til et bestemt marked. Der skelnes mellem produktstandarder og processstandarder.

Produktstandarder angiver krav til slutproduktets egenskaber (f.eks. størrelse, kemisk komposition, fravær af visse mikroorganismer etc.).

Processtandarder angiver krav til de teknologier, der anvendes til produktion, processing, håndtering eller distribution af produktet.

Processtandarder begrænser producentens mulighed for at vælge den proces, der er billigst for ham. Derfor vil krav til slutproduktets egenskaber (produktstandarder) ofte være mere omkostningseffektive end processtandarder, selv i de tilfælde hvor kravene forventes at resultere i samme kvalitative eller sikkerhedsmæssige niveau. Årsagen er netop, at når kravene formuleres i forhold til slutproduktet, så er der valgfrihed i tilpasningen, og det giver den regulerede part mulighed for at vælge den billigste måde at opfylde kravet på. Til gengæld kan der være faktorer som sporbarhed og forbrugertryghed, som trækker i retning af mere detailregulering. En anden ulempe ved tekniske standarder (fælles for produkt- og processtandarder) er, at de skal håndhæves, hvilket giver anledning til kontrolomkostninger.

Et eksempel på en produktstandard er Sverige og Finlands nultolerance over for salmonellainficerede fødevarer. Da landene trådte ind i EU, fik de dispensation til at kræve, at importerede fødevarer har en lige så høj sikkerhed mht. salmonella som indenlandsk producerede varer. Da landene har nultolerance over for salmonella i indenlandsk producerede fødevarer, bevirker denne dispensation i realiteten, at de udelukker al import af fødevarer, der ikke er dokumenteret salmonellafri. Efter fund af store forskelle i salmonellaprævalensen mellem EU-landene, har EU vist større vil-

lighed til at åbne op for, at andre lande kan implementere en nultolerance over for salmonella i importerede fødevarer, forudsat at de opretholder samme høje krav til indenlandsk producerede fødevarer.

Selvom enhver virksomhed i ethvert land i princippet kan eksportere en vare til et land med en bestemt standard, så hindrer det i praksis nogle virksomheder fra at eksportere til det pågældende land pga. fraværet af tilfredsstillende kontrolorganer. Det kan især gå ud over udviklingslandenes eksportmuligheder. Dvs. at selvom tekniske standarder synes mindre forstyrrende end mængdemæssige restriktioner, så kan de meget vel have samme effekt.

3.3. Mængdemæssige restriktioner

Hvis det er væsentligt, at et bestemt produkt eller produkter med en bestemt egenskab ikke indtages af forbrugerne, og det ikke er teknisk muligt at reducere risikoen til et acceptabelt niveau, så kan mængdemæssige restriktioner være at foretrække. Her kan være tale om totale restriktioner, der forbyder al salg eller import af et produkt fra bestemte lande, eller det kan være partielle restriktioner, der begrænser sig til enkelte regioner inden for et eller flere lande, midlertidige eller sæsonafhængige restriktioner m.v. Afgrænsningen mellem mængdemæssige restriktioner og tekniske standarder kan være flydende. Regulering betegnes som en mængdemæssig restriktion, hvis handel med et produkt begrænses uafhængigt af varens produkt- eller procesmæssige egenskaber. Men en teknisk standard kan være så restriktiv, at den i praksis medfører totalt importforbud.

Et typisk eksempel på en mængdemæssig restriktion er forbud mod import af oksekød

fra lande ramt af BSE (kogalskab). BSE blev første gang opdaget i Storbritannien i 1985 (omkring 95% af alle konstaterede tilfælde af BSE er fundet i Storbritannien), og i starten kunne man ikke finde nogen sammenhæng mellem BSE og forøget sundhedsrisiko for mennesker. Da sygdommen primært overføres gennem foderet ved iblanding af benmel fra smittede dyr og ikke derudover synes at være særlig smitsom, kunne man med relative billige midler reducere spredning af sygdommen – og dermed de økonomiske konsekvenser for landmændene – betragteligt. Det første årti efter opdagelsen af BSE var derfor præget af forholdsvis mild regulering på området. Det ændrede sig i 1996, da forskere påviste en sandsynlig sammenhæng mellem BSE og den dødelige Creutzfeldt-Jakob sygdom (vCJD) blandt mennesker. På baggrund af usikkerhed omkring størrelsen af sundhedsrisikoen valgte mange lande (heriblandt det øvrige EU og USA) at indføre totalt importforbud mod oksekød fra Storbritannien og andre lande berørt af BSE. Reguleringen havde store økonomiske konsekvenser. Som følge af fald i den indenlandske efterspørgsel og specielt eksportefterspørgslen faldt prisen på britisk oksekød med 25%, og der blev brugt enorme ressourcer på at slå kvægbesætninger ned, (britiske landmænd blev i høj grad kompenseret af den britiske stat og gennem EU's fælles landbrugs-politik) (Josling et al., 2004).

Mængdemæssige restriktioner er den type af offentlig regulering, der mest eksplicit begrænser samhandlen med andre lande. De bør kun implementeres, når risikoen eller usikkerheden er stor, og alternative metoder til at reducere risikoen er teknisk umulige.

4. Hvornår er fødevareregulering protektionistisk?

Den amerikanske økonom R.E. Baldwins definition af en NTB specificerer, om en regulering er handelsforvridende eller ej, men den siger intet om, hvorvidt reguleringen kan betegnes som værende protektionistisk i samfundsøkonomisk forstand. Man kan definere en NTB som protektionistisk, hvis handelsforvridningen reducerer den globale velfærd (snarere end global indkomst) (Bureau et al., 1998). Begrebet protektionisme bliver typisk brugt i forbindelse med traditionel handelspolitik, hvor importtold og -kvoter nærmest pr. definition betegnes som protektionisme. Handelsbarrierer kan i visse tilfælde øge den indenlandske velfærd, men det er altid på bekostning af landets samhandelspartnere. Derfor er de fleste økonomer enige om, at protektionisme bør undgås og aktivt søges reduceret gennem multilaterale forhandlinger.

Begrebet er med tiden blevet udvidet til at omfatte alle former for handelsbarrierer, herunder også fødevareregulering. Problemet er, at det er vanskeligt at vurdere, hvorvidt en fødevareregulering er protektionistisk. Formålet med en national fødevareregulering er som nævnt ovenfor at give en løsning på markedsfejl i form af eksternaliteter eller informationsproblemer. I den udstrækning reguleringen er effektiv, vil den bidrage til øget velfærd. Spørgsmålet er, om fordelene er større end de samlede omkostninger forbundet med fødevarereguleringen. Dette er ofte et empirisk spørgsmål og kan i bedste fald kun besvares ved indgående studier af hver enkelt sag. Men det er alligevel muligt at gøre sig nogle generelle betragtninger.

4.1. Valg af fødevareregulering

Økonomer antager ofte, at offentlig regulering søger at maksimere national velfærd (snarere end global velfærd). Der vil derfor være en naturlig tendens til at vælge en fødevareregulering, der giver en løsning på relevante markedsfejl med så få omkostninger for indenlandske forbrugere og producenter som muligt, uden at der tages specielt hensyn til udenlandske producenter. Dette kommer til udtryk ved, at offentlig regulering ofte tager udgangspunkt i nationale standarder, som allerede er indarbejdet i de indenlandske industrier, snarere end mulige internationale standarder, som vil indebære omstilling for indenlandske virksomheder. Et aktuelt eksempel fra bilindustrien er den igangværende debat i EU om fremtidige standarder for bilers udledning af CO₂. Specielt Frankrig og Italien taler for meget stramme grænseværdier, mens Tyskland, Storbritannien og Sverige hellere vil nedbringe CO₂-udledninger gennem andre midler, som f.eks. beskatning. Ifølge the Economist (2007) er forklaringen, at franske og italienske biler typisk er meget mindre med små miljøvenlige motorer, mens tyske, britiske og svenske bilfabrikanter – med deres fokus på større luksusbiler – vil have svært ved at overholde stramme standarder.

Selvom fravigelse fra internationale standarder ikke nødvendigvis er ensbetydende med protektionistisk fødevareregulering, kan det bidrage til at beskytte indenlandske industrier. Der kan være store omkostninger forbundet med at leve op til en fødevareregulerings bestemmelser – ikke alene i form af øgede produktionsomkostninger for at frembringe tilstrækkelig høj kvalitet og sikkerhed (compliance costs), men også i form af bestræbelserne på at bevise at produkterne lever

op til de stillede krav (conformity assessment costs). Sidstnævnte kan f.eks. indebære omkostninger til stikprøvetest eller separering af produkter med forskellige karakteristika. Det betyder, at jo flere forskellige standarder en virksomhed skal leve op til, desto større bliver omkostningerne, og desto vanskeligere bliver det at opnå stordriftsfordele. Fischer and Serra (2000) viser i en teoretisk model, at indenlandske virksomheder under visse forudsætninger har incitament til at lobby for meget høje standarder på trods af høje omkostninger, hvis det samtidig betyder, at man derved kan presse udenlandske konkurrenter ud af markedet.

4.2. Valg af reguleringsinstrument

Valget af reguleringsinstrument indebærer en balancering af omkostningerne ved de forskellige instrumenter i form af produktions- og testomkostninger samt handelsforvridninger med instrumentets effektivitet, dvs. i hvor høj grad forventes det, at reguleringen kan bidrage til at løse relevante markedsfejl. Der er generel enighed om, at mærkningsordninger er de mindst handelsforvridende, mens tekniske standarder og især mængdemæssige begrænsninger er mere restriktive. Omvendt kan de mest restriktive instrumenter samtidig være de mest effektive afhængig af formålet med reguleringen.

De mest restriktive reguleringer er typisk mest relevant i forbindelse med smitsomme sygdomme blandt planter, dyr eller mennesker, specielt hvis udbrud kommer pludseligt, eller sygdommene er meget smitsomme. Eksempler er forbud mod import af oksekød fra lande eller regioner med tilfælde af BSE (kogalskab) eller FMD (Foot and Mouth Disease = mund- og klovsyge). Importforbud kan i sådanne tilfælde være nødvendige, fordi import

af blot nogle enkelte sygdomstilfælde kan have store konsekvenser for det indenlandske landbrug (og evt. i form af menneskeliv). Selv hvis risikoen for spredning af smitte er minimal, kan drastiske forholdsregler retfærdiggøres ud fra et samfundsøkonomisk synspunkt som et middel til at opretholde/genoprette forbrugernes tillid til fødevarerne (Josling et al., 2004).

Diskussionen omkring valg mellem tekniske standarder og mærkningsordninger kan med fordel ske ved at betragte et illustrativt eksempel: EU's forbud mod import af oksekød fra kvæg behandlet med vækstfremmende hormoner. Denne regulering klassificeres som en processtandard, idet den specificerer, hvordan oksekødet skal produceres. Formålet med reguleringen er at sikre, at forbrugerne har mulighed for at spise sikkert oksekød, under formodning om at hormonbehandlet oksekød kan indebære en sundhedsrisiko.

EU kunne have valgt alternative instrumenter, som tjener samme formål: En mærkningsordning eller en produktstandard. En produktstandard specificerer bestemte karakteristika ved produktet (og ikke produktionsprocessen), f.eks. en øvre grænse for tilstedeværelsen af hormonrester i oksekødet. Produktstandarder adskiller sig fra processtandarder ved de testprocedurer, der skal udføres for at bevise, at produktet overholder standarden. Ved en produktstandard er det tilstrækkeligt at teste det færdige produkt (evt. ved stikprøvetest) for at se, om grænseværdien er overskredet. Ved en processtandard er stikprøvetest ikke nok, fordi det ikke altid er muligt at skelne tilsatte hormoner fra naturligt forekommende hormoner. Derfor kræver en processtandard, at der etableres procedurer for sporing og separering af behandlet og ikke-behandlet oksekød hele ve-

jen fra landmanden gennem slagteriet til landegrænsen. Det samfundsøkonomisk optimale valg mellem proces- eller produktstandard afhænger således af, hvilken bevismetode er dyrest, stikprøvetest eller sporing, samt hvorvidt det er koncentrationen af hormoner i kødet eller hormonbehandlingen i sig selv, der anses for at indebære en sundhedsrisiko. Der til kommer en vurdering af, om den forventede risiko er alvorlig nok til at retfærdiggøre reguleringsomkostningerne.

Tekniske standarder er typisk mindre handelsforvridende end importforbud, idet de tillader importerede varer, så længe de overholder standarderne. Men de reducerer stadig forbrugernes valg i sammenligning med f.eks. en mærkningsordning. Et alternativ til en proces- eller produktstandard i forbindelse med EU's hormonoksekødsregulering er at kræve en særlig mærkning for at informere forbrugeren om produktets egenskaber. Fordelen ved en mærkningsordning i forhold til en mere restriktiv regulering er, at forbrugerne selv får mulighed for at vælge det foretrukne forhold mellem pris og kvalitet/sikkerhed. Dette vil typisk give en større samfundsøkonomisk velfærd, medmindre omkostningerne i forbindelse med mærkningsordningen er meget høje (Gaisford and Lau, 2000), eller hvis markedsfejlen i højere grad har karakter af en eksternalitet, og forbrugerens frie valg derfor ikke nødvendigvis er samfundsøkonomisk optimalt.

4.3. Protektionistisk brug af fødevareregulering

Det kan være svært at vurdere, hvorvidt en fødevareregulering er protektionistisk i samfundsøkonomisk forstand, dvs. om den bidrager til at reducere global velfærd. Protektioni-

stisk regulering kan være baseret på legitime bekymringer og markedsfejl, men reguleringsinstrumentet kan samtidig være valgt ud fra et ønske om at favorisere indenlandske industrier på bekostning af udenlandsk produktion, eller designet og implementeret på en sådan måde at omkostningerne for udenlandske producenter er højere end omkostningerne for indenlandske producenter. Det er et empirisk spørgsmål, som kun kan besvares gennem nøje studier af enkeltsager.

Vurderingen er gjort vanskeligere af, at protektionisme ikke længere er begrænset til beskyttelse af indenlandske industrier, men nu også kan omfatte protektionistisk forbrugerbeskyttelse (Perdikis and Kerr, 1999) (Kerr, 2004). Det er internationalt anerkendt, at hvert enkelt land har ret til at regulere fødevareremarkederne for at beskytte forbrugerne mod fødevarerborne sundhedsrisici i så høj en grad, som forbrugerne måtte ønske det. Men hvert lands forbrugerne er ikke en homogen gruppe, som alle er enige om, hvor stor en risiko, de er villige til at tage, eller hvor meget de er villige til at betale for højere fødevarer-kvalitet. Man kan tale om protektionistisk forbrugerbeskyttelse, hvis en gruppe forbrugere, som har en høj betalingsvillighed for fødevarer af høj kvalitet og sikkerhed, formår at sikre en meget stram fødevareregulering på bekostning af forbrugere med andre præferencer. Hvis f.eks. et land vælger at indføre en restriktiv teknisk standard i stedet for en mærkningsordning, reduceres valgmulighederne for forbrugerne, hvilket under visse forudsætninger gavner de mest kvalitetsbevidste forbrugere, men fratager de mere prisbevidste forbrugere muligheden for at købe billigere fødevarer (Gaisford and Lau, 2000).

5. Internationale aftaler vedrørende brugen af offentlig fødevareregulering

Den udbredte brug af traditionelle handelspolitiske instrumenter, som f.eks. told og importkvoter, har længe været et udtryk for de enkelte landes incitamenter til at regulere den internationale handel for at beskytte hjemlige industrier og arbejdspladser. Disse incitamenter er ikke blevet mindre, efterhånden som traditionelle handelsbarrierer gradvist reduceres gennem omfattende multilaterale forhandlingsrunder under først GATT og siden WTO. I et forsøg på at forhindre at offentlig regulering bliver brugt som påskud for protektionistisk beskyttelse af hjemlige industrier, har man inden for WTO indgået en række internationale aftaler, som udstikker retningslinjer for offentlig regulering. Tre WTO-aftaler er specielt relevante for fødevarerområdet: SPS-aftalen, TBT-aftalen og TRIPS-aftalen.

Fælles for de tre aftaler er, at de bygger på de to grundlæggende GATT/WTO-principper om ikke-diskriminering:

National Treatment: Regulering må ikke være indrettet på en sådan måde, at tilsvarende udenlandsk og indenlandsk producerede varer behandles forskelligt.

Most-Favoured Nation (MFN): Regulering skal være ens for alle tilsvarende udenlandsk producerede varer.

I teorien vil efterlevelse af disse to principper sikre, at regulering er så lidt handelsforvridende som mulig, men i praksis kan det være vanskeligt at vurdere, hvorvidt en given regulering er i overensstemmelse med de to principper. Der er således stor uenighed om, hvornår udenlandske og indenlandske produkter er tilsvarende. F.eks. bygger EU sin regulering af GMO på en antagelse om, at konventionelle fødevarer og produkter fremstillet vha.

GMO er fundamentalt forskellige varer, uanset om det er muligt at påvise (teste) forskelle i de endelige produkter (Josling et al., 2004). Andre lande, specielt USA, insisterer på, at fødevarer er tilsvarende, hvis de har samme produkttegenskaber, uanset hvordan de er fremstillet.

Aftalerne indeholder også anbefalinger til, hvordan medlemslandene aktivt kan søge at forebygge konflikter omkring fødevareregulering. Det anbefales, at regulering baseres på internationale standarder fastsat af tre internationale organisationer: Codex Alimentarius (under FAO og WHO) for fødevarerstandarder, OIE (Office International des Epizooties) for standarder vedrørende husdyr og IPPC (Secretariat of the International Plant Protection Convention under FAO) for plantestandarder. Således vil medlemslande kun afkræves en retfærdiggørelse af reguleringen i henhold til WTO-aftalerne, hvis reguleringen afviger fra internationale standarder.

Desuden anbefales det, at medlemslandene selv søger at løse/forebygge konflikter gennem harmonisering eller "gensidig anerkendelse" (mutual recognition) af regulering. Harmonisering indebærer, at lande indfører fælles regulering på området, og det er specielt ønskeligt at harmonisere reguleringen omkring internationale standarder. Gensidig anerkendelse betyder, at medlemslande anser hinandens regulering (og håndhævelse af regulering) for at være på samme sikkerheds- og kvalitetsmæssige niveau, selvom de ikke er enslydende. Varer, som opfylder kravene på et marked, vil således automatisk få adgang til andre markeder inden for den gensidige anerkendelse. For at øge gennemsigtigheden i international handel har alle medlemslande pligt til at notificere WTO om alle reguleringer, som

kan påvirke den internationale handel (transparency).

5.1. SPS-aftalen (aftalen om "Sanitary and Phytosanitary"-regulering)

SPS-aftalen blev forhandlet under Uruguay-runden (1986-94) og trådte i kraft samtidig med oprettelsen af WTO den 1. januar 1995 (WTO, 1998). Den omfatter al regulering af fødevarer, som har til formål at sikre helbred for mennesker, dyr (sanitary) og planter (phytosanitary). Formålet med aftalen er at disciplinere brugen af fødevareregulering ved på den ene side at sikre de enkelte landes rettigheder til selv at bestemme graden af beskyttelse mod fødevarerbårne sygdomme og på den anden side at forhindre, at SPS-regulering bliver brugt som protektionistisk instrument til beskyttelse af indenlandske industrier. På baggrund af denne aftale er det muligt for de enkelte WTO-medlemmer at rejse en sag ved WTO's "domstol" (Dispute Settlement Board) for at løse en potentiel konflikt om SPS-regulering.

SPS-aftalen bygger på et videnskabelighedsprincip, dvs. at SPS-regulering kun er tilladt i henhold til aftalen, hvis der er videnskabeligt belæg (en objektiv risikovurdering) for, at der er en sundhedsrisiko ved det pågældende produkt. Det vil i praksis sige, at bevisbyrden ligger hos det land, der ønsker at indføre reguleringen. Dette princip har været genstand for ulmende handelskonflikter. En af de mest berømte konflikter er "hormonoksekødskrigen" mellem EU og USA sammen med Canada, der har stået på lige siden aftalens ikrafttræden, og som endnu ikke har fundet en løsning.

Hormonoksekødssagen er en udmærket illustration af SPS-aftalen og de uoverensstem-

melser, der er forbundet med den. Sagens kerne er EU's forbud mod brug af væksthormoner i kvægproduktion og import af hormonbehandlet oksekød. EU retfærdiggør forbudet med beskyttelse af forbrugernes helbred, men USA (og Canada) fremfører, at der ikke er videnskabeligt bevis for, at hormonbehandlet oksekød kan være sundhedsskadeligt.

I hormonoksekødssagen benytter EU sig af SPS-aftalens artikel 5.7 (WTO, 1994). Den lyder: "In cases where relevant scientific evidence is insufficient, a Member may provisionally adopt sanitary or phytosanitary measures on the basis of available pertinent information, including that from the relevant international organizations as well as from sanitary or phytosanitary measures applied by other Members. In such circumstances, Members shall seek to obtain the additional information necessary for a more objective assessment of risk and review the sanitary or phytosanitary measure accordingly within a reasonable period of time."

EU forsvarer sin politik med, at selvom det ikke er endegyldigt bevist, at hormonbehandlet oksekød er forbundet med en sundhedsrisiko, er der stadig så megen videnskabelig usikkerhed på området, at det retfærdiggør regulering på baggrund af forsigtighedsprincippet. Modargumentet fra USA's side har været, at EU fejlfortolker artikel 5.7 i et forsøg på at vende bevisbyrden. Regulering skal ifølge artikel 5.7 være baseret på eksisterende relevant forskning, den skal være midlertidig, og EU skal aktivt søge at tilvejebringe den manglende forskning inden for en rimelig tidshorizont. Ifølge USA har EU fejlet på alle tre områder, og WTO har først i en panelafgørelse og

siden ved appel fundet, at EU's regulering er i modstrid med SPS-aftalen.

SPS-aftalen er baseret på et videnskabeligt snarere end et samfundsøkonomisk fundament. Det betyder i praksis, at aftalen kan tillade regulering, som ud fra et samfundsøkonomisk synspunkt kan betegnes protektionistisk. Såfremt en objektiv risikovurdering påviser, at der eksisterer en sundhedsmæssig risiko ved en vare, uanset hvor stor eller lille risikoen er, har de enkelte medlemslande ifølge aftalen ret til selv at bestemme, hvor restriktiv fødevarereguleringen skal være. Der skal ikke nødvendigvis være nogen sammenhæng mellem risikoen størrelse og graden af reguleringens beskyttelse. Det er således muligt at indføre en meget restriktiv regulering med store økonomiske omkostninger for at reducere en relativ lille sundhedsrisiko.

Et eksempel er påvist i et studie fra Verdensbanken af EU's regulering af aflatoxiner i fødevarerimporten fra Afrika (Otsuki et al., 2001). Aflatoxiner er fællesbetegnelsen for en række naturligt forekommende giftstoffer, som kan inficere nødder og tørret frugt. Det blev i 1960 påvist, at aflatoxiner i mad kunne medføre en øget risiko for leverkræft efter en række forgiftninger blandt fjerkræ i Storbritannien, Kenya og USA (forgiftning hos mennesker blev påvist i Indien i 1974 og i Kenya i 1982). Sundhedsrisikoen ved aflatoxinforgiftning er internationalt anerkendt, men anset for at være forholdsvis lille. Ved harmonisering af medlemslandenes standarder valgte EU at fastsætte en meget restriktiv grænseværdi for aflatoxiner (2 parts per billion for varianten B1) (EU, 2006) i forhold til internationale standarder (9 parts per billion). Otsuki et al. (2001) estimerer handelspåvirkningen af aflatoxinstandard (relativt til international standard)

og holder den op imod den forventede reduktion af sundhedsrisikoen. De kommer således frem til, at EU's restriktive standard hvert år koster Afrika 670 mio. US-dollars i tabt eksport og forventer at reducere risikoen for dødsfald forårsaget af leverkræft med 1,1 person i EU-27. Dette resultat holdes op imod WHO's estimat for antallet af leverkræftdødsfald på 33.000 om året blandt en befolkning på omkring en halv milliard personer (som i EU-27).

Omvendt kan samfundsmæssig fordelagtig regulering stride imod SPS-aftalens bestemmelser om videnskabelig baseret regulering. Hvis nogle forbrugere er bekymrede for fødevarerens sikkerheden og er villige til at betale ekstra for fødevarer med høj grad af sikkerhed og kvalitet, så kan det være samfundsøkonomisk optimalt at indføre regulering, der sikrer, at forbrugerne har mulighed for at vælge sådanne fødevarer – uanset om der er videnskabeligt belæg for forbrugernes opfattelse eller ej. Det betyder ikke nødvendigvis, at f.eks. EU's forbud mod import af hormonbehandlet oksekød kan forsvares ud fra et samfundsøkonomisk synspunkt – et importforbud indskrænker forbrugernes valgmuligheder og rammer de forbrugere, som ikke er specielt bekymrede for fødevarerens sikkerheden – men der kan være økonomiske argumenter for at tillade mindre restriktiv regulering, som f.eks. en mærkningsordning.

5.2. TBT-aftalen (aftalen om "Technical Barriers to Trade")

TBT-aftalen blev forhandlet under Tokyo-runden (1973-79) og trådte i kraft i 1979 (WTO, 2007a). TBT-aftalen omfatter alle former for teknisk regulering, som ikke er dækket af SPS-aftalen, som f.eks. sikkerhedsstandarder for

biler og elektronik. Inden for fødevarerområdet er aftalen relevant for alle standarder, som ikke har til formål at sikre sundhed for mennesker, dyr og planter, som f.eks. miljøkrav. SPS-aftalen er således undtagelsen til den mere generelle TBT-aftale.

Formålet med TBT-aftalen er på den ene side at sikre medlemslandenes ret til selv at fastsætte regulering til beskyttelse af mennesker, dyr, planter og miljøet generelt, og på den anden side at forhindre, at regulering lægger unødige hindringer i vejen for den internationale handel. Der kan i den forbindelse være tale om unødige handelshindringer, hvis 1) Reguleringen er mere restriktiv end nødvendig for at opnå det angivne resultat, eller 2) Det angivne formål med reguleringen ikke anses for at være legitimt. I modsætning til SPS-aftalen er der ikke fastsat nogen objektive kriterier for, hvornår en regulering anses for at være illegitim i forhold til TBT-aftalen, og det vil, i tilfælde af at en handelskonflikt bliver bragt for WTO's tvistbilæggelse, i sidste ende være panelets afgørelse.

Som eksempler på fødevareregulering, som hører ind under TBT-aftalen, kan nævnes Tunfisk-Delfin-sagen og Reje-Skildpadde-sagen. Førstnævnte sag vedrørte et amerikansk forbud mod import af tunfisk fra lande, der benyttede fangstmetoder, som kunne være skadelig for delfiner. I 1991 fandt et GATT-panel, at USA var i modstrid med GATT med den begrundelse, at reguleringen var diskriminerende, idet den behandlede udenlandske produkter anderledes end tilsvarende indenlandske produkter. GATT-panelet fandt således ikke, at forskelle i fangstmetode medførte, at de endelige produkter var forskellige. Den senere Reje-Skildpadde-sag lignede meget Tunfisk-Delfin-sagen. Den omhandlede et amerikansk

forbud mod import af rejer fanget med en teknologi, som ikke tog specielt hensyn til havskildpadder. I denne sag fandt et andet GATT-panel, at USA's begrundelse var legitim, og at regulering på området i princippet var i overensstemmelse med GATT og TBT-aftalen, men at implementeringen af reguleringen medførte unødige handelshindringer (Josling et al., 2004).

5.3. TRIPS-aftalen (aftalen om "Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights")

TRIPS-aftalen blev forhandlet under Uruguay-runden og trådte i kraft i 1995 (WTO, 2007b). Formålet med aftalen er at sikre de enkelte medlemslandes intellektuelle rettigheder, som f.eks. copyright, patenter og trademark, respekteres på alle markeder i WTO. Aftalen påbyder alle medlemslande at håndhæve andre landes rettigheder inden for egne grænser.

Især relevant for fødevarerområdet er den del af aftalen, der omfatter Geografiske Indikatorer (GI). GI identificerer et produkts oprindelsesland eller -region som en specifik egenskab ved produktet. Som typiske eksempler kan nævnes Champagne, Cognac og Roquefortost. Ifølge TRIPS-aftalen er det kun tilladt at betegne et produkt med en GI, hvis produktet stammer fra den relevante region og dermed har den pågældende egenskab. Formålet med bestemmelsen er at forhindre vildledning af forbrugerne. Det er således ikke tilladt at kalde en rødvin Bourgogne, hvis den ikke stammer fra Bourgognedistriktet i Frankrig. Netop for vin og spiritus giver TRIPS-aftalen en ekstra høj beskyttelse for GI – selv i tilfælde hvor der ikke er risiko for at vildlede forbrugerne. Aftalen åbner op for undtagelser i tilfælde, hvor GI med tiden er blevet en generisk

betegnelse for en bestemt type produkt. Det er eksempelvis tilfældet med cheddarost, som ikke nødvendigvis behøver at stamme fra Cheddar i Storbritannien. For at opnå en sådan undtagelse kræves dog forhandlinger med "ejerer" af GI.

Som eksempel på en handelskonflikt, som inddrager både TRIPS- og TBT-aftalerne, kan nævnes Sardin-krigen mellem EU og Peru. Ved harmonisering af mærkningsregler internt i EU blev det bestemt, at varer kun måtte betegnes sardiner, hvis de stammer fra en bestemt sardinvariant (*Sardina Pilchardus*), som kun findes i det vestlige Middelhav (omkring Sardinien). Peru, som eksporterer en anden variant af sardiner (*Sardinops Sagax*) til EU, kunne under EU-lovgivning ikke få lov til at benytte betegnelsen sardiner i markedsføringen af produktet. Peru rejste sagen ved et WTO-panel i 2001 og argumenterede for, at EU's regulering ikke var i overensstemmelse med WTO's aftaler, idet reguleringen ikke var baseret på internationale standarder, og EU ikke havde argumenteret tilfredsstillende for afvigelsen, (ifølge internationale standarder kan begge varianter betegnes sardiner). I et forsøg på at løse konflikten tilbød Peru at markedsføre produktet som Stillehavssardiner for at undgå evt. vildledning af forbrugerne, men det blev afvist af EU. WTO-panelet fandt, at der ikke var grundlag for at diskriminere mellem forskellige varianter af sardiner og bad EU om at ændre reguleringen i overensstemmelse hermed (Josling et al., 2004).

6. Konklusion

Vi har betragtet offentlig fødevareregulering fra et samfundsøkonomisk perspektiv. Informationsproblemer og eksternaliteter kan hin-

dre, at fødevaremarkederne fungerer optimalt, hvorfor offentlig fødevareregulering kan give anledning til samfundsøkonomiske velfærdsgevinster. Hvilken regulering, der maksimerer den samfundsøkonomiske velfærd, afhænger af det specifikke problem. Desuden reguleres brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer af internationale aftaler, der søger at begrænse mulighederne for protektionistisk handelspolitik.

Fra et dansk synspunkt kan det umiddelbart se ud til, at høje standarder er velfærdsfremmende – nemlig af to årsager: For det første fordi Danmark har en høj grad af regulering af den indenlandske produktion, hvorfor danske virksomheder har let ved at konkurrere på markeder med høje internationale standarder, mens det er svært at afsætte produkterne på markeder, hvor den høje grad af fødevarekvalitet og -sikkerhed ikke værdisættes. Og for det andet fordi de danske forbru-

gere relativt set interesserer sig meget for fødevarekvalitet, hvorfor det vil tilgodese danske forbrugere, hvis der i Danmark udbydes fødevarer af høj kvalitet og sikkerhed.

Så entydig en konklusion kan imidlertid ikke uddrages på baggrund af ovenstående betragtninger. Valgfrihed har en værdi, og de danske forbrugere er ikke en homogen gruppe. Betalingsvilligheden for kvalitet og sikkerhed varierer. Det vil være i samfundets interesse at udbyde et bredt udvalg af fødevarer med forskellige kvalitets- og sikkerhedsmæssige egenskaber. I et globalt perspektiv er høje standarder heller ikke nødvendigvis velfærdsfremmende, hvis de begrænser handlen. Gevinsterne ved offentlig fødevareregulering skal således holdes op mod den internationale handelsforstyrrelse, det medfører, og den begrænsning i forbrugernes valgfrihed, det giver anledning til.

Litteratur

Andersen, L. og T. Christensen (2004), Fødevaresikkerhed i et samfundsøkonomisk perspektiv, rapport nr. 171, Fødevareøkonomisk Institut, København.

Baldwin, R.E. (1970), *Nontariff distortions of international trade*, The Brookings Institution.

Bureau, Jean-Christophe, Stephan Marette and Alessandra Schiavina (1998), Non-tariff trade barriers and consumers' information: the case of the EU-US trade dispute over beef, *European Review of Agricultural Economics*, 25:437-462.

Dee, P. and M. Ferrantino (ed.) (2005), The effects of non-tariff measures and trade facilitation, Asia-Pacific Economic Cooperation, Committee on trade and investment.

Economist (2007), *Setting the target*, February 10th 2007.

EU (2006), *Kommissionens Forordning Nr. 1881/2006 af 19. december 2006 om fastsættelse af grænseværdier for bestemte forurenende stoffer i fødevarer*.

Fischer, Ronald and Pablo Serra (2000), Standards and Protection, *Journal of International Economics*, 52(2):377-400.

Gaisford, James D. and Lau Chui-Ha (2000), The Case For and Against Import Embargoes on Products of Biotechnology, *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, 1(1):83-98.

Hathcock, John N. (2000), The Precautionary Principle – An Impossible Burden of Proof for New Products, *AgBioForum*, 3(4):255-258.

Josling, Tim, Donna Roberts and David Orden (2004), *Food Regulation and Trade – Toward a Safe and Open Global System*, Institute for International Economics, Washington DC.

Kerr, William A. (2004), The Changing Nature of Protectionism: Are “Free Traders” Up to the Challenges it Presents?, *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, 5(2):91-101.

OECD (2005), Quantifying the trade and economic effects of non-tariff measures, OECD WP no. 28.

Otsuki, Tsunehiro, John S. Wilson and Mirvat Sewadeh (2001), Saving two in a billion: quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports, *Food Policy*, 26:495-514.

Perdikis, Nick and William A. Kerr (1999), Can Consumer-based Demands for Protection be Incorporated in the WTO? – The Case for Genetically Modified Foods, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 47:457-465.

Thilmany, Dawn D. and Christopher B. Barrett (1997), Regulatory barriers in an integrating world food market, *Review of Agricultural Economics*, 19(1):91-107.

WTO (1994), *Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, available on the WTO website: www.wto.org.

WTO (1998), *Understanding the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures*, available on the WTO website: www.wto.org.

WTO (2007a), *Technical Information on Technical barriers to trade*, available on the WTO website: www.wto.org.

WTO (2007b), *Intellectual property: protection and enforcement*, available on the WTO website: www.wto.org.

HVAD DRIVER GLOBALISERINGEN I AGRO- OG FØDEVARESEKTOREN?

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

Globalisering – dvs. den stadig stigende internationale økonomiske integration via handel, udenlandske investeringer, ind- og udvandring, globale alliancer m.m. – har fået en stor betydning i de seneste årtier. Globaliseringen berører både borgere, samfundsøkonomier, virksomheder og organisationer. Mange virksomheder og organisationer inden for agro- og fødevaresektoren har globalisering som en ubetinget strategi og omverdensfaktor. Derfor er det relevant at undersøge, om der er drivkræfter bag globaliseringen, og om de er så stærke og vedvarende, at globaliseringen kan forventes at fortsætte fremover – i større eller mindre udstrækning.

Det viser sig, at der er fire grupper af drivkræfter bag globaliseringen: De politiske og makroøkonomiske, de teknologiske, de sociale og de konkurrencemæssige faktorer. I alt kan der opstilles over 20 forskellige typer af drivkræfter. I denne artikel analyseres disse forhold nærmere. Selvom drivkræfternes betydning og konsistens varierer, er der ikke tvivl om, at presset for yderligere globalisering i fremtiden er betydeligt.

1. Indledning

Globalisering – dvs. den stadig stigende internationale økonomiske integration via handel, udenlandske investeringer, ind- og udvandring, globale alliancer m.m. – er en stor strategisk udfordring for næsten alle virksomheder og organisationer inden for agro- og fødevaresektoren. Globaliseringen nødvendiggør både offensive og defensive tiltag, hvor målet

er at udvikle international konkurrenceevne, så man kan klare og udnytte de trusler og muligheder, som opstår i kølvandet på globaliseringen.

Når globaliseringen nævnes som en af de allerstørste udfordringer, og når globalisering er en implicit eller eksplicit forudsætning eller omverdensparameter i mange virksomheders strategiske handlingsplan, er det relevant at

Boks 1.

Drivkræfter bag globaliseringen.

Politiske og makroøkonomiske faktorer

- Handels- og kapitalliberalisering
- Markedsøkonomiske reformer i mange ulande
- Kommunismens og planøkonomiens fald og markedsøkonomiens udbredelse
- Udbredelsen af nye vækstøkonomier
- Kapitalfonde
- Privatisering af statsejede selskaber
- Udvikling af indre markeder og handelsblokke
- Offentlig erhvervs- og eksportfremme
- Internationale handelsorganisationer m.m.

Teknologiske faktorer

- Hurtigere og billigere transportmuligheder
- International kommunikation
- Udviklingspres og kortere produktlivscyklus

Sociale faktorer

- Organisationer på tværs af grænser
- International turisme
- Menneskets lyst til at udforske
- Sprog og andre kulturbarrierer bliver mindre

Konkurrencemæssige faktorer

- Internationale komparative og konkurrencemæssige forhold
- Global markedsføring er mulig og fordelagtig
- Udnyttelse af first-mover-effekt
- Fokus på kerneaktiviteter og outsourcing
- Behov for at matche globale aktører

spørge sig selv, om omfanget og varigheden af globaliseringen er konsistent:

Er globaliseringen blot et forbigående fænomen – en bølge, som snart aftager og dør ud og bliver afløst af en anden bølge med helt andet indhold? Kan udefra kommende forhold – som truende international terrorisme, nye alvorlige energikriser m.m. – få globaliseringen på tilbagetog? Eller er globaliseringen virkelig et permanent kvantespring, som ændrer vilkårene for både borgere, nationer og virksomheder, og som før eller siden resulterer i, at landegrænser bliver overflødige og forsvinder? Sker der et paradigmeskift, som nødvendiggør, at f.eks. det teoretiske grundlag for international virksomhedsøkonomi, handelsteori og velfærdsstaten skal reformuleres? Er der så meget inert i globaliseringstrenden, at den ikke standser?

Fremtiden bliver sandsynligvis midt imellem. Globaliseringen kommer ikke af sig selv, men skyldes en række bagvedliggende drivkræfter (drivers), som er konsistente og stabile, og som med stor sandsynlighed kan fremme globaliseringen. Disse forhold opstilles i boks 1.

Yip (1992) og andre forfattere, bl.a. Lasserre (2003), fremhæver, at globaliseringen blev mere og mere udbredt i begyndelsen af 1970'erne pga. en række politiske, teknologiske, sociale og konkurrencemæssige faktorer.

De politiske og makroøkonomiske faktorer omfattede den igangværende liberalisering af international handel og internationale investeringer. WTO og EU fremhæves her som væsentlige eksempler på politiske instanser, som har været med til at fremme liberaliseringen.

De teknologiske faktorer omfatter transport, kommunikation og økonomiske stor-driftsfordele. De teknologiske faktorer har re-

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Yip (1992), Lasserre (2003) og UNCTAD (2005 og 2006).

duceret omkostningerne ved f.eks. fly- og skibstransport. Og den teknologiske udvikling mht. satellitkommunikation og internet m.m. har i høj grad forbedret og billiggjort kommunikationsomkostningerne på det globale plan. Den teknologiske udvikling har også muliggjort nye industrielle stordriftsfordele, som kan udnyttes via international arbejdsdeling og specialisering.

De sociale faktorer omfatter det forhold, at livsstil, forbrugerpræferencer, turisme m.m. bliver mere og mere internationale. De samme mærkevarer bliver efterspurgt over hele verden, og mode, musik og livsstil spredes lynhurtigt.

De konkurrencemæssige faktorer omfatter det forhold, at nogle virksomheder strategisk vælger en global indgangsvinkel, når det gælder råvareforsyning, produktion, markedsføring m.m. I en mere frihandelsbaseret verden får disse virksomheder konkurrencemæssige fordele, som lægger et pres på andre virksomheder for også at følge samme strategi.

Der er et kompleks forhold mellem de enkelte drivkræfter. Nogle fremmer globaliseringen, men bliver også selv stimuleret af den selvsamme globalisering. Nogle forhold kan på samme tid være både drivkræft og virkning, og dermed er der en selvforstærkende effekt. Samtidig kan det nogle steder være vanskeligt at skelne mellem f.eks. indholdet i globaliseringen og virkningerne af globaliseringen.

2. Politiske og makroøkonomiske faktorer

2.1. Handels- og kapitalliberalisering

Den internationale handel er blevet betydeligt mere fri de seneste årtier. Siden GATT's etablering i 1947 er toldsatsen i ilandene reduceret fra 40% til 4%. Undersøgelser viser, at 50% af fremgangen i verdens eksport i perioden 1960-1990 kan forklares ved reduktion i toldsatsen. Efter 1990 kan yderligere fald i toldsatsen forklare knap 20% af eksportstigningen. Det viser, at handelsliberalisering har spillet en stor rolle for den stigende globalisering i form af stigende international handel – omend også andre faktorer har fået stigende betydning de seneste år.

Landbrugsstøtten – og herunder især den handelspåvirkende støtte – har ligeledes været faldende i de fleste lande de seneste år, hvilket skal ses på baggrund af det WTO-regelsæt, som er vedtaget. Specielt er markedsprisstøtten – som især er handelsforvridende – halveret på landbrugsområder i ilandene siden midten af 1980'erne.

En liberalisering af landbrugspolitikken vil i høj grad påvirke den internationale handel med landbrugsvarer. Verdensmarkedet for landbrugsvarer er i dag karakteriseret ved at være relativt lille, med manglende balance mellem udbud og efterspørgsel og med betydelig ustabilitet.

Den største protektionisme findes i dag hos nettoimportlandene, og disse lande vil i højere grad skulle øge deres import efter liberaliseringen. De store landbrugseksportlande har generelt en lav landbrugsstøtte, og derfor får de en relativ fordel ved liberaliseringen. Resultatet bliver øget import. Begge dele vil således medføre en stigende international handel.

2.2. Markedsøkonomiske reformer i mange ulande

Mange ulande har gennem de senere år gennemført markedsøkonomiske reformer, som har lettet de internationale bevægelser af både varer og kapital. Dermed er de også blevet en mere integreret del af verdensøkonomien.

Toldreduktionerne kan ses i sammenhæng med tre forhold:

For det første har ulandene selv set den økonomiske gevinst, som de kan opnå ved at have en mere åben økonomi med større international handel. For det andet har internationale banker eller organisationer i flere tilfælde sat som betingelse for långivning, at en større handelsliberalisering og toldreduktion skal finde sted. Og for det tredje er flere og flere ulande også blevet medlem af WTO, hvilket er med til at reducere told og andre handelsbe- grænsninger.

2.3. Kommunismens og planøkonomiens fald og markedsøkonomiens udbredelse

Med planøkonomi styrer staten målrettet den økonomiske udvikling i et land. De markedsøkonomiske kræfter er i vid udstrækning sat ud af kraft, og både udbud og priser bliver fastsat centralt uanset markedssituationen.

Planøkonomi betyder også, at et lands, en sektors eller en virksomheds deltagelse i den internationale handel og arbejdsdeling ikke styres af udbud og efterspørgsel. I mange tilfælde bliver også ønsket om selvforsyning – og dermed minimal deltagelse i globaliseringen – et væsentligt mål for de planøkonomiske lande. Som hovedregel bidrager lande med planøkonomi derfor mindre til globaliseringen end markedsøkonomiske lande.

Med murens fald og hele det kommunistiske systems sammenbrud i slutningen af

1980'erne og starten af 1990'erne blev det planøkonomiske system kraftigt reduceret.

2.4. Udbredelsen af nye vækstøkonomier

En række lande har gennem de seneste årtier gennemlevet en kraftig økonomisk vækst og udvikling. Disse NIC-lande (Newly Industrialized Countries) tilhører hverken gruppen af høj- eller lavindkomstlande. Landene er derimod kendetegnet ved typisk at have været gennem en hurtig industrialisering.

De mest succesfulde NIC-lande er "de fire tigre" eller "de fire drager", nemlig Sydkorea, Taiwan, Hong Kong og Singapore. Disse fire lande har formået at udvikle en industri med en betydelig international konkurrenceevne. De har også en betydelig deltagelse i den internationale økonomi i form af både eksport og investeringer.

Generelt er NIC-landene kendetegnet ved en stigende markedsorientering, liberalisering og åbenhed over for omverdenen mht. både handel og investeringer. Landene har på forhånd rent politisk valgt at deltage i globaliseringen og den internationale arbejdsdeling.

Når lande med åbne økonomier synes at opleve en relativ stor vækst, vil resultatet blive, at globaliseringen i form af international handel og investeringer vil blive yderligere styrket. Dertil kommer, at det i sagens natur har en afsmittende effekt på andre lande, når NIC-lande med succes følger en politik med en åben økonomi og en aktiv deltagelse i globaliseringen.

Trods alvorlige valutakriser og aktiekursfald i flere asiatiske lande har den økonomiske vækst i Østasien været vedvarende højere end i den vestlige verden i gennemsnit gennem en lang periode.

Der er heller ikke umiddelbart tegn på, at den økonomiske vækst i f.eks. Kina skal komme til at lide væsentligt under inflation eller økonomiske flaskehalse. Rent faktisk har Kina haft negativ inflation (deflation) gennem flere år. Der er således ikke tegn på væsentlige begrænsninger for en fortsat høj vækst i Kinas økonomi i de kommende år.

2.5. Kapitalfonde

Kapitalfonde er finansielle servicevirksomheder eller -institutioner, som køber aktier og ejerandele i inden- og udenlandske selskaber. Kapitalfondene opnår normalt en bestemmende aktiemajoritet og/eller fuld kontrol og ledelse i de virksomheder, de investerer i.

Kapitalfonde har gennem de seneste år fået en stadig stigende betydning i de direkte udenlandske investeringer og i de internationale fusioner og opkøb. De private kapitalfonde har således stået bag 10-15% af alle internationale fusioner og opkøb i løbet af de seneste år.

Med kapitalfondenes stigende aktivitet og betydning de senere år og med deres specielle forretningsfokus, har de fået en væsentlig rolle i globaliseringen.

Formålet med kapitalfondene er at tjene penge, og gevinsten bliver normalt realiseret, når aktierne sælges videre på et senere tidspunkt.

Kapitalfondene kommer typisk på banen i tre tilfælde:

For det første når virksomheder har brug for risikovillig udviklingskapital (venturekapital). Omkring 50% af kapitalen i kapitalfondene er venturekapital. For det andet når virksomheder er nødlidende. Og for det tredje når virksomheder ønsker at fokusere på kerneakti-

viteter og derved frasælge betydelige dele af aktiviteterne.

Kapitalfondene tilfører kapital, rådgivning, netværk, viden, managementressourcer m.m. til de virksomheder, de investerer i. Det er vha. disse ressourcer, at man forventer et merafkast på investeringen. Dertil kommer, at kapitalfondene typisk fokuserer på virksomheder, som har et stort og uudnyttet vækstpotentiale, der kan udvikles. Kapital- og ressource tilførslen er således primært beregnet til at hjælpe virksomhederne til at skabe fremtidig vækst.

Tidshorisonten (fra investering frem til exit i form af salg eller børsnotering) for kapitalfonde er normalt 5-10 år – med et gennemsnit på 5-6 år. Tidshorisonten vurderes derfor at være kortere end for egentlige transnationale virksomheder (UNCTAD, 2006).

Kapitalfondenes rolle og værdi – herunder betydningen for globaliseringen – er meget diskuteret.

På den ene side er der eksempler på, at virksomheder – som dog oftest var nødlidende inden opkøbet – er opkøbt af kapitalfonde, hvorpå overskud og værdier er trukket ud af virksomheden, så kun meget få dele af virksomheden og dens beskæftigelse har overlevet omstruktureringen.

På den anden side er kapitalfonde som hovedregel blot et tilbud til virksomhedsejere om at tilføre ny viden, ledelsesressourcer og kapital for at få udnyttet de uudnyttede vækstmuligheder, som kapitalfondene vurderer ligger i virksomheden. Hvis kapitalfondene vurderer – ud fra deres bedste ledelseskompetencer – at der er dele af virksomheden, som ikke er økonomisk bæredygtig, er der ikke noget bemærkelsesværdigt i, at de lukker eller flytter denne aktivitet.

Tilførslen af ledelsesressourcer og venturekapital samt ønsket om at fokusere på betydelig vækst vil være med til at fremme globaliseringen. Netop management kan være en væsentlig barriere for mange mindre virksomheder i en globaliseringsproces. Også øget vækst vil på helt kort eller lidt længere sigt være en drivkraft for globaliseringen, idet vækstpotentialet er begrænset, medmindre man er åben for internationale aktiviteter.

2.6. Privatisering af statsejede selskaber

Gennem det seneste årti er mange statsejede selskaber blevet privatiserede. I mange tilfælde har netop denne privatisering banet vejen for har udenlandske investorers indtrængning, se f.eks. UNCTAD (2005 og 2006) – og i flere tilfælde har et af formålene med privatiseringen været at tiltrække udenlandsk kapital. De tidligere statslige ejere har således fundet det fordelagtigt at få internationale investorer med i ejerkredsen – ofte fordi der dermed også tilføres nye kompetencer, ny management m.m.

Inden for tele-, transport-, energi- og kommunikationssektorerne er der set mange eksempler på privatisering – dvs. i sektorer, som man tidligere anså for at være så vigtige for samfundet, at staten nødvendigvis måtte eje og kontrollere store dele heraf. Nu er erkendelsen snarere:

- At det er vigtigere for samfundsøkonomien med et velfungerende marked med tilpas mange udbydere end et egentligt statsejerskab.
- At også statsejede virksomheder har brug for at operere på et frit marked for at kunne udvikle en optimal konkurrenceevne og for at kunne skabe en maksimal ressourceudnyttelse.
- At privatisering kan være med til at tiltrække kapital (fra inden- og udenlandske investorer) og dermed at skabe grundlaget for vækst og udvikling i virksomhederne.
- At privatisering ikke er et mål i sig selv, men at privatisering er et nødvendigt middel til at sikre virksomhedernes fortsatte udvikling og eksistens i et stadig mere internationalt og markedsorienteret samfund.

Selvom der visse steder er tegn på en antiprivaliseringsbølge, og selvom privatiseringen visse steder tilsyneladende har toppet, er der også steder, hvor der stadig er inert i privatiseringen.

I Tyskland og Polen spiller privatisering af realkreditsektoren en væsentlig rolle i forsøget på at tiltrække udenlandske investeringer i sektoren.

Mens privatiseringen fortsætter med at af-tage i især Sydamerika og Østeuropa, er der en betydelig fokus på emnet – og konkrete tiltag – i lande som Marokko, Indien, Pakistan, Tyrkiet, Australien, Canada, Italien, Holland og Ungarn (UNCTAD, 2005). Privatisering kan derfor også fremover forventes at være en drivkraft for globaliseringen.

2.7. Udvikling af indre markeder og handelsblokke

Samtidig med en stigende globalisering bliver der oprettet flere og flere handelsblokke (regionale handelsaftaler). Inden for hver af disse skabes der et frihandelsområde mellem flere lande, mens handlen med omverdenen defavoriseres.

Handelsblokke kan både fremme og begrænse globaliseringen. Der kan således være tale om både positive og negative virkninger afhængig af handelsblokkenes opbygning og omfang.

Indre markeder som driver for globaliseringen er dermed ikke entydig. Under normale omstændigheder – og under hensyn til WTO's regelsæt – gælder det dog, at etablering og videreudvikling af indre markeder og frihandelsområder vil fremme den internationale handel og dermed også globaliseringen.

2.8. Offentlig erhvervs- og eksportfremme

Mange lande ønsker at fremme eksporten for at forbedre handels- og betalingsbalancen over for udlandet og dermed også sikre den økonomiske stabilitet og de økonomiske frihedsgrader i landet.

I de fleste tilfælde vil disse makroøkonomiske målsætninger betyde, at landenes „globalisering“ stiger, fordi man fremmer udenlandsk afsætning på bekostning af indenlandsk afsætning. Også mht. investeringer er der eksempler på, at de internationale investeringer fremmes mere end de nationale investeringer.

2.9. Internationale handelsorganisationer m.m.

En international handelsorganisation er et vigtigt instrument til at fremme globaliseringen og den internationale arbejdsdeling. Ved at opbygge et forpligtende samarbejde og indgå forpligtende aftaler i en handelsorganisation binder man hinanden til at begrænse handelsbarriererne.

Ideerne om en international handelsorganisation har rødder helt tilbage til midten af 1900-tallet. Efter anden verdenskrig begyndte bestræbelserne på at genopbygge økonomierne i de krigsramte lande og herunder også at etablere et internationalt handelssystem baseret på frihandel. Sporene fra den internationale økonomiske krise i 1930'erne var

skræmmende. Dengang havde landene forsøgt at beskytte deres hjemlige økonomier og arbejdspladser med høje todsatser på importerede varer. Men da alle gjorde dette samtidig, blev konsekvensen, at ingen kunne eksportere deres varer, og endnu flere arbejdspladser gik tabt med store økonomiske og politiske konsekvenser til følge.

På denne baggrund begyndte en række lande med USA i spidsen at forhandle om en international frihandelsaftale. I 1947 lykkedes det 23 lande at nå til enighed. Slutdokumentet fra forhandlingerne hed General Agreement on Tariffs and Trade (en generel aftale om told og handel), og det var forkortelsen af dette dokument (GATT), der kom til at danne navn for frihandelsaftalerne frem til 1995.

Hovedideen i aftalen var, at alle deltagende lande gradvist skulle dels omlægge importbeskyttelse til told, dels sænke tolden over for de andre lande, og at alle skulle have de samme fordele – altså at man ikke måtte give et medlemsland handelsfordele, som man ikke samtidig gav alle andre medlemslande.

Principperne fra den oprindelige GATT-aftale er stadig de samme, men gennem jævnlige forhandlingsrunder er det konkrete indhold af reglerne blevet udvidet og specificeret, og samtidig er flere regelsæt blevet tilføjet.

I 1995 blev GATT erstattet af den mere forpligtende organisation, WTO (World Trade Organization). Dermed blev der lagt yderligere et fundament for liberalisering af både handel og kapitalbevægelser over grænser. Så længe WTO er velfungerende og følger de overordnede intentioner, vil organisationen påvirke udviklingen i retning af øget frihandel og globalisering.

Antallet af deltagende lande i WTO er konstant stigende. I 2007 er medlemstallet således nået op på 150 lande.

En stadig stigende del af den internationale handel sker nu mellem lande, som er omfattet af WTO-regelsættet. Da en relativt lille del af verdens samlede landbrugsproduktion bliver handlet over grænser – i størrelsesordenen 5-25% afhængig af varegruppe – er det umiddelbart ikke tilstrækkeligt at se på fordelingen af den internationale handel på WTO-medlemslande. Forklaringen er, at også lande med en høj indenlandsk produktion uden nogen større import eller eksport påvirker den internationale konkurrence. Det skyldes, at den indenlandske produktion kan fortrænge eller forhindre en betydelig potentiel import.

Derfor kan det også være interessant at se, hvorvidt den internationale landbrugsproduk-

tion i stigende grad også finder sted i lande, som er med i WTO-arbejdet, eller om det især er lande med en stor udenrigshandel med landbrugsvarer, som bliver medlemmer af WTO.

Figur 1 viser derfor andelen af verdens samlede produktion af korn, mælk og svinekød fra lande med i GATT/WTO.

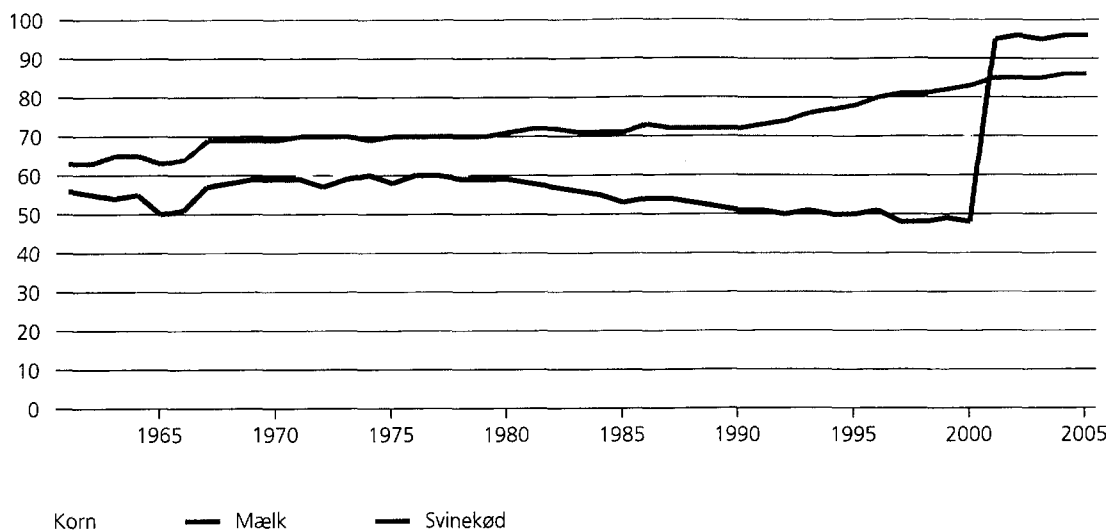
Kinas indtræden i WTO giver den store stigning i 2001. Kina står f.eks. for ca. 50% af verdens samlede produktion af svinekød.

Figur 1 viser også, at en stigende del af produktionen af korn, mælk og svinekød kommer fra GATT/WTO-lande. Disse lande står i dag for 85-95% af produktionen af disse vigtige landbrugsprodukter.

Det kan således konkluderes, at en meget stor del af den internationale handel med og produktion af landbrugsprodukter finder sted

Figur 1.

Andelen af verdens samlede produktion af korn, mælk og svinekød fra lande med i GATT/WTO, 1961-2005 (angivet i %).



Kilde: Egne beregninger på grundlag af WTO (2007) og FAO (2007).

i lande, som er omfattet af WTO-regelsættet. Det kan derfor også forventes, at frihandel og globalisering bliver fremmet med de løbende WTO-forhandlinger og forhandlingsrunder.

3. Teknologiske faktorer

3.1. Hurtigere og billigere transportmuligheder

Trods flere energikriser med store prisstigninger har tendensen igennem de senere årtier været, at både sø- og lufttransport er blevet billigere (IMF, 2005). De faldende realpriser på søtransport skyldes i høj grad udbygningen af containertrafikken mellem Asien og Vesten. Bygning af store containerskibe samt etablering af havnefaciliteter og anden infrastruktur m.m. har gjort det muligt at udnytte betydelige stordriftsfordele. Enhedsomkostningerne ved at transportere halvfabrikata, råvarer eller varer i det hele taget over store afstande er dermed faldet så meget, at de udgør en relativ lille del af færdigvareprisen. Dermed er grundlaget skabt for at udnytte forskelle i f.eks. løn- og omkostningsniveau mellem Asien og Vesten.

De stadig billigere transportomkostninger er både et resultat af globaliseringen og en drivkraft for globaliseringen. Stigende frihandel og bedre muligheder for at udnytte forskelle i ressourcer og omkostninger mellem lande skaber et behov for øget international transport. Når det internationale transportsystem er opbygget, skaber det efterfølgende grobund for områder, hvor det kan fremme international handel og dermed globalisering. Der er dermed mere eller mindre tale om en selvforstærkende effekt.

3.2. International kommunikation

Kommunikationen over grænser mellem virksomheder, enkeltpersoner, netværk, organisationer, offentlige institutioner m.m. har udviklet sig kraftigt de allerseneste årtier. Dels er priserne faldet meget, dels er omfanget vokset betydeligt.

Priserne på telefoni og satellitlinjer er faldet drastisk de seneste årtier (IMF, 2005). Forklaringerne er her dels den teknologiske udvikling, dels udnyttelse af stordriftsfordele som følge af den stigende efterspørgsel.

Den stigende internationale efterspørgsel ses af, at antallet af internationale telefonsamtaler er mere end firedoblet i perioden 1990-2003.

Den stigende internationale kommunikation ses også af, at stadig flere mennesker har adgang til internettet. I den vestlige verden har omkring 60% af befolkningen internetadgang, og i hele under verden under ét er andelen omkring 15%. Overalt stiger internetadgangen.

3.3. Udviklingspres og kortere produktlivscyklus

Mange virksomheder i højomkostningslande er udsat for et betydeligt forsknings- og udviklingspres for vedvarende at kunne bevare deres internationale konkurrencefordel. Det er nødvendigt at tilføre produkterne nyt indhold, nye dimensioner, ny viden etc. for at kunne differentiere sig fra de lavteknologiske eller modne produkter på markedet, som virksomheder i lavomkostningslande kan producere til en væsentligt lavere pris.

Samtidig med dette pres for at udvikle nye og mere avancerede produkter er der en tendens til, at produkternes livscyklus bliver kortere og kortere. Dvs. at et produkts levetid på

et givet marked bliver kortere, før det bliver udkonkurreret af andre.

Virksomheder står dermed over for en dobbelt udfordring: Der skal hele tiden udvikles nye unikke produkter til markedet, men deres levetid og dermed tilbagebetalingsperiode bliver kortere.

Denne dobbelte udfordring resulterer i mange tilfælde i en yderligere globalisering:

- Det vedvarende pres for at markedsføre nye unikke produkter tvinger virksomhederne til at søge efter ny viden overalt i verden. Nye teknologier, nye anvendelsesområder eller nye metoder kan udvikles overalt i verden, så derfor må man søge globalt efter disse nye ressourcer.
- Med stigende udviklingsomkostninger og kortere tilbagebetalingsperioder må virksomhederne udvide deres markeder mest muligt. Produkterne skal markedsføres på så mange markeder på så kort tid som muligt for at opnå det størst mulige salg på kort tid. Dermed er også en global markedsføring nødvendig.

4. Sociale faktorer

4.1. Organisationer på tværs af grænser

Globaliseringen har ikke kun kommercielle drivkræfter. Der er også menneskelige, sociale, kulturelle og organisatoriske forhold, som er med til at befæste eller fremme globaliseringen.

Organisationer på tværs af grænser er et fænomen, som dels er i kraftig udvikling i disse år, og som dels er med til at stimulere det internationale samarbejde og dermed globaliseringen.

De nye former for globale politiske aktiviteter omfatter og inddrager regeringer, mellemfolkelige organisationer (IGO'er), en bred gruppe af tværnationale lobbyister og ekspertpaneler samt internationale ikke-regeringsorganisationer (INGO'er).

Ved starten af 1900-tallet var der således 37 IGO'er og 174 INGO'er. I år 2000 var tallet steget til hhv. 6.743 og 47.098.

I perioden 1648-1975 var der 86 multilaterale kontrakter, mens der i årene 1976-1955 blev indgået over 1.600 aftaler, hvoraf 100 lagde grunden til internationale organisationer (Held and McGrew, 2005).

Alene FN-systemet omfatter i dag mere end 100 organisationer (UN, 2007).

Dertil kommer et stort antal internationale topmøder i f.eks. G10, WTO, EU og FN. Alt i alt afholdes over 4.000 mellemstatslige konferencer eller kongresser om året.

Det understreger, at globaliseringen på alle niveauer bliver understøttet og videreudviklet af et enormt netværk af organisationer på tværs af landegrænser.

4.2. International turisme

International turisme både fremmer globaliseringen og er et resultat af globaliseringen. Der er således tale om en mere eller mindre selvforstærkende effekt.

Med stigende købekraft, kortere arbejdstid og mere fritid stiger især befolkningens efterspørgsel efter serviceydelser, oplevelser, ferierejser m.m. Mens de basale forbrugsbehov som f.eks. fødevarer er blevet opfyldt, ændres forbrugsmønstret over mod de mere indkomstelastiske produkter.

World Tourism Organisation forventer, at turisme samlet set vil udgøre 20% af verdens samlede BNP i 2010 (UNWTO, 2007). Samti-

dig forventes det, at antallet af internationale ankomster vil stige betydelig de kommende år.

Konklusionen er, at mennesker i stadig stigende omfang vil omgås hinanden på tværs af grænser som følgende af stigende turisme. Øget velfærd og ændrede forbrugerønsker fremmer således efterspørgslen efter udlandsrejser og international turisme.

4.3. Menneskets lyst til at udforske

Menneskets lyst til at udforske, udvikle og opdage er indgroet og grænseløs. Gennem århundreder har vi set, at pionerer og eventyrylstne mennesker er gået på opdagelse og har flyttet grænser. Nu i den moderne verden – bliver barriererne for at udforske verden hele tiden mindre, og det giver endnu bedre muligheder for globaliseringen.

Grundlæggende er globalisering jo skabt af mennesker og menneskers lyst til at udforske verden. Der ligger en stor inert bag denne lyst til at udforske verden, og den er næppe til at standse. Dermed er der et vedvarende pres for øget globalisering.

4.4. Sprog og andre kulturbarrierer bliver mindre

Sprog og andre kulturbarrierer vil altid udgøre en vis potentiel begrænsning for globaliseringen. Eksport til lande med andet sprog, andre vaner, regler m.m. øger virksomhedernes risiko. Etablering på et udenlandsk marked i form af f.eks. produktion er en endnu mere ressourcetrævende og irreversibel beslutning, som også kan påvirkes af de kulturelle forhold.

Sprog og andre kulturbarrierer er stadig en potentiel barriere for globaliseringen. Det gælder i sagens natur især, når det drejer sig om lande eller markeder med en meget anderle-

des kulturbaggrund. Muhammed-sagen og den efterfølgende boykot af danske varer i mange arabiske lande er et eksempel herpå.

De internationale kulturbarrierer bliver dog – overordnet set – mindre og mindre over tid. Sprog bliver en mindre begrænsning i globaliseringen. Dels kan mange mennesker efterhånden kommunikere på flere sprog, dels bliver de tekniske muligheder for oversættelser til andre sprog bedre med tiden.

Fremmede værdier og vaner bliver også i stigende grad accepteret i takt med, at vidensniveauet stiger.

Der er mange eksempler på, at vores levevis og kultur bliver mere ensartet og international. Musik, sport, mode, underholdning, livsstil – ja, selv madtradition bliver mere og mere globaliseret.

5. Konkurrencemæssige faktorer

5.1. Internationale komparative og konkurrencemæssige forhold

En afgørende forudsætning for, at international handel er en fordel, er, at landene er forskellige. Forskelligheden kan skyldes, at faktorudrustningen mellem landene er forskellige – dvs. at klima, landbrugsareal, arbejdskraft, naturressourcer m.m. varierer fra land til land. Forskellighederne kan også illustreres ved, at et land kan producere en vare med anvendelse af færre ressourcer end andre lande. Landene kan derved opnå en gensidig fordel ved at bytte varer. Man bytter den vare bort, som man er relativt bedst til at producere – og omvendt.

Denne grundlæggende forudsætning gælder for alle erhverv. Landbrugs- og fødevarersektoren har dog på visse områder en særlig

placering. Landbrugsproduktionen er således afhængig af de naturgivne betingelser, herunder landbrugsarealets størrelse og værdi. Der er samtidig også betydelige forskelle i landbrugets struktur, effektivitet, betydning m.v. blandt både i- og ulandene.

Landbrugsproduktionen adskiller sig derfor fra f.eks. industrien, hvor man i højere grad kan flytte produktionsapparatet fra land til land, eller hvor indsatsfaktorerne (kapital og arbejdskraft) i højere grad kan erstatte hinanden i forhold til landenes udrustning. F.eks. produceres biler i mange forskellige lande. Her vil den højt viden- og teknologibaserede del finde sted i de rigeste ilande, mens produktionen gradvist flyttes til de mindre udviklede lande i takt med stigende standardisering, mindre teknologiindhold og mere stordrifts-udnyttelse.

Jord bliver en stadig mere sparsom ressource, fordi befolkningsantallet stiger, fordi anvendelsen til andre formål stiger, og fordi der flere steder i verden sker en alvorlig ødelæggelse af landbrugsjorden.

Der bliver relativt flere lande med et meget lille landbrugsareal pr. indb. (< 5 ha pr. indb.):

Antal lande med under 5 ha. pr. 100 indbygger er steget fra 14% i 1965 til 24% i 2004, og antal lande med under 20 ha pr. 100 indbygger er steget fra 14% i 1965 til 24% i 2004.

Udviklingen tyder derfor på, at landenes forskel i komparative og konkurrencemæssige fordele ikke bliver mindre over tid. Dermed er der endnu en kilde til fortsat globalisering.

5.2. Global markedsføring er mulig og fordelagtig

Stordriftsfordelene inden for markedsføring er blevet langt mere vidtgående og har fået en

ekstra dimension i takt med globaliseringen. Konsumenter og forbrugersegmenter over hele verden kan nu nås via reklame, og dermed mangedobles afsætningsmulighederne.

Global markedsføring sker nu via både lokale og globale medier. Især de globale medier i form af satellit-tv, internet, e-mail og lignende åbner op for en effektiv global afsætningsstrategi.

e-business er et godt eksempel. e-business omfatter anvendelse af elektronisk kommunikation (internet) til virksomheders markedsføring (reklame, salg, distribution m.m.) over for kunder og andre virksomheder, og her er der tale om et forretningsområde med meget stor vækst, jf. figur 2.

Adgangen til – og udnyttelse af – det globale marked har således også sat yderligere skub i globaliseringen. Der er også her tale om en irreversibel proces: Virksomheder og forbrugere vil ikke opgive det globale marked, og der er stadig et stort og uudnyttet potentiale, som kan drive globaliseringen i mange år endnu.

5.3. Udnyttelse af first-mover-effekt

Globaliseringen kan blive forceret, fordi virksomheder ønsker at udnytte fordelene ved at komme først ind på nye internationale markeder pga.:

- Opnåelse af en strategisk placering på markedet ved som den første at kunne vælge opkøb af virksomheder samt vælge leverandører, kunder, partnere m.m.
- Mulighed for at opbygge adgangsbarrierer over for efterfølgende mulig indtrængning på markedet.
- Opbygge et image og en placering som stor på markedet, hvor man kan sætte en standard.

- Indhente og opbygge yderligere unik markedskendskab og -erfaring via placeringen på markedet.

Fordelen kan opnås på produktsegmenter og/eller på markeder. Som eksempler på nye produkter kan nævnes IT-styresystemer, bioteknologi, dot.com-aktiviteter, fladskærme m.m. Som nye markeder, hvor first-mover-fordelene har været brugt som væsentligt argument for indtrængning, kan nævnes de central- og øst-europæiske lande efter murens fald samt Kina.

First-mover-fordelene er ofte knyttet til markeder eller produkter, som forventes at stå foran en kraftig vækst. Hvis virksomhederne skal få størst mulig del i denne vækst, er det nødvendigt, at de positionerer sig hurtigt på området.

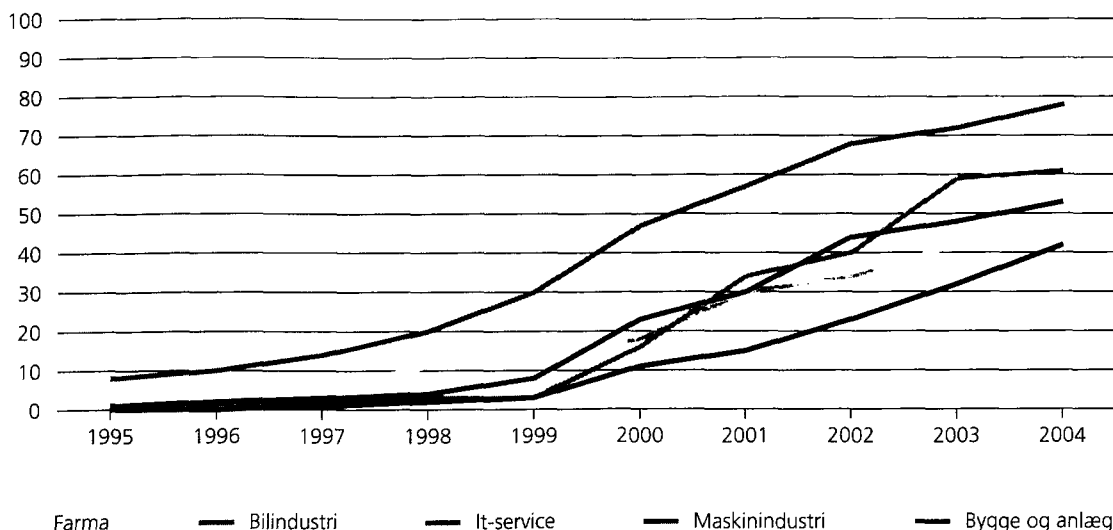
Udgangspunktet er, at det er almindeligt anerkendt:

- At globalisering i form af investeringer og opkøb i udlandet er en stor kilde til fremtidig vækst og indtjening.
- At en sen indtrængning på et marked i begyndende vækst vil betyde, at de strategisk mest gunstige manøvre muligheder er udtømte.
- At en placering på et marked som den relativt største virksomhed giver langt flere muligheder end med en sekundær placering. Mange virksomheder har som strategisk mål at være størst eller mindst næststørst på markedet, se f.eks. Lange (2004) og Hansen (2005).

Det medfører så, at der lægges et pres på virksomhederne for at etablere sig på nye internationale markeder så hurtigt som muligt.

Figur 2.

Antallet af virksomheder, som indkøber on-line, 1995-2004 (angivet i %).



Kilde: e-business Watch (2005).

5.4. Fokus på kerneaktiviteter og outsourcing

Den gængse virksomhedsøkonomiske teori i disse år taler meget for fokusering på kernekompetencer samt efterfølgende outsourcing af de perifere aktiviteter. Udgangspunktet er:

- At man ikke kan have international konkurrenceevne på alle områder.
- At man ved at fokusere på hovedaktiviteterne kan opnå en større og stærkere markedsplacering på netop dette segment.
- At der er et velfungerende – nationalt eller internationalt – marked, som kan håndtere de aktiviteter, som skal outsources.
- At man kan bevare, udvikle og styrke virksomheden ved at outsource de aktiviteter, som ikke har en strategisk og konkurrencemæssig mulighed for at tilføre virksomheden merværdi.

Selvom der i flere lande stadig er en stor skepsis og modstand, når man taler om outsourcing og udflytning af aktiviteter til lavomkostningslande, er der en stigende forståelse i mange lande – også blandt lønmodtagerorganisationer – for værdien af at udflytte arbejdspladser, som alligevel ikke kan overleve i den internationale konkurrence med lønomkostninger på vestligt niveau.

Også empiriske analyser viser, at international outsourcing får en stadig stigende betydning.

Den internationale outsourcing er her opgjort og målt som importeret forbrug i produktionen i forhold til det samlede forbrug i produktionen. Denne metode er ikke fuldt dækkende, men også andre undersøgelser viser samme tendens, nemlig at der har været en klart stigende tendens i den internationale outsourcing i de seneste år.

Når virksomheder fokuserer på kerneaktiviteter, vil både national og international outsourcing stige. Presset på yderligere globalisering vil dermed stige af to årsager:

For det første vil fokus på kerneaktiviteter betyde, at virksomhedernes vækst på dette segment vil øges, og det vil i mange tilfælde betyde, at også international afsætning og produktion bliver en konsekvens heraf. Og for det andet vil en flytning af dele af produktionen til udlandet forøge den internationale handel, de internationale investeringer og i det hele taget samarbejdet over grænser.

5.5. Behov for at matche globale aktører

Når en virksomheds konkurrenter, leverandører eller kunder bliver større og mere globale, vil det forskubbe markedsstyrken.

Forhandlingsstyrken bliver i sagens natur dårligere, hvis en virksomhedskunde går fra at være en lokal til en global efterspørger med langt flere potentielle leverandører. Eller hvis konkurrenten på det lokale marked internationaliserer, og dermed omkostningsminimerer via international outsourcing, og tilbyder sine kunder udenlandske forsyninger m.m. Der lægges dermed et globaliseringspres på de mere afventende virksomheder.

Hvis de følger dette pres, vil de igen forrykke markedsstyrken, og dermed vil andre virksomheder komme under et pres – og dermed er der tale om en mere eller mindre selvforstærkende virkning.

Detailhandlen – som er direkte eller indirekte kunde for en stor del af virksomhederne – har indtil for nylig været meget hjemmemarkedsorienteret. I midten af 1990'erne havde de 50 største detailforretninger i Europa således kun 10% af deres omsætning fra udenlandske aktiviteter, mens det tilsvarende tal for

fødevareindustrien var 50% (Fiddis, 1997). Målt på globaliseringsprofil og globaliseringskompetence var markedsstyrken derfor til fødevareindustriens fordel på dette tidspunkt.

Efterfølgende har der imidlertid været en generel tendens til, at detailhandlen i stigende grad har satset på salg uden for hjemmemarkedet. Blandt de store detailkæder har der været en betydelig stigning i det udenlandske salg, se f.eks. Hansen (2005).

Udviklingen går samtidig i retning af, at detailhandlen satser på få og større leverandører – og leverandører, som kan forsyne de enkelte detailhandelskæder i alle lande. Det lægger et pres på virksomhederne for at kunne præstere et internationalt sortiment, være tæt på kunderne overalt i verden og kunne tilbyde samarbejde de steder, hvor detailkæden er til stede m.m., se f.eks. Hollensen og Jenster (2000). På den måde vil de være med til at forcere globaliseringen.

På tilsvarende måde vil det forrykke markedsstyrken, når en virksomheds konkurrenter

eller leverandører ekspanderer globalt. Her kan det meget let starte en kædereaktion, hvor virksomhederne føler sig presset til at deltage i globaliseringen for at bevare eller styrke markedsstyrken og deres internationale konkurrenceevne.

6. Konklusion

Drivkræfterne bag globaliseringen er mangfoldige, store og i mange tilfælde konsistente og vedvarende. Derfor vil udviklingen i retning af mere globale handelsstrømme, investeringer, arbejdskraftbevægelser og alliancer højst sandsynligt fortsætte fremover. Globaliseringen bliver derfor en uundgåelig dimension i agro- og fødevarevirksomheders fremtidige strategiske grundlag. Det gælder i form af enten udenlandsk konkurrencepres på det danske marked, eller i form af en mere offensiv og proaktiv globaliseringsstrategi målrettet ekspansion på internationale markeder.

Litteratur

Cancelarich, John (2006), Globalization and Agriculture, www.usawaterquality.org/newengland/Focus_Areas/ne_npm/events/AgCCAppt/Cancelarich.pdf.

Cooper (2003), www.avanade.com/_uploaded/pdf/casestudy/coopercasestudy858780.pdf.

Danmarks Statistik (2007), Statistikbanken.

Det Økonomiske Råd (2004), Dansk Økonomi, efterår 2005, København.

e-business W@tch (2005), e-Business indicators, www.ebusiness-watch.org/resources/documents/Pocketbook-2005_001.pdf.

FAO (2007), www.fao.org.

- Fiddis, Christine (1997), *Manufacturer-Retailer Relationships in the Food and Drink Industry. Strategies and Tactics in the battle for power*, Financial Times Retail and Consumer Publishing, p. 172.
- Hansen, Henning Otte (2001), *Landbrug i et moderne samfund – Landbrugets placering, udvikling og omverden i et velfærdssamfund*, Handelshøjskolens Forlag, København.
- Hansen, Henning Otte (2005), *Vækst i fødevarerindustrien – Vækst, fusioner, strukturudvikling, globalisering og koncentration i det agroindustrielle kompleks – i Danmark og globalt*, Handelshøjskolens Forlag, København.
- Held, David and Anthony McGrew (2005), *Globalisering/Antiglobalisering*, Akademisk Forlag, p. 176.
- Hollensen, Svend og Per Jenster (2000), *Danske virksomheders udfordringer i fremtidens globale markedsføring*, *Ledelse og Erhvervsøkonomi*, 2:111-124.
- IBM (2006), *Service Creation: Meeting the product lifecycle challenge*, www.03.ibm.com/industries/telecom/.
- IMF (2005), *World Economic Outlook, Globalization and External Imbalances*, April 2005, Washington DC.
- ITC (2005), *International Telecommunication Union 2005*, www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/at_glance/KeyTelecom99.html.
- Lange, Manfred (2004), *The Keydrivers of globalisation and international Marketing*, *Yearbook of Marketing and Consumer Research*, vol. 2, p. 62-76.
- Lasserre, Philippe (2003), *Global Strategic Management*, Palgrave Macmillan, New York.
- OECD (2007), www.oecd.org.
- Starr, Poul (1988), *The Meaning of Privatization*, *Yale Law and Policy Review*.
- UN (2007), www.unsystem.org.
- UNCTAD (2005), *World Investment Report*.
- UNCTAD (2006), *World Investment Report*.

UNWTO (2007), www.unwto.org.

World Bank (1986), *World Development Report*, Washington DC.

World Bank (flere årgange), www.econ.worldbank.org.

World Bank (2007), *World Development Indicators*, Washington DC.

World Bank (flere årgange), www.econ.worldbank.org.

WTO (2006), www.wto.org.

Yip, George (1992), *Total Global Strategy*, Prentice Hall, Upper Saddle River.



POST

B

PP

DANMARK

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 LANDHUSHOLDNINGSSÆLSKAB
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

2020
04
12
11
10
09
08
07
06
05
04
03
02
01
2020