

# TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

---

NR. 2  
JUNI 2016  
202. ÅRGANG

### **Ansvarshavende redaktør**

- \* Seniorrådgiver Henning Otte Hansen  
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi,  
Københavns Universitet

### **Redaktion**

- \* Professor Carsten Daugbjerg  
Crawford School of Public Policy  
Australien
- \* Kontorchef Niels Lindberg Madsen  
Landbrug & Fødevarer, Axelborg
- \* Professor Peter Nedergaard  
Institut for Statsvidenskab  
Københavns Universitet
- \* Professor Niels Strange  
Skov & Landskab  
Københavns Universitet
- \* Chefkonsulent  
Torben Wiborg  
LMO
- \* Institutleder Henrik Zobbe  
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi,  
Københavns Universitet

### **Oplag**

- \* 550 stk.

### **Tryk**

Ecograf ApS Højbjerg

### **Abonnement**

- \* 550 kr. excl. moms pr. år
- \* Medlemmer af Det Kongelige Danske  
Landhusholdningsselskab modtager gratis  
Tidsskrift for Landøkonomi

### **Løssalg**

150 kr. excl. moms og forsendelse

### **Udgivere**

- \* Det Kongelige Danske  
Landhusholdningsselskab  
c/o Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi  
Københavns Universitet  
Rolighedsvej 25  
1958 Frederiksberg C  
Mail: 1769@1769.dk  
www.1769.dk
- \* Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi  
Københavns Universitet  
Rolighedsvej 25  
1958 Frederiksberg C  
Tlf. 35 33 68 00  
Fax. 35 33 68 01  
Mail: ifro@ifro.ku.dk  
www.ifro.ku.dk

### **Sats & layout**

- \* Henning Otte Hansen

# INDHOLD

---

## Redaktionelt forord:

<b>Hvordan tilpasser dansk landbrug sig til de faldende priser? .....</b>	<b>81</b>
Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet	

## Artikler

<b>Arrondering af landbrugsjord i Danmark.....</b>	<b>85</b>
Jakob Vesterlund Olsen, Mikkel Bojesen og Jesper S. Schou Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet	

<b>Landbrugets fremtid: Hvor står vi? Hvad vil landbruget selv? .....</b>	<b>93</b>
Søren Kjeldsen-Kragh, professor emeritus Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet	

<b>Ø-specialiteter - et terroir på dansk .....</b>	<b>113</b>
Laurids Siig Christensen, Smagen af Danmark & Småøernes Fødevarer-netværk	

<b>Frihandelsspil for dansk svinekød i Japan .....</b>	<b>121</b>
Stud.oecon.agro. Jens Toksvig Bjerre, Praktikant på Den Danske Ambassade i Japan	

<b>Produktion og afsætning af nicheprodukter - muligheder m.h.t. Lammefjordsgrønsager .....</b>	<b>129</b>
Jonas Baungaard Jensen, Landbrugsskolen Sjælland Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet	

<b>Forbrugerkrønen og økologiske varer: Hvem får mer-prisen? .....</b>	<b>135</b>
Henning Otte Hansen Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet	

<b>Den danske produktion af dybfrosne grønsager: Udvikling, struktur og resultater.....</b>	<b>145</b>
Henning Otte Hansen Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet	



# REDAKTIONELT FORORD

---

## Hvordan tilpasser dansk landbrug sig til de faldende priser?

Svingende priser er en del af landbrugets nye markedsvirkelighed. I takt med udfasningen af markedsstøtten i EU's fælles landbrugspolitik, og i takt med de stadig mere ustabile verdensmarkedspriser og flere fødevarerkriser, bliver danske landmænd udsat for stigende prisudsving. Ansvar for at stabilisere markederne og indkomsterne flyttes fra EU til den enkelte landmand. Ikke mindst de seneste års markante prisfald på mælk og svinekød har tydeliggjort de ustabile priser på landbrugsvarer.

Som andre erhverv må landbruget tilpasse sig de svingende priser. Øget konsolidering og dermed en større stødpude til at tage prisudsvingene er én mulighed. Prisafdækning, spredning af produktionen på flere produktionsgrene, længerevarende kontraktproduktion m.m. er andre mulige løsninger. Derudover er det naturligt, at man tilpasser produktionen til priserne: Øger produktionen, hvor priserne er høje, og sænker produktionen, hvor priserne er lave.

Problemet med disse prisfald er blandt andet, at landbruget – af naturlige årsager - reagerer relativt svagt og langsomt på prisfald: Når der sker prisfald på f.eks. mælk eller svinekød, vil landmænd typisk optimere ved at sænke produktionen. Prisfald vil naturligt medføre et faldende udbud. Det er imidlertid vanskeligt at sænke produktionen på kort sigt, dels fordi det tager tid at reducere husdyrbestanden, dels fordi en stor del af omkostningerne er faste. Med store faste omkostninger vil landmændene producere, så længe de variable omkostninger er dækket. Begge forhold er med til at forsinke landbrugets tilpasning til faldende priser.

Denne svage og langsomme tilpasning til prisfald rammer landmændene, for dermed tager det også længere tid, før udbuddet falder, og før priserne dermed igen vil stige.

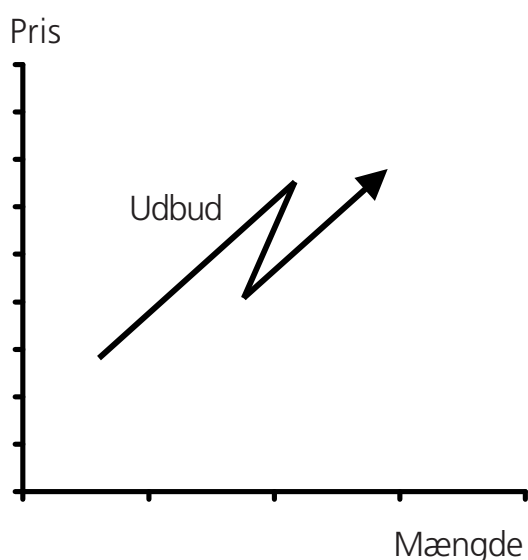
Problemerne forværres yderligere af, at efterspørgslen ikke stiger ret meget, selv om priserne falder: Landbrugs- og fødevarer er ofte basale varer, hvor forbruget er relativt konstant. Man "kan jo kun spise sig mæt én gang", og det betyder at vi som forbrugere ikke øger forbruget væsentligt, selv om udbuddet er stort, og priserne er lave.

Der er dog også eksempler på at landmænd øger produktionen, når priserne falder. Også i den aktuelle situation er der kommet beretninger om, "at landmændene reagerer ved at øge produktionen i disse tider med meget lave priser". Selv om det kan virke ulogisk, er der en logisk forklaring:

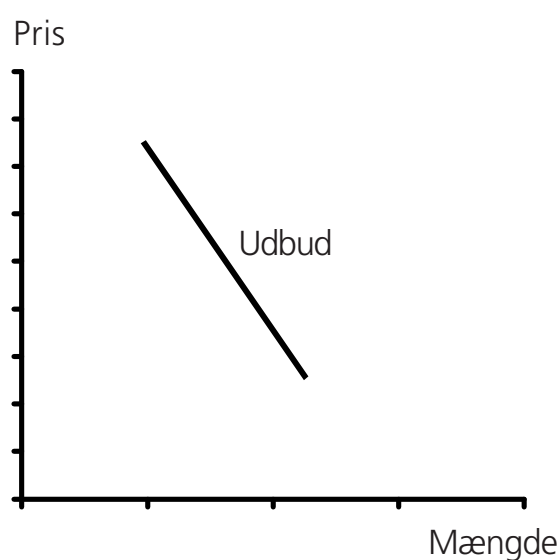
Baggrunden er, at såfremt landmænd har som mål at opnå en given indkomst, vil faldende salgspriser få dem til at producere mere ved at forøge deres egen arbejdsindsats. Derved kan et fald i indkomsten begrænses. Rent praktisk kræves det, at kapacitetsudnyttelsen under normale forhold ikke er optimal, eller at landmanden er villig til - eller har mulighed for - at forøge sin egen arbejdsindsats, samtidig med at den gennemsnitlige timeløn falder.

I landbrugsøkonomien beskæftiger man sig også med denne tilpasning. Man taler således om „irreversible og om perverse“ udbudskurver: En irreversibel udbudsfunktion betyder, at udbuddet tilpasser sig langsommere eller mindre ved prisfald end ved prisstigning. Den perverse (eller omvendte) udbudsfunktion betyder, at udbudet stiger ved faldende priser. De to fænomener er vist i de to grafer:

Figur 1. Irreversibel kurve (principskitse)



Figur 2. Pervers (bagvendt) udbudskurve (principskitse)



I den irreversible kurve, reagerer udbuddet forskelligt på prisstigning og prisfald. Ved prisfald ændres udbuddet således mindre og evt. også langsommere. Antagelsen om mere eller mindre uafhængige udbudsfunktioner ved prisfald er accepteret af de fleste. Der er derimod straks mere tvivl om eksistensen af perverse udbudsfunktioner. Det er muligt, at de eksisterer på "mikro-niveau" – i enkelte tilfælde – men det er meget sjældent, at man kan dokumentere dem i større sammenhænge.

Uanset eksistensen af disse specielle udbuds- og tilpasningsfænomener er det vigtigt for landbruget, at udbuddet tilpasser sig de ændrede priser: Jo hurtigere udbuddet falder, jo før stiger priserne. Danske landmænd lever dog også i en verden, hvor de ikke selv kan påvirke priserne gennem udbuddet. Verdens samlede udbud skal tilpasses, før markedet og priserne genoprettes.

Dette nummer af Tidsskrift for Landøkonomi omhandler også landbrugets tilpasning – om end i et noget bredere perspektiv.

Første artikel beskæftiger sig med arrondering – det vil sige markernes/jordlodernes afstande fra bygninger, samt deres indbyrdes placering, størrelse og form. Artiklen, som har titlen „*arrondering af landbrugsjord i Danmark*“ er skrevet af Jakob Vesterlund Olsen, Mikkel Bojesen og Jesper S. Schou, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet. I denne artikel præsenteres første del af resultaterne fra et projekt om arrondering af landbrugsjord i Danmark. Der gives først en introduktion til arrondering set i en historisk sammenhæng, og herefter beskrives og diskuteres de problemer, som knytter sig til landbrugsbedriftenes arrondering. Endeligt præsenteres en række tanker om, hvordan sammenhængen mellem arrondering og bedriftenes produktionsomkostninger og produktivitet kan belyses, og til sidst perspektiveres arbejdet i forhold til de aktuelle initiativer om jordfordeling og arrondering.

Den næste artikel bidrager meget til bl.a. Landhusholdningssektorens formål med at skabe debat om og i landbruget. Artiklen, *Landbrugets fremtid: Hvor står vi? Hvad vil landbruget selv?* er skrevet af Søren Kjeldsen-Kragh, professor emeritus ved Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet. I artiklen tages der udgangspunkt i påstanden om, at landbrugserhvervet ikke lever op til de krav og forventninger, som man med rimelighed kan stille. Dernæst ser artiklen på det syn, som landbrugserhvervet selv har med hensyn til fremtiden. Artiklen slutter bl.a. af med spørgsmålet om, hvorvidt landbrugets selvforståelse virker blokerende for nytænkning, som kan vise ind i fremtiden. De kortsigtede økonomiske problemer skygger ofte for det mere langsigtede perspektiv. Artiklen følges op af to artikler af samme forfatter i de efterfølgende numre af Tidsskrift for Landøkonomi - men det er håbet, at artiklen giver anledning til yderligere indspark i debatten.

Den næste artikel, *Ø-specialiteter - et terroir på dansk*, er skrevet af Laurids Siig Christensen, Smagen af Danmark & Småøernes Fødevarenetværk. I artiklen tages der udgangspunkt i, at de EU-godkendte egnsmærkebeskyttelser aldrig har haft nogen stor udbredelse i dansk fødevarerproduktion. Ø-specialiteter er et nyt terroir-begreb, som bl.a. søger at fremme en fødevarerproduktion, som i højere grad tilpasses forskellene i naturgivne vilkår. Dermed opnås potentielt en større bæredygtighed og kvalitet, som er forskellig fra de traditionelle produkter. Ø-specialiteter er udviklet med det sigte at fremme diversifikation og bæredygtighed i fødevarerlandsindet. Det er skabt i Danmark og søges udviklet til et internationalt anerkendt terroir-begreb.

Den næste artikel, *Frihandelsspil for dansk svinekød i Japan*, er skrevet af stud.oecon.agro. Jens Toksvig Bjerre i forbindelse med et praktikophold på Den Danske Ambassade i Japan. Artiklen tager udgangspunkt i, at Japan i mange år har været et kernemarked for dansk svinekød og står for en solid andel af Danmarks handelsoverskud. I nær fremtid ventes markedsadgangen til Japan at blive ændret radikalt. En EU-Japan frihandelsaftale er næsten færdigforhandlet, og samtidig er Japan et af de lande, som i år underskrev TPP-aftalen, hvor 12 stillehavslande incl. USA, Canada og Mexico har indgået en frihandelsaftale. På det seneste er der opstået udfordringer, som kan påvirke frihandelsaftalernes eksistens og

starttidspunkt. Aftalernes udfald vil have markant betydning for eksporten af dansk svinekød til Japan, og i artiklen opstilles der flere mulige scenarier for den fremtidige udvikling.

Den næste artikel har emnet: *Produktion og afsætning af nicheprodukter - muligheder m.h.t. Lammefjordsgrønsager*. Artiklen er en udløber af Jonas Jensens virksomhedslederopgave på Landbrugsskolen Sjælland. I artiklen tages der udgangspunkt i, at grønsagsproduktionen på Lammefjorden er meget specialiseret, men alligevel er afregningsprisen til landmanden begrænset og ligger sig tæt på nulpunktet for driftsøkonomisk balance og til tider under. Gulerødder og kartofler fra Lammefjorden har fået en officiel og beskyttet egnsmærkebetegnelse. Egnsmærker opnår generelt en merpris på 20-30 pct. Det er dog bemærkelsesværdigt, at landmanden "kun" har omkring 13 pct. af forbrugerkrone på Lammefjordskartofler. Her er der tale om unikke produkter, hvor det i praksis udelukkende er landmanden og landmandens placering og produktion, som skaber de unikke produkter.

Den efterfølgende artikel har titlen: *Forbrugerkrone og økologiske varer: Hvem får merprisen?* Baggrunden er, at landmandens andel af forbrugerkrone i de fleste tilfælde er størst på de økologiske varer. Dette er forventeligt, da den egentlige værdiforøgelse ved produktion af økologiske varer sker i landmandsleddet. Det ses dog også, at priserne på økologiske fødevarer i detailledet i flere tilfælde er betydeligt højere, end hvad dyrere råvarer i landmandsleddet samt moms kan forklare. Det tyder således på, at styk-avancen i værdikæde-leddene efter landmændene er større på økologiske varer end på konventionelle varer.

Den sidste artikel har titlen, *Den danske produktion af dybfrosne grønsager: Udvikling, struktur og resultater*. Baggrunden for artiklen er, at den danske produktion af dybfrosne grønsager - hvor især dybfrosne ærter dominerer - var stor og betydningsfuld frem til midten af 1990'erne. Siden er dyrket areal, produktion, afsætning, markedsandele og international konkurrenceevne forringet, og udviklingen ser ud til at fortsætte. Sektoren er blevet konsolideret og siden opkøbt af en stor europæisk aktør, men indtjeningen har aldrig indfriet forventningerne. Andre lande i og uden for Europa har samtidig øget deres markedsandele. I artiklen identificeres en række problemer og årsager, som kan forklare udviklingen, og som i et vist omfang kan bruges som erfaringsgrundlag i andre eksempler.

God læselyst.

Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen (ansvarshavende redaktør)  
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

# ARRONDERING AF LANDBRUGSJORD I DANMARK

---

Jakob Vesterlund Olsen, Mikkel Bojesen og Jesper S. Schou.  
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

*I denne artikel præsenteres første del af resultaterne fra et projekt om arrondering af landbrugsjord i Danmark, som IFRO udfører for Miljø- og Fødevarerministeriet. Der gives først en introduktion til arrondering set i en historisk sammenhæng, hvorpå de problemer, som knytter sig til landbrugsbedrifternes arrondering i dag beskrives og diskuteres. Herefter præsenteres en række tanker om, hvordan sammenhængen mellem arrondering og bedrifternes produktionsomkostninger og produktivitet kan belyses kvantitativt, og sidst perspektiveres arbejdet i forhold til de aktuelle initiativer om jordfordeling og arrondering.*

## Definition af arrondering

Ordet arrondering stammer fra det franske ord arrondir, som betyder "at gøre rund". Når arrondering benyttes i sammenhæng med landbrugsproduktion, menes både markernes/jordlodernes afstande fra bygninger, samt deres indbyrdes placering, størrelse og form. Derimod indgår ikke indikatorer for dyrkningspotentialer, som f.eks. bonitet, reguleringsmæssige restriktioner mv. I periferien af arronderingsbegrebet er landbrugsarealernes natur- og miljøstatus. Det er givet, at nogle driftsformer bedre kan udnytte de lovgivningsmæssige begrænsninger på arealerne end andre. Den økonomiske forskel for landbrugsjord for forskellige driftsformer er interessant og indgår i analysearbejdet vedrørende økonomien i landbrugets arrondering.

## Arrondering historisk set

Umiddelbart efter de store landboreformer i slutningen af 1700-tallet var en stor del af jorden blevet skiftet som et af elementerne i landboreformerne.

Arronderingen på det tidspunkt var god i forhold til datidens teknologi og bedriftsstørrelse. Ejendomme, som indgik i en blokudskiftning, havde som udgangspunkt en bedre arrondering end ejendomme, som deltog i stjerneudskiftninger. Fra midten af 1800-tallet frem til umiddelbart efter anden verdenskrig, hvor der skete en stor stigning i antallet af husmandsbrug, var arronderingen også god relativt til brugenes størrelse og den anvendte teknologi.

Den almindeligste udskiftning var stjerneudskiftningen, hvor gården fik et kileformet stykke jord ud fra landsbyen, hvor gårdens jord var samlet med gården beliggende inderst i kilen. Dette blev ofte suppleret med, at gårde blev flyttet uden for landsbyen.

I Vejledning om beskyttede sten- og jorddiger er Allested på Fyn nævnt som en by med karakteristisk stjerneudskiftning, hvor kun 2 gårde flyttede ud i forbindelse med udskiftningen i 1799. Der kan henvises til Kyed (2014) og Erichsen and Tamm (2014) for en grundig historisk beskrivelse af arrondering og jordlovgivning.

**Figur 1. Luftfoto af Allested, hvor den karakteristiske stjerneudskiftning kan ses**



Kilde: Kulturministeriet (2009)

Efter anden verdenskrig, hvor landbrugets mekanisering for alvor tog fart, skete der en kraftig strukturudvikling, hvor brugene blev større og større, og teknologien udviklede sig i tigerspring. Definitionen af, hvad god arrondering var, ændrede sig i perioden, så kilede marker i stigende grad var forbundet med dårlig arrondering, men hvor en lidt større afstand til ejendommen ikke var så afgørende.

Landbrugslovens samdriftsbegrænsninger op gennem anden halvdel af 1900'tallet kan have haft lokal indflydelse, således at arronderingen ikke blev markant forringet, men omvendt kan den også have medført, at ejendomme med bedst lokalisering ikke kunne få lov at købe en arronderings-

mæssig attraktiv ejendom. Den kraftige strukturudvikling i anden halvdel af 1900-tallet har gjort, at arronderingen i forhold markafstand er blevet forringet over tid. Dette er der gennem jordfordelingsinstrumentet siden 1924 lokalt blevet rettet op på. Det har dog ikke kunne forhindre, at den nuværende arrondering af landbrugsjorden er meget fragmenteret, bl.a. som en konsekvens af den løbende strukturudvikling.

### **Arronderingens indvirken på driftsøkonomien**

I takt med den teknologiske udvikling med større maskiner og avanceret teknologi i landbruget stiger bedriftsstørrelsen for at få flere enheder som grundlag for at investere i ny teknologi. Fornuftige teknologiinvesteringer medfører stigning i totalfaktorproduktiviteten som følge af en stigning i den producerede mængde eller som et fald i indsatsfaktorerne eller en kombination af disse. Men hvis den tilhørende stigning i det dyrkede areal medfører markant dårligere arrondering, så vil det medføre en uforholdsmæssig stor stigning i faktorforbruget, som kan påvirke totalfaktorproduktiviteten negativt. Dvs., hvis landmænd kan opnå en forbedret arrondering, f.eks. ved stigende brug af forpagtning eller jordfordeling, så vil det alt andet lige medføre en stigning i totalfaktorproduktiviteten.

For landmændene er det ofte driftsøkonomisk mest hensigtsmæssigt, at jorden er beliggende tæt på ejendommen med store rektangulære marker, som er afstemte med maskinparkens størrelse. I nogle situationer vil det være optimalt, at længden af marken passer med, at gyllevognen er tom, når der er kørt et træk. I andre situationer kan det være optimalt med en mark-

længde, der netop passer med, at korn-tanken på mejetærskeren er fuld, når der er kørt en omgang i den kornart med højest udbytte. Men basalt set forventes den optimale arrondering at hænge sammen med bedriftstype og bedriftsstørrelse, men rektangulære marker er næsten altid foretrukket fremfor ikke-rektangulære marker.

Samtidigt er det centralt at forholde sig til, at den optimale arrondering er dynamisk. Produktionsteknologien i planteproduktionen har gennem årene udviklet sig med stadig stigende maskinkapacitet, hvormed den optimale markform og ikke mindst markstørrelse har ændret sig tilsvarende. Med den nuværende produktionsteknologi har landmanden forskellige tilpasningsmuligheder f.eks. i form af maskinsamarbejder, hvor man er flere om at benytte den samme maskine. Hvis fremtidens teknologi er markant forskellig fra den nuværende teknologi, f.eks. i form af robotter, så er det ikke utænkeligt, at den fremtidige optimale arrondering vil være væsentlig forskellig fra den nuværende optimale arrondering.

**Produktionsteknologien i planteproduktionen har gennem årene udviklet sig med stadig stigende maskinkapacitet, hvormed den optimale markform og ikke mindst markstørrelse har ændret sig tilsvarende.**

Den primære påvirkning af arronderingen på bedriftsøkonomien kommer fra maskin- og arbejdsomkostninger, som følge af lavere transportomkostninger til og fra marken i forbindelse med markoperationer, og som følge af højere kapacitetsomkostninger ved markoperationer på irregulære marker

Derudover vil der i nogle tilfælde være behov for at købe maskiner med (for) høj kapacitet, da noget af kapaciteten spildes med at køre på landevej, hvilket også medfører øgede maskinomkostninger.

For malkekvægsbedrifter vurderes arrondering at have større betydning end på bedrifter, hvor der primært dyrkes salgsafgrøder, da den transporterede afgrødemængde er større, og der ofte er behov for udbringning af husdyrgødning. Desuden er jordens beliggenhed i forhold til stalden afgørende for at kunne udnytte eventuelle afgræsningsarealer, hvilket bl.a. er væsentligt for økologiske malkekvægsbedrifter. Omvendt er markformen på græsmarkerne ikke nødvendigvis så afgørende, da der er færre maskinoperationer.

Landmændene tilpasser sig i høj grad deres arrondering, så de i videst muligt omfang dyrker de transportintensive afgrøder tæt på hovedejendommen, såvidt det kan forsvares ud fra sædskifte-overvejelser. I det omfang transportopgaverne er begrænsede, f.eks. ved salgsafgrøder, som sælges direkte fra marken, er det sandsynligvis mere nyttigt, at markerne ligger sammen i klynger, end at de nødvendigvis ligger tæt på hovedejendommen og maskinhuset. Når der handles jord, og landmændene byder på jord, overvejer de helt sikkert disse forhold. Der er eksempler på, at landmænd gensidigt forpagter hinandens jord, for at opnå en bedre arrondering, men dette vurderes ikke at være særligt udbredt.

### Økonomiske analyser

Fra 1955 til 1980 blev der gennemført en række analyser af de økonomiske implikationer af landbrugets arrondering. Den første er Møller & Thomsen (1957), som foretog en undersøgelse af afstandsforhold-

enes indflydelse på agermarkens værdi. Her ses, at der på planlægningsstadiet af en enkelt jordfordelings sag var beliggenhedsfaktorer, som indikerer, at 1 tdr. land 0,5 km fra byen har samme værdi som 1 ha 4 km fra byen. Dvs. jordens værdi blev vurderet til at falde 50 pct. ved en beliggenhed 4 km fra hovedejendommen. Selv om forholdene helt givet har ændret sig siden 1950'erne, er det meget sandsynligt, at betydningen af beliggenhed stadig er gældende i dag, om end med et andet gennemslag på prisen.

En anden undersøgelse gennemført i årene 1966-1969 ved De Landbrugstekniske Undersøgelser viser ifølge Sørensen (1987), at der generelt er aftagende arbejdsforbrug med stigende markstørrelse, og ved størrelser over 8 ha er det ikke muligt at måle forskelle ved forskellige former. For mindre markstørrelser er arbejdstidsforbruget ved markarbejde såsom harvning, tromling, spredning af kunstgødning og sprøjtning kun i mindre grad afhængig af markstørrelsen, mens arbejder som såning, mejetærskning og pløjning er mere afhængig af markstørrelsen.

I et samarbejde mellem Landbrugsministeriet og Statens Jordbrugsøkonomiske Institut blev de arbejdsmæssige og driftsøkonomiske konsekvenser ved en jordfordeling i 1980-1981 analyseret. Projektet blev gennemført som en interviewundersøgelse og hovedkonklusionerne var, at arbejdskraftbehovet pr. ha steg ved jordfordelingen som følge af en ændring af afgrødevalget over i mod mere arbejdskrævende afgrøder, ligesom arbejdskraftbehovet ved staldarbejdet var steget som følge af stigningen i dyreantallet for såvel malkekøer som svinebesætninger.

Jordomlægningerne har desuden resulteret i en stigning i mælkeproduktion og grovfoderhøst, men fald i nettoeksport af korn, og det samlede økonomiske resultat for de deltagende ejendomme viser en stigning i dækningsbidraget på ca. 9 pct. som følge af den generelle intensivering af produktionen. Studiet viser, at effekten af bedre arrondering ikke kun opstår ved lavere produktionsomkostninger, men også påvirker dynamikken i udviklingen på bedrifterne og dermed bidrager til øget output. Dette hænger også sammen med, at dårlig arrondering i form af større afstand mellem bygning og mark kan føre til mindre og flere lodder med en mere ekstensiv drift.

Bedre arrondering resulterede derfor for 50 år siden i en mere intensiv arealanvendelse – både i den vegetabiliske og animalske produktion på de involverede bedrifter.

**Effekten af bedre arrondering opstår ikke kun ved lavere produktionsomkostninger, men den påvirker også dynamikken i udviklingen på bedrifterne og bidrager dermed til øget output.**

Det hører dog med i billedet, at hvis der i forbindelse med jordfordelinger er sket et bytte fra fjernt beliggende engjord til nærmere beliggende agerjord, så er intensiveringen nærmere et udtryk for en forbedret bonitet med deraf højere udbytte og intensiveret landbrugsdrift. Desuden tages ofte jord med lav bonitet ud af produktionen i forbindelse med jordfordelinger, så de tilbageværende bedrifter får højere bruttoudbytte. Dette er således ikke ensbetydende med, at det samlede brut-

toudbytte for området er steget, hvilket også kan tænkes at gøre sig gældende i nyere jordfordelingssager.

Et andet ældre studie er et speciale fra Den Kgl. Veterinære- og Landbohøjskole af Christensen (1985): "Jordfordeling driftsøkonomisk belyst". I dette speciale konkluderes at arronderingsforbedringer bl.a. medfører færre maskintimer pr. ha, mindre brændstofforbrug, mindre transporttid, mindre vedligeholdelse af markveje og færre ulykker på offentlige veje

I en artikel i Landinspektøren fra 1987 nævner Østergaard (1987) desuden følgende uheldige følgevirkninger ved dårlig arrondering: Tidskrævende omstilling af redskaber til "transportstilling", spredning af flyvehavre ved afgrødetransport og spredning af smitte ved transport af husdyrgødning, vanskeligheder ved styring af markdriften (begrænset afgrødevalg, dosering af gødning i flere tempi fordyres, fordyring af marktilsyn, og inoptimale investeringer i vandingsanlæg på grund af jordens spredte beliggenhed).

Disse studier peger således på forhold, som også i dag må forventes at være gældende ved forbedret arrondering igennem nye jordfordelingsinitiativer.

### **Nutidige analyser af arrondering**

Grundlaget for at analysere sammenhængen imellem arrondering og driftsøkonomisk resultat ved kvantitative, økonomiske metoder og Geografiske Informationssystemer (GIS), er de senere år øget markant som følge af fremkomsten af PC'er med stor analysekraft, digitaliserede kort over bedrifts- og markstruktur, samt muligheden for at koble disse oplysninger med driftsøkonomiske data for enkeltbedrifter. Da der samtidigt er sket en betydelig ud-

vikling i produktionsstrukturen, hvor den typiske heltids-landbrugsbedrift ofte består af flere samdrevede ejendomme, må det forventes, at det driftsøkonomiske potentiale i form af produktivetsforbedringer ved forbedret arrondering igennem jordfordeling kan være betydeligt.

Denne hypotese er planlagt udforsket i en kommende analyse, som gennemføres hen over sommeren 2016.

Første skridt er, at fastlægge, hvordan arronderingen på en bedrift, som typisk omfatter et stort areal, flere driftsanlæg og mange marker, kan kvantificeres. Flere forfattere har i den internationale litteratur arbejdet med kvantificering af arronderingsbegrebet og ved gennemgang af denne litteratur vurderes Latruffe og Piet (2014) at have de bedste indeks for arrondering. Latruffe og Piet (op. cit.) inddrager fem aspekter: Antal marker, markform, markstørrelse, markafstande og spredning på markerne.

I tabel 1 diskuteres disse aspekter i forhold til driftsøkonomiske konsekvenser af god arrondering, jf. Christensen (1985) og Østergaard (1987). De vurderes at kunne dækkes af beskrivelsen og kvantificeringen af arronderingen enten ved direkte at indgå i et indeks, eller ved at indgå i beregninger til brug herfor.

I det videre arbejde, skal der dog indledningsvis foretages en test og evaluering af forskellige arronderingsindeks i forhold til deres egnethed til entydigt at kvantificere arronderingen på en landbrugsbedrift. Dette gøres for en række konkrete landbrugsbedrifter, og derefter sammenkædes arronderingsindeks med driftsøkonomiske data for en stor stikprøve af landbrugsbedrifter. Ved anvendelse af dette datasæt afprøves forskellige modeller for sammen-

**Tabel 1. Sammenhæng mellem arronderingsaspekter og driftsøkonomiske konsekvenser af dårlig arrondering.**

Arronderingsaspekter	Christensen (1985)	Østergaard (1987)
Antal marker	Mindre rengøring af offentlige veje	Tidskrævende omstilling af redskaber til "transportstilling"
	Mindre skeltab	Rengøring efter jordudslæbning
	Bedre tilsyn med afgrøder	Spredning af flyvehavre ved afgrødetransport
	Friere afgrødevalg og intensivering af dyrkningsmetoder	Implicering i færdselsulykker
		Smitte "over hegnet" fra utallige naboer
Markform	Færre maskintimer pr. ha	Forøget tids- og brændstofforbrug
	Mindre brændstofforbrug	Dosering af gødning i flere tempi fordyres
	Mindre skeltab	
	Mindre overlappingsstab	
Markstørrelse	Færre maskintimer pr. ha	Forøget tids- og brændstofforbrug
	Mindre spredning af uønskede frø	Smitte "over hegnet" fra utallige naboer
	Friere afgrødevalg og intensivering af dyrkningsmetoder	Dosering af gødning i flere tempi fordyres
Markafstande	Færre maskintimer pr. ha	Forøget tids- og brændstofforbrug
	Mindre brændstofforbrug	Forøget slitage på maskiner
	Mindre transporttid	Rengøring efter jordudslæbning
	Mindre rengøring af offentlige veje	Spredning af flyvehavre ved afgrødetransport
	Færre ulykker på offentlige veje	Spredning af smitte ved transport af husdyrgødning
	Større mulighed for driftsomlægninger	Implicering i færdselsulykker
	Friere afgrødevalg og intensivering af dyrkningsmetoder	Begrænset afgrødevalg
Spredning på marker	Mindre transporttid	Tidskrævende omstilling af redskaber til "transportstilling"

Kilde: Egen fremstilling efter Christensen (1985) og Østergaard (1987)

hæng mellem arrondering og udvalgte driftsomkostninger samt økonomiske resultatvariable, således at hypotesen om arronderingens betydning for driftsøkonomien kan afprøves. Dertil fås estimater for både størrelsesordenen og styrken af sammenhængen mellem forskellige elementer af arrondering (markstørrelse, afstand mellem marker og driftsbygninger, etc.) og driftsøkonomisk resultat.

### Perspektivering

Landmændene kæmper i øjeblikket med lave afregningspriser, og har behov for at inddrage alle potentielle kilder til forbedret produktivitet og øget indtjening. Jordfordeling med formål om at forbedre den landbrugsmæssige arrondering kan spille en rolle i denne sammenhæng.

Natur- og Landbrugskommissionen anbefalede i deres rapport fra 2013 øget anvendelse af jordfordeling, ligesom Realdania har et Collective Impact projekt, hvor de ved tre konkrete projektområder vil dokumentere effekten af jordfordeling både med det formål at opnå driftsøkonomiske gevinster samt at løse problemstillinger knyttet til multifunktionel brug af det åbne land.

Interessen for at skabe bedre arrondering ved brug af jordfordeling er også kommet til udtryk fra landbrugserhvervet den seneste tid, eksempelvis i forbindelse med køb/salg eller forpagtning/bortforpagtning af landbrugsjord. Sidst kan jordfordeling også bidrage i forbindelse med den kommende målrettede regulering af landbrugets belastning af vandmiljøet, ligesom der er afsat 8 mio. kr. til jordfordeling i den nyligt vedtagne Naturpakke.

Generelt er det svært at forudse, hvor stor effekt en jordfordeling vil have for de deltagende landmænds driftsøkonomi. En sådan ex ante analyse vil i sagens natur være kontrafaktisk, mens de realiserede gevinster efter en jordfordeling vil afhænge af landmændenes evner til at drage nytte af den forbedrede arrondering. I plantevlen, hvor der er stor forskel på produktionsbetingelserne i forskellige dyrkningssæsoner, kan der først aflæses signifikante effekter efter en årrække. Men med den påtænkte model for hele landbruget, hvor den driftsøkonomiske betydning af forskelle i arrondering estimeres, kan der udledes et bud på den driftsøkonomiske effekt af jordfordeling ved at fastlægge et sæt af forudsætninger. Ligeledes kan der foretages følsomhedsanalyser af forudsætningerne samt de centrale parametre, og resultaterne kan holdes op imod

kalkuler for mulige besparelser i driftsøkonomierne.

Den økonometriske analyse af arronderingens betydning for driftsøkonomien er det centrale emne i den anden del af nærværende arbejde. Forudsætningen for at lave en økonomisk analyse af faktorer med indflydelse på økonomien i arrondering er, at der kan argumenteres for de undersøgte faktorerers sammenhæng med bedrifternes økonomiske resultater. Det er som nævnt ønsket at beskrives landbrugets aktuelle arrondering med baggrund i kort fra 2014, hvilket korresponderer med de seneste regnskabsdata for landbrug og de senest offentliggjorte gødningsplaner.

I kraft af, at der anvendes tværsnitsdata (cross-section) og ikke paneldata, vil der være bedrifter, som grundet sædskiftehen-syn har meget transporttunge afgrøder på fjerntliggende arealer det aktuelle regnskabsår, mens andre bedrifter har disse afgrøder tættere på bedriften. Dermed må der forventes en spredning i resultaterne som muliggør estimering af signifikante og retvisende effekter af arronderingens driftsøkonomiske betydning. Resultaterne fra analysen forventes offentliggjort i en senere artikel her i tidsskriftet.

## Referencer

**Christensen, K. S. (1985).** Jordfordeling driftsøkonomisk belyst. Kandidat, Den kgl. Veterinære- og Landbohøjskole.

**Erichsen, J. and D. Tamm (2014).** Grever, baroner og husmænd. Opgøret med de store danske godser 1919, Gyldendal.

**Kulturministeriet (2009).** Vejledning om beskyttede sten- og jorddiger. Kulturarvsstyrelsen, Kulturministeriet.

**Kyed, K. (2014).** "Landboreformerne og den nyere jordlovgivning." Tidsskrift for Landøkonomi 200(2): 141-157.

**Latruffe, L. and L. Piet (2014).** "Does land fragmentation affect farm performance? A case study from Brittany, France." Agricultural Systems 129: 68-80.

**Møller, B. K. and C. C. Thomsen (1957).** Driftsøkonomiske undersøgelser vedrørende landbrugets arronderingsforhold, Den Kgl. Veterinær- og Landbohøjskole, Afdelingen for Landbrugsøkonomi.

**Sørensen, E. M. (1987).** Lokal Landbrugsplanlægning. Aalborg, Aalborg Universitetsforlag.

**Østergaard, F. (1987).** "Jordfordeling ved vejanlæg." Landinspektøren, tidsskrift for kortlægning og arealforvaltning 33(10).

# LANDBRUGETS FREMTID: HVOR STÅR VI? HVAD VIL LANDBRUGET SELV?

---

Søren Kjeldsen-Kragh. Professor,  
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Dansk landbrug har store problemer. Derfor er det naturligt at spørge: Hvilken fremtid har dansk landbrug?

Udgangspunktet må være en analyse af dansk landbrugs situation i dag. Lever landbruget op til det, man må forvente af erhvervet? Hvis det ikke er tilfældet, hvad er så grundene hertil? Hvad mener landbruget selv, der skal til for at man har rimelige forhold? Hvilke krav stiller samfundet til erhvervet? Hvis der er forskellige opfattelser i landbrugserhvervet på den ene side og resten af samfundet på den anden side, hvad gør politikkerne så for at finde en rimelig vej frem? Er den landbrugspolitik, der bliver ført, i overensstemmelse med den landbrugspolitik, der bør føres?

Som man kan se, er der en række centrale men også vanskelige spørgsmål, der rejser sig, når man ser på landbrugserhvervet fremtid. De ovennævnte spørgsmål vil blive behandlet i tre artikler i dette tidsskrift.

I dette nummer bringes den første artikel, som tager udgangspunkt i det forhold, at man næppe kan påstå, at erhvervet lever op til de krav og forventninger, som man med rimelighed kan stille. Dernæst ser artiklen på det syn, som landbrugserhvervet selv har med hensyn til fremtiden.

I to efterfølgende numre af tidsskriftet vil to andre problemkredse blive behandlet. I den ene ser vi på de krav og ønsker, som samfundet stiller til erhvervet. I den anden ses der på den politik, som politikkerne fører, og om denne politik kan løse problemerne. Det leder naturligt op til overvejelser om, hvad man bør gøre for at sikre erhvervet en god fremtid.

## **I. Baggrunden for hvor landbruget står i dag**

I dette første hovedafsnit gives der en kort beskrivelse af landbrugets udvikling fra 1960 og frem til i dag. Hvad har drivkræfterne i denne udvikling været? Har udviklingen givet resultater, som lever op til de ønsker, man har haft?

### **1. Hovedtræk i landbrugets udvikling**

#### **a. Landbrugets centrale rolle frem til 1960**

Landbruget i Danmark har en glørværdig fortid, som startede i anden halvdel af 1700-tallet med landboreformerne, og som varede frem til 1960, da en ny udvikling satte ind.

Dansk landbrug var hovederhvervet, som bidrog på helt afgørende måde til Danmarks økonomiske, samfundsmæssige og kulturelle udvikling.

Udviklingen af landbruget var med til at igangsætte industrialiseringen. Gennem samspillet mellem landbruget og byerhvervene ikke mindst industrien udviklede det danske samfund sig. At landbruget på et relativt tidligt tidspunkt allerede fra midten af 1850'erne blev eksportorienteret var betydningsfuldt. Derved bidrog landbruget til at sikre en indtjening af udenlandsk valuta, som var nødvendig for, at samfundet og ikke mindst industrien kunne udvikle sig. Danmark er et råstoffattigt land, som måtte indføre råvarer, halvfabrikata, maskiner m.v. for at kunne udvikle industrien.

Den danske model med udvikling af landbruget, der igen bidrager til udvikling af industrien og andre byerhverv, dels gennem efterspørgsel efter byerhvervenes varer, og dels gennem sikringen af den nødvendige valutaindtjening, er anerkendt og påskønnet overalt.

Hvad er det, der gør, at det er rimeligt at tale om en ny udvikling inden for landbruget efter 1960?

Er det en ændret udvikling i landbruget andel af det samlede nationalprodukt i Danmark? Nej, det er det ikke. Landbrugets andel af Danmarks nationalprodukt har været faldende fra begyndelsen af 1800-tallet og frem til i dag.

Er det en ændret udvikling i beskæftigelsen i landbruget? Igen er svaret nej. Den absolutte beskæftigelse i landbruget var stigende frem til omkring 1930. Derefter satte et fald ind. Arbejdsstyrken i landbruget faldt med ca. 230.000 fra 1930 til 1960. Det var et fald, som skyldtes et fald i antallet af medhjælpere i landbruget.

Det nye, der sker omkring 1960, er, at antallet af brug falder, og at antallet af selvstændige landmænd samt deres medhjælp fra familien begynder at falde.

Antallet af landbrug stiger frem til omkring 1930, hvor antallet af brug er omkring 200.000. Det var det samme antal, man havde i 1960, da antallet i 1970'erne begyndte at falde markant.

Antallet af selvstændige landmænd samt deres medhjælpende familiemedlemmer var også stort set konstant fra 1930 til 1960, hvorefter faldet satte ind.

## **b. Strukturtilpasningen og landbrugsstøtten**

Det nye, der sker omkring 1960, er, at en strukturudvikling i retning af færre brug og større brug sætter ind. Denne udvikling i Danmark er ikke enestående. Den ser man også i mange vesteuropæiske lande. Der er gode økonomiske grunde til, at strukturtilpasning kommer på dagsordenen. Efter at manglen på fødevarer på grund af krigen relativt hurtigt blev afhjulpet, opstår der i 1950'erne et overskud af fødevarer i USA og Vesteuropa. Det fik landbrugspriserne til at falde, og det skabte økonomiske problemer for landbrugserhvervet.

De små brug havde svært ved at sikre indtægter, som en familie kunne leve af. At der opstod tanker om en strukturtilpasning henimod større brug var helt naturligt.

Der skete en kraftig afvandring fra landbruget. Ud over at lette situationen i landbruget, bidrog afvandringen også til udviklingen af byerhvervet. I Danmark skete der eksempelvis en meget stærk udbygning af industrien og af serviceerhvervene i 1960'erne.

En strukturtilpasning er ikke uden økonomiske problemer, og den tager tid. Ideen var, at strukturtilpasningen ville sikre landbruget en rimelig økonomi på længere sigt.

I en overgangsperiode ville der være problemer. Derfor introduceredes i forbindelse med oprettelsen af det Europæiske Fællesskab i 1958 en fælles landbrugspolitik, som blev udviklet i 1960'erne.

Den landbrugsstøtte, som den indebar, ville lette omstillingen af landbruget. Når omstillingen var tilendebragt, kunne man så afvikle støtten. Ud fra en europæisk synsvinkel havde den fælles landbrugspolitik også til formål at fremme ideen bag det europæiske samarbejde og bidrage til dets udvikling.

Problemet er blot, at det er den gængse opfattelse i dag, at strukturtilpasningen endnu ikke er på plads selv efter mere end 50 års efter dens påbegyndelse. Interessant er det også, at landbrugsstøtten fortsat eksisterer, selv om der er sket drastiske ændringer i den måde, støtten ydes på.

### **c. De to perioder 1960-1990 og 1990-2015**

Ser man på udviklingen i dansk landbrug fra 1960 og frem til i dag, er det naturligt at dele tiden op i to perioder 1960-1990 og 1990-2015. I den første periode var der tale om en udvikling væk fra små brug til mellemstore brug, som stadigvæk var familiebrug med en medhjælperstab, som selv kunne regne med at blive selvstændige driftsledere på deres egne landbrug. Siden 1990 har vi set en udvikling væk fra de mellemstore brug til det, man betegner som industribrug med en større medhjælperstab. En stor del af medhjælperstaben er midlertidigt ansat i erhvervet og kommer fra udlandet.

Udviklingen i perioden 1960-1990 er på mange måder naturlig. De små landbrug bliver taget ud af traditionel landbrugsproduktion med henblik på at forsørge en fa-

milie og går i stedet over til at være fritids- eller deltidsbrug. Det bidrager til at sikre, at byfolk med beskæftigelse i byerne bosætter sig i landdistrikterne.

Problemerne er i første række knyttet til perioden 1990-2015, hvor selve ideen om, at løsningen på landbrugets økonomiske problemer er at blive endnu større, bliver ført videre, uden at der er belæg for denne tankegang.

## **2. Der eksisterer størrelsesøkonomiske fordele op til en vis størrelse**

At der eksisterer størrelsesøkonomiske fordele inden for landbruget op til en vis grænse er uomtvisteligt. Det er imidlertid lige så vigtigt at være opmærksom på, at stor-driftsfordele ikke fortsætter ubegrænset. Hertil kommer to meget vigtige forhold, som skal tages med i betragtning, når man drøfter, hvilke bedriftsstørrelser man skal satse på.

### **a. Størrelsesøkonomiske fordele kan opnås gennem samarbejde**

Mange af de omkostningsbesparelser, der kan opnås ved større enheder, kan opnås på anden vis gennem samarbejde. Andelsbevægelsen med fælles mejerier for de små og mellemstore brug kunne sagtens konkurrere med herregårdsmejerierne i slutningen af 1800-tallet.

I dag er det ikke nødvendigt, at ethvert landbrug har en stor og kostbar maskinpark, hvor hvert enkelt brug ejer alle de maskiner, man finder nødvendige. Det er muligt at opnå store besparelser ved fælleseje eller ved at benytte sig af maskinstationer.

## **b. Andre mål end privatøkonomiske afkast**

Når man drøfter dansk landbrug kan man ikke begrænse sig til kun at se på landmandens driftsøkonomiske resultat

Landbrugserhvervet har nemlig en række samfundsmæssige forpligtelser. De produktionsmetoder, man anvender, skal være af en sådan art, at de sikrer miljøet og naturen fra at lide skade. Produktionsmetoderne må ligeledes sikre, at de dyreetiske krav, som opstilles, overholdes. Det er også klart, at produktionens kvalitet afhænger af de produktionsmetoder, som anvendes. Hvis landbruget udelukkende ser på pris og omkostninger, er der en stor risiko for, at man ikke i tilstrækkelig grad fokuserer på kvaliteten, som er ganske afgørende for afsætningen.

I de senere år er interessen for landdistriktpolitik steget ganske mærkbart. Man ser en udvikling i retning af stærkt øget urbanisering. I den udstrækning, det dræner landdistrikterne for ressourcer og initiativ, er det naturligvis et problem for den del af befolkningen, som bliver tilbage i landdistrikterne med dertil hørende byer. I landdistrikterne er landbruget et centralt erhverv. Derfor er det ønskeligt, at landbruget alt andet lige indrettes på en sådan måde, at erhvervet er med til at sikre liv og aktivitet i landdistrikterne.

## **3. Landbruget har ikke opfyldt de mål, som skal realiseres.**

Udviklingen væk fra de små og mellemstore brug over til industribrug har ikke bidraget til at sikre de mål, som landbrugserhvervet gerne skulle opfylde. Der er tale om tre sæt mål:

- 1<sup>o</sup>. Rimelige indkomster og gode arbejdsforhold
- 2<sup>o</sup>. Nye produkter og nye produktionsmetoder, som frembringer kvalitetsprodukter og stor merværdi
- 3<sup>o</sup>. Samfundsøkonomiske krav om rent miljø, smuk natur med biodiversitet, høje dyreetiske standarder samt sikring af liv og aktivitet i landdistrikterne

Påstanden om, at det af rent økonomiske grunde er en fordel, at vi får flere store brug, og at de større brug bliver endnu større, holder ikke, når regnskabsresultater viser, at de store brug i gennemsnit ikke klarer sig bedre end de mindre brug.

Det er en udbredt opfattelse, at danske landbrug ikke har haft held med at levere kvalitetsprodukter ved hjælp af produktionsmetoder, som er acceptable.

De produktionsmetoder, landbruget anvender, påvirker natur og miljø, som hele samfundet har en interesse i. Den måde, hvorpå husdyrene indgår i produktionen, er genstand for samfundets opmærksomhed. Landbrugsproduktionen foregår i landdistrikterne, hvor befolkningstallet er stærkt faldende. Man har iværksat reguleringer af landbruget, men de færreste vil nok hævde, at reguleringerne har været i stand til at sikre samfundets ønsker:

- 1<sup>o</sup>. De store brug har ikke bedre økonomi end de mellemstore brug. Strukturudviklingen har bidraget til gældsætningen.
- 2<sup>o</sup>. Fokus på store brug betyder fokus på volumen frem for differentieret udbud af kvalitetsprodukter
- 3<sup>o</sup>. Produktionsmetoderne på de store brug har ikke sikret realiseringen af

de samfundsøkonomiske mål. De har bidraget til at forværre dem.

Landbruget har således ikke løst nogle af de helt afgørende problemer. Det, der gør situationen yderligere prækær, er, at der er opstået to nye meget alvorlige problemer.

#### **4. Strukturudviklingen har skabt nye problemer**

Det ene er det meget store generationsskifteproblem. Bedrifterne er i dag så store, at det er nærmest umuligt for interesserede landbrugskyndige at overtage brugene. Da risiciene ved at lade mere eller mindre uprøvede driftsledere overtage meget store brug, er meget store, er det klart, at det også kan være meget svært at få finansieret overtagelsen af de store kapitalintensive brug.

Det andet er, at tilgangen af unge til landbrugserhvervet har været stærkt dalende. Det forhold, at det nærmest er umuligt for potentielle interesserede at blive selvstændige landmænd, afholder unge fra at gå ind i erhvervet.

Hertil kommer det dårlige image, som landbrugserhvervet har fået, hvilket igen hænger sammen med udviklingen frem mod industribrug. Det dårlige image hænger i høj grad sammen med de produktionsmetoder, som landbruget anvender i dag. Det dårlige image, som knytter sig til landbruget, og den manglende prestige, der er knyttet til landbrugsuddannelserne, afholder unge fra at gå ind i erhvervet.

Generationsskiftet er et stort problem. De store enheder i dag kan ikke overtages af de unge. Selv om enhederne var mindre, ville der næppe være tilstrækkelig tilgang af unge til, at alle brug ville blive overtaget. Det betyder, at selv om man ved

konkurser delte de store enheder op i mindre enheder, er spørgsmålet, om der ville være en tilstrækkelig efterspørgsel efter disse enheder fra den unge generation.

#### **5. Den hidtidige udvikling: Sammenfatning**

Den udvikling, landbrug har været igennem, har som sagt ikke realiseret de mål, som man med rimelighed kan stille. Samtidig har udviklingen skabt et stort generationsskifteproblem. Dette problem kombineret med manglende interesse blandt driftige unge til at gå ind i erhvervet må skabe bekymring for erhvervets fremtid. Hvilke forskellige fremtidsmuligheder eksisterer der så? Har landbruget selv et bud?

### **II. Det konventionelle landbrugs tanker om fremtiden**

#### **1. Fokus er næsten udelukkende på økonomi**

Ser man på de tre mål for landbrugserhvervet, som er opstillet i afsnit 1,3, er det næppe urimeligt at sige, at det konventionelle landbrug så godt som udelukkende koncentrerer sig om problemerne med økonomien. Der skelnes her imellem konventionelt landbrug på den ene side og økologisk landbrug på den anden side. I dette hovedafsnit ser vi udelukkende på det konventionelle landbrug. Det økologiske jordbrug tages op i næste hovedafsnit.

Opdelingen mellem de to grupper går på de forskellige produktionsmetoder, der anvendes. Det betyder ikke nødvendigvis, at der er uenighed mellem konventionel og økologisk jordbrug med hensyn til de synspunkter, som i det følgende vil blive betraget som det konventionelle landbrugs synspunkter.

Siden 1960, da strukturtilpasningen startede, har der jævnt hen løbende været økonomiske problemer. Det er jo ikke så mærkeligt, da strukturudviklingen jo netop er udløst af problemer vedrørende økonomien. Det, som derimod må give stof til eftertanke, er, at strukturudviklingen ikke har løst problemerne. I dag er det økonomiske problem knyttet til lav indtjening kombineret med stor gæld. Der er ingen generel inflation, der udhuler gælden, som det tidligere er set. Problemerne med den store gæld underbygges af den meget lave rente, vi nu snart har haft i mange år. Lav rente i sig selv er alt andet lige en fordel for et meget kapitaltungt erhverv som landbruget. Problemet er blot, at den dag renten stiger, vil gældsbyrden blive større, end den er i dag.

I dag er landbrugets gæld på ca. 370 mia. kr. Så længe indtjeningen ikke muliggør, at gælden gradvis nedbringes, kan gælden kun fjernes ved konkurser, hvor nye ejere overtager landbrugene til en lavere pris.

Hvordan kan det være, at landbruget er havnet i en situation med så stor en gæld? Det hænger i høj grad sammen med den strukturudvikling, som er sket i erhvervet siden 1990. Brugene er blevet større gennem opkøb af jord. De større enheder har krævet investeringer i bygninger, inventar og maskiner. Alt dette har krævet en betydelig låntagning.

Hertil kommer optagelse af lån i fremmed valuta, eksempelvis schweizerfranc, som er blevet kraftigt revalueret. Det har betydet en øgning af gælden i danske kroner. Landbruget har indgået såkaldte swap-aftaler. Man har optaget lån med variabel rente, som man så har byttet til lån med fast rente i forventning om, at rente ville stige. Da der er sket det modsatte, nemlig

at renten er faldet, har det betydet en opskrivning af gælden. Var renten steget, ville det have betydet en nedskrivning af landmandens gæld.

Den store gæld kombineret med ugunstige pris- og afsætningsforhold sætter erhvervet i knibe.

Der er stadig en tendens til, at landbrugets bytteforhold forringes. Det betyder, at landbrugets salgspriser falder eller stiger mindre i forhold til indkøbspriserne på de varer, som landbruget skal bruge i produktionen. Når der ikke er generel inflation men snarere risiko for deflation - dvs. faldende priser - bliver den reelle økonomiske byrde, som er knyttet til gælden, ikke lettet, sådan som man har set det i tidligere perioder.

Når de økonomiske problemer er så store, vil energien være koncentreret om at løse disse problemer. Det betyder, at der ikke er kræfter til at beskæftige sig med de mere langsigtede problemer. Spørgsmålet om landbruget har valgt den rigtige udviklingsvej er således knap nok på dagsordenen.

Det konventionelle landbrug mener vel fortsat, at udviklingen i retning af større driftsenheder er den rette vej. Det konventionelle landbrug mener, at det er et problem, at samfundet ikke giver erhvervet mulighed for at tjene de penge, som er nødvendige både for erhvervet og samfundet

## **2. Hvad går det konventionelle landbrug ind for?**

I det følgende nævnes en række problemer for landbrugserhvervet, der ofte bliver fremført af erhvervet. De fremføres i første række af erhvervets to dominerende landbrugsorganisationer, nemlig Landbrug & Fødevarer og Bæredygtigt Landbrug.

I interesseorganisationerne er det især de etablerede storproducenters interesser, der varetages.

Igen er det vigtigt at nævne, at de synspunkter, som i det følgende tillægges det konventionelle landbrug, ikke behøver at være i modsætning til dette økologiske jordbrugs synspunkter.

Forskellen imellem konventionel og økologisk produktion går på produktionsmetoderne. Det, som tages op i dette afsnit, er spørgsmålet om regulering og spørgsmål af økonomisk art, hvor det meget vel kan være sammenfaldende interesser og synspunkter.

### **a. Lempeligere regulering**

De økonomiske problemer vil erhvervet løse ved at skabe gunstigere rammebetingelser. Man mener, der stilles alt for skrappe krav til landbrugsproduktionen i Danmark. Kravene til miljø- og naturbeskyttelse, dyreetik, kvalitetskontrol m.v. må ikke være strengere end i udlandet. Det påstås, at der i Danmark sker en overimplementering af EU-regler. Begge dele betyder, at dansk landbrug har ringere vilkår med hensyn til at konkurrere med landbrug i udlandet.

Flere spørgsmål rejser sig i denne sammenhæng.

I hvilken udstrækning er det korrekt, at de danske krav er strengere end i EU? Selv om kravene nu er strengere, er de så for skrappe? Vil en lempelse af reglerne løse landbrugets problemer? Mange af kravene – forhåbentligt langt de fleste – har en begrundelse og værdi i sig selv.

Samtidig kan man konstatere, at mange af kravene i sig selv kan være i landbrugets langsigtede interesse. Man har talt om at reducere kravene til veterinær kontrol for at spare omkostninger. Et sådant

tiltag vil være direkte skadeligt for landbrugserhvervet. Den store eksport fra dansk landbrug er netop afhængig af meget høje veterinære standarder kombineret med en effektiv kontrol.

I øvrigt er tankegangen om, at dansk landbrug konkurrerer med landbruget i EU-lande og andre lande forkert. Dansk landbrug konkurrerer med andre danske erhverv om de ressourcer i form af arbejdskraft og kapital, som er nødvendige i produktionen. Erhvervet kan ikke tilbyde løn- og arbejdsforhold, der er så attraktive, at de søger hen imod landbruget.

### **b. Ønsker lavere løn**

Inden for erhvervet er det også gængs at betragte det høje lønniveau som en hæmsko for erhvervets udvikling. Forslagene om, at en midlertidig lønnedgang skulle kunne løse landbrugets problemer eksempelvis inden for svineproduktionen, har der ikke været meget opbakning til uden for primærlandbruget.

I og med at der er kommet flere og større industribrug, er økonomien mere afhængig af lønudgifterne. Derfor er man blevet mere optaget af lønnen. Ansættelse af udenlandsk arbejdskraft er øget. Det skyldes, dels at man ikke kan få dansk arbejdskraft, dels at den danske arbejdskraft er dyrere.

### **c. Manglende produktionsøgning skyldes manglende finansieringsmuligheder**

Erhvervet mener, at der fortsat er plads til en øget landbrugsproduktion, som i sig selv vil være gavnlige for samfundsøkonomien. Produktionen, eksporten og beskæftigelsen vil stige.

Problemet ifølge erhvervet er blot, at der ikke findes finansieringsmuligheder. Den reelle årsag til, at man ikke kan få

finansieret produktionsudvidelser, er dels de historiske erfaringer, dels fremtidsudsigterne. Finansieringsinstitutterne har allerede oplevet betydelige tab ved landbrugsfinansiering, og tabene er ikke slut, fordi erhvervet fortsat er konkursramt. Når fremtidsudsigterne også er dårlige, er det af økonomiske grunde klart, at finansiering af produktionsudvidelser er vanskelig.

Når indtjeningsforholdene i andre danske erhverv er langt bedre end i landbruget, er det netop markedsmekanismens opgave at lede kapitalen derhen, hvor gevinstmulighederne synes størst.

#### **d. Finansiering af generationsskifte**

Finansieringsinstitutterne holder sig af gode grunde tilbage med hensyn til at finansiere produktionsudvidelser. Af samme grunde holder de sig tilbage med hensyn til finansiering af generationsskifte. Derfor har ideen om selskabsdannelser inden for landbruget vundet indpas. Man sætter de store bedrifter på aktier, idet man forestiller sig, at eksempelvis pensionskasserne vil købe disse aktier.

Ideen er helt naturligt opstået hos ejere af de store industribrug, som har haft problemer med at komme ud af erhvervet uden tab. Sættes de store brug på aktier, og er der et marked for disse aktier, vil det være lettere at afsætte brugene til det, man betragter som en rimelig pris.

Forudsætningen om, at der er et marked for disse aktier, er det springende punkt. Landbrugsaktierne skal jo kunne give et afkast, som kan konkurrere med afkastet for industriaktier. Med den indtjening, som landbruget har og må forventes at have i fremtiden, er denne antagelse lidet sandsynlig.

Den spæde interesse, der har været omkring ideen om at sætte landbruget på

aktier, har været knyttet til landbrugsjorden. På kort sigt kan der være en interesse i at købe aktier, der er baseret på landbrugsjorden, hvis det er sådan, at man kan forvente en midlertidig stigning i jordpriserne. Derved kan aktiekøberne realisere en spekulationsgevinst, såfremt man kan sælge aktierne. Sådanne aktier er illikvide, og rentabiliteten på længere sigt er særdeles tvivlsom, medmindre man kan forvente en realprisstigning på landbrugsjord på lang sigt.

At sætte landbrugsejendomme på aktier vil ikke hjælpe landbruget. Det vil blot skabe yderligere problemer. Selve aktieselskabsformen påfører landbruget ekstra omkostninger til direktør og bestyrelse. Med aktieselskabsformen får man en klar adskillelse imellem ejeren, driftslederen og operatørerne, som laver det praktiske arbejde. At opnå en effektiv driftsledelse, når funktionerne er personalemæssigt adskilt, bliver ikke lettere.

#### **e. Forbedret image**

Landbruget er klar over, at der er problemer med erhvervets image. Det forsøger man at råde bod på ved at understrege erhvervets store samfundsmæssige betydning. Der henvises til erhvervets betydning for den danske produktion, eksport og beskæftigelse. Der henvises desuden til den internationale situation, hvor man omkring år 2050 vil se en befolkning på 9 mia. eller mere imod godt og vel de 7 mia., vi er i dag. Det vil betyde et krav om øget global produktion af fødevarer, og her skulle dansk landbrug have en særlig rolle og forpligtelse. Se mere herom i afsnit IV.

Man laver reklamefremstød, hvor man slår på, at "Fremtiden ikke er så sort, som den har været". Formålet er at forbedre erhvervets image og skabe økonomisk optimisme.

### **3. Kan erhvervets forslag løse problemerne?**

Landbrugserhvervet lægget meget stor vægt på at få bedre rammevilkår for produktionen. Det er ikke muligt konkret at udregne, hvor meget ændrede rammevilkår betyder økonomisk, før det konkrete indhold af ændringerne er kendt.

For det første må man nok generelt have en vis skepsis med hensyn til, om rammevilkårene kan skabe mærkbare økonomiske forbedringer i landbrugets økonomi. At der kan skabes marginale forbedringer her og nu er givet.

For det andet er det imidlertid ikke så let at se, at de ændrede rammevilkår, som erhvervet ønsker sig, ikke vil gå ud over natur, miljø og dyr. Hvis de forbedrede økonomiske forhold her og nu går ud over nogle andre samfundsmæssige ønsker, vil de nye rammebetingelser ikke blive accepteret på længere sigt.

Forslaget om at sikre landbrugssektorens fremtid ved lavere lønninger, kan ikke realiseres. Selv om den kunne realiseres, ville det ikke være en løsning på længere sigt. Man kan ikke tiltrække indenlandsk kvalificeret arbejdskraft gennem lave lønninger.

Generelt set er det danske lønniveau ikke for højt. Derfor kan man kun glæde sig over, at det danske samfund er i stand til at producere så effektivt, at man kan opnå så høj en levestandard gennem et højt lønniveau. Kortsigtet kunne landbrugets indtjening forbedres gennem en devaluering af den danske krone. Dette er dog af mange grunde udelukket.

De nye problemer, som strukturudviklingen fører med sig, nemlig generationsskifteproblemer og erhvervets image, tages op, men er ikke løst. Der er ikke noget, der tyder på, at aktieselskabsformen

løser problemerne med ejerskifte for de store industribrug. Reklamefremstødene kan måske her og nu skabe mere goodwill, men de bidrager næppe til at øge de unges interesse for at beskæftige sig med erhvervet.

Det, som er problemet med landbrugets forslag, er det, som ikke er med. Det konventionelle landbrug rejser ikke spørgsmålet, om den hidtidige strukturudvikling er godt for erhvervet og samfundet. I industribrugene benyttes produktionsmetoder, som har en række negative konsekvenser. De produktionsmetoder, som landbruget anvender, ser erhvervet nødt til diskussion.

### **4. Hvordan forestiller erhvervet sig fremtiden?**

Landbruget har ikke en strategi for udviklingen. Man har derimod nogle ideer om fremtiden, som giver sig mere eller mindre eksplicit udtryk i det, som erhvervet siger og gør. Det, som synes at præge erhvervets tankegang, er, at strukturudviklingen vil fortsætte, og at det også er ønskværdigt, at den fortsætter.

Kortsigtet håber erhvervet på, at det, man kalder for forbedrede rammebetingelser, vil lette de aktuelle problemer for landbruget. På længere sigt forestiller man sig, at strukturudviklingen hen imod større brug skal løse problemerne på omkostningssiden, samtidig med at markedsvilkårene i form af højere priser og øget afsætning sikrer indtjeningsiden.

For øjeblikket er strukturudviklingen gået i stå. Vi vil se en række konkurser. Jordpriserne og ejendomspriserne er faldet og kan falde yderligere. Nye ejere vil overtage brugene.

Når markedspriserne bliver bedre, kan strukturudviklingen fortsætte, hvis landbru-

gene kan opnå den nødvendige finansiering. Dermed kan der være lagt op til en forbedring i landbruget økonomi, som på længere sigt fører frem til en ny krise, når markedsvilkårene igen udvikler sig i negativ retning.

Selv om landbrugspriserne bliver bedre, er det ikke givet, at de økonomiske forhold forbedres for alle. Svinesektoren spiller en stor rolle i dansk landbrug. Her er det prisrelationen mellem svinekødsprisen og kornprisen, som er afgørende, fordi foderomkostningerne udgør så stor en del af de samlede omkostninger. De kan meget let udgøre 75 procent af den afregningspris, som landmanden får. Hvis kornprisen stiger mere end svinekødsprisen, kan de store industribrug let komme ud i store problemer.

På længere sigt regner man med højere priser. Erhvervet henviser ofte til, at i løbet af de næste 30 år vil jordens befolkning vokse med 2-3 mia. Man henviser til, at der i de lande, som tidligere blev benævnt udviklingslande, vokser den købedygtige mellemklasse ganske betragteligt. Hvornår efterspørgslen stiger, og hvor meget efterspørgslen stiger, er det svært at sige noget konkret om. Hvordan priserne på landbrugsprodukter vil udvikle sig, er det også vanskeligt at spå om. Det afhænger ikke alene af efterspørgslen, men også af udbuddet.

Gør erhvervet sig tanker om de danske industrilandbrugs muligheder på lang sigt? Industrilandbrugene vinder frem i Østeuropa, ikke mindst på grund af danske landmænds engagementer. Industrilandbrug vinder frem i et stort landbrugsland som Brasilien. Her er landbrugenes vilkår med hensyn til at klare sig helt anderledes end i Danmark. Det hænger sammen med lavere jordpriser og lavere omkostninger.

Tror dansk landbrug, at det har mulighed for at tage konkurrencen op, når man udelukkende satser på volumen?

### III. Det økologiske landbrugs rolle

#### 1. Landbrugsproduktion har med økologi at gøre.

Økologi er læren om forholdene mellem de levende organismer og omgivelserne. Ude i naturen er der et samvirke imellem dyr og planter på den ene side og på den anden side de omgivelser, som de befinder sig i. Det er klart, at der kan være bedre eller dårligere vilkår for dyrenes og planternes trivsel. I jorden er der et samvirke imellem de levende organismer og omgivelserne. I vandmiljøet har man præcis det samme. Der er tale om et samvirke, og derfor beskrives samspejlet ud fra en helhedsbetragtning som et økologisk system.

Landbruget kan ikke undgå at gribe ind i de økologiske systemer, som dyr og planter er udsat for i naturen. Det gælder uanset om man ser på livet på markerne, i jorden eller i vandet. Alligevel vil mange inden for landbrugserhvervet utvivlsomt hævde, at det, som det konventionelle landbrug gør, ikke er til skade for økosystemerne eller ikke så meget til skade, som økologerne hævder. Argumentationen tager udgangspunkt i, at det, som landbruget gør, er i pagt med naturen. Selv om visse indgreb ville være til skade, vil landmændene ikke benytte sig af dyrkningsmetoder, som skader økologien og miljøet, fordi det på længere sigt vil skade landmændene selv.

Det, som landmændene foretager sig, er i pagt med naturen. Derfor er det forkert at sætte landbrug og økologi over for hinanden som modsætninger. Sådanne synspunkter finder ikke tilslutning blandt

økologiske producenter inden for erhvervet eller i de kredse i samfundet uden for landbruget, som interesserer sig for disse forhold. Selv om landbrugsproduktionen har med økologi at gøre i den forstand, at landbruget påvirker de økologiske systemer, er der god grund til at skelne imellem konventionel og økologisk drift. Det hænger ganske enkelt sammen med, at der gælder en række specifikke krav, der skal opfyldes, før en landbrugsbedrift kan kalde sig for økologisk.

## 2. Hvad er økologisk jordbrug?

I økologisk jordbrug er der klare målsætninger om at forene hensynet til miljø, kvalitet og etik med praktisk landbrugsproduktion. De centrale principper i økologisk produktion kan opstilles i en række punkter som vist nedenfor.

Økologisk jordbrug betyder:

- 1) At der anvendes et minimum af kemiske stoffer. Naturlig og mekanisk bekæmpelse af ukrudt og insekter og svampeangreb.
- 2) At jordens brugbarhed opretholdes i hovedsagen ved recirkulering af organisk materiale.
- 3) At man ikke accepterer gensplejede afgrøder. Ingen brug af stråforkortelse.
- 4) At dyr har større mulighed for naturlig adfærd.
- 5) At der er harmoni imellem dyrehold og areal.
- 6) At man i forarbejdningsindustrien ikke tilsætter kunstige sødestoffer, kunstige aromastoffer eller nitrit. Man forsøger at undgå tilsætningsstoffer.

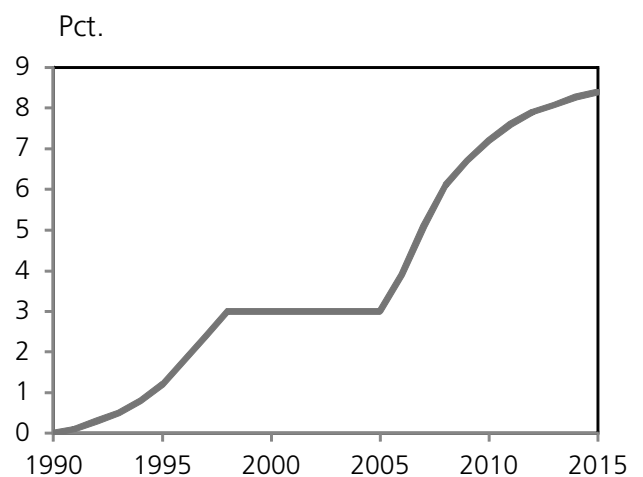
Disse principper bliver inden for de forskellige produktionsgrene udmøntet i et

konkret regelsæt, som overholdes, for at producenterne kan få mærkatet økologisk.

## 3. Hvordan har salget af økologiske produkter udviklet sig?

Salget af økologiske produkter er en relativ ny ting. I 1982 blev de første økologiske gulerødder solgt i dagligvarehandelen. I 1987 kom den første egentlige lovgivning om økologiske produktion. I december 1989 blev det røde Ø-mærke lanceret.

**Figur 1. Salget af økologiske produkter i detailhandelen. Markedsandel i procent.**



Kilde: Baseret på tal fra Økologisk Landsforening.

Udviklingen i salget af økologiske produkter fremgår af figur 1. Den viser de økologiske produkters andel af detailhandelens salg 1990 – 2015. I 1990 var markedsandelen noget nær nul. Fra dette udgangspunkt stiger salget af økologiske produkter til 3 procent af omsætningen i 1998. Fra 1998 til 2005 ligger markedsandelen konstant på disse 3 procent. Siden 2005 har der været en årlig stigning i markedsandelen, således at den i 2015 udgør 8,4 procent, hvilket i øvrigt er den højeste markedsandel i verdenen. Stigningstakten var størst frem til 2008, da krisen satte ind. Selv om stigningstakten siden da er faldet, er andelen fortsat med at stige år

efter år. I dagligvarehandelen blev der i 2015 omsat økologiske fødevarer for 7 mia. kr. Markedsandelen varierer meget fra produkt til produkt. Af omsætningen i 2015 tegner mejeriprodukter og æg sig for 35 procent, frugt og grønt for 26 procent; brød, mel, gryn, m.v. 12 procent. Blandt den resterende ca. 1/4 af omsætningen finder man blandt andet kød og kødprodukter, hvor markedsandelen er meget lav, specielt for svinekød.

Det interessante ved udviklingen i salget af økologiske fødevarer er, at den i høj grad er afhængig af forbrugernes adfærd og af dagligvarehandelens attitude over for økologi. Salget af økologiske produkter afhænger naturligvis ikke alene af forbrugernes præferencer. Spørgsmål om vares tilgængelighed og spørgsmålet om prisen på de økologiske produkter spiller også en afgørende rolle.

Det er her, detailhandelens rolle kommer ind som noget centralt. Jo flere økologiske produkter detailhandelen tager ind, jo større bliver omsætningen. Det samme er tilfældet, hvis detailhandelen iværksætter flere kampagnetilbud. Udviklingen af forbrugernes præferencer sker i et samspil med de initiativer, som detailhandelen iværksætter. Harmoniske forhold kræver, at der er en overensstemmelse imellem forbrugernes efterspørgsel og udbuddet fra de økologiske producenter. Det er ikke altid tilfældet. Der har i de senere år været en mangel på økologiske produkter. Der har til andre tider været et overskud af økologiske produkter. Hvis der er et overskud af økologisk mælk, vil mælken typisk blive solgt som almindelig mælk. Det betyder, at afregningsprisen for de økologiske producenter falder. Antallet af økologiske producenter vil falde. Hvis der så senere kommer en stigning i det økologiske

salg, opstår der en midlertidig mangelsituation, fordi det tager et par år at omlægge til økologisk produktion.

Markedsmekanismen vil på længere sigt løse problemerne. Problemerne er, at der på kortere sigt kan komme uheldige prisudsving, og at der er omkostninger forbundet med at omlægge produktionen. Det er klart, at en mere stabil udvikling i retning af større præferencer for økologiske produkter vil stimulere landmændenes interesse for at omlægge og mindske de risici, som er forbundet hermed.

Forbrugernes og detailhandelens holdninger spiller en central rolle for efterspørgslen. Derudover bør man også for fuldstændighedens skyld nævne de offentlige indkøb. I de statslige institutioner er der normalt kantiner. Regionerne, der styrer hospitalsvæsenet, køber fødevarer ind til servering for patienterne. Kommunerne står for skolebespisning. De offentlige køberens holdning til økologiske produkter spiller naturligvis en direkte rolle med hensyn til efterspørgslen. Indirekte kan det også på længere sigt påvirke de almindelige forbrugeres syn. Københavns kommune gør meget ud af at markedsføre sig som en grøn kommune. Her indgår, at man satser på, at de måltider, som serveres i kommunalt regi, er baseret på gode råvarer, hvilket indebærer, at de også skal være økologiske.

#### **4. Hvordan har den økologiske produktion udviklet sig?**

De økologiske varers andel af de danske forbrugeres køb siger ikke noget om økologiens betydning i den danske produktion. Helt generelt kan man sige, at i produktionen har økologien mindre betydning end i forbruget i Danmark. Det hænger sammen med, at dansk landbrug er en be-

tydelig eksportør af landbrugsprodukter. Eksporten af økologiske produkter spiller ingen særlig rolle for danske landbrug. Det hænger blandt andet sammen med, at interessen for økologiske produkter generelt set er lavere end i Danmark, selv om interessen er stigende. I tabel III,1 gives der tal for antallet af økologiske brug og det landbrugsareal, der dyrkes økologisk.

**Tabel III,1. Antal økologiske bedrifter og arealet under økologisk dyrkning**

	Antal bedrifter	Produktionsareal (ha)
1990	523	11.581
2002	3.714	178.359
2007	2.607	150.207
2014	2.557	176.323

Kilde: Statistik over økologiske jordbrugsbedrifter, juli 2015. Miljø- og Fødevarerministeriet.

Den økologiske produktion i 1990 er minimal. Fra 1990 til 1995 stiger antallet af økologiske brug fra ca. 500 til ca. 1000. Derefter sker der en drastisk stigning frem til 2002, hvor antallet er ca. 3700. Frem til 2007 falder antallet af brug til ca. 2600, og her har det ligget frem til i dag. Med hensyn til produktionsareal ser man en tilsvarende udvikling. Svag stigning fra 1990 til 1995. Derefter en særdeles kraftig stigning frem til 2002. Et fald frem til 2007, efterfulgt af et stigende økologisk areal frem til i dag.

Antallet af økologiske brug i dag er godt og ved 6 procent af det samlede antal brug. Arealmæssigt er det også godt og ved 6 procent af arealet, som er under økologisk drift.

Sammenholder man tallene fra 2002 med 2014 vil man se et stort fald i antallet af brug, uden at produktionsarealet er re-

duceret. Det betyder, at der i denne periode er sket det, som også er sket for de konventionelle brug, nemlig at brugene er blevet større. Det gennemsnitlige areal for en økologisk bedrift i 2002 var 48 ha, og det er i 2014 steget til 69 ha.

Sammenligner man brugene efter størrelse i henholdsvis økologiske og konventionelle landbrug, vil man finde et markant større antal små brug under 5 ha. i det økologiske jordbrug. 16 procent af de økologiske brug er under 5 ha. mod 4 procent for alle brug under et. Der er et marginalt større antal økologiske brug med over 100 ha. 22 procent af de økologiske brug har mere end 100 ha. mod 21 procent for alle brug. Det betyder, at antallet af økologiske brug mellem 5 ha. og 100 ha. udgør 62 procent af alle økologiske brug mod 75 procent for alle brug under ét.

## 5. Økologisk jordbrugs indflydelse inden for dansk landbrug.

Hvor fører det os hen med hensyn til det økologiske jordbrugs betydning? Selv om der i de senere år har været en betydelig vækst i det hjemlige salg af økologiske produkter, må man konstatere, at de økologiske producenters antal og den del af landbrugsarealet, der dyrkes økologisk, kun ligger på godt og vel 6 procent. Der er ikke tale om en uvæsentlig produktion, men der er tale om et produktionsomfang, der slet ikke kan hamle op med den konventionelle produktion.

Da det i særlig grad er de store producenter, der har haft succes med at lægge linjen for landbruget, kan man anskuelsesmæssigt sammenligne antallet af økologiske storproducenter med antallet af konventionelle storproducenter, forstået som landmænd med mere end 100 ha. Man kan konstatere, at der i dag er ca. 500

storproducenter inden for økologisk jordbrug, sammenlignet med 7.500 storproducenter inden for konventionelt jordbrug.

Den økologiske stemme inden for dansk landbrug har ikke været stærk. Det hænger ikke nødvendigvis kun sammen med den økologiske sektors relativt lille størrelse. Det kan også hænge sammen med, at de nuværende økologiske producenter ikke har en interesse i, at økologisk produktion spreder sig. Det vil nemlig betyde et øget udbud af økologiske produkter, som kan få priserne til at falde, hvis efterspørgslen ikke øges i takt med det stigende udbud.

I øvrigt er det værd at lægge mærke til, at den øgede interesse for økologiske produktion ikke i første række kommer fra landbruget. Selv om der altid har været en dedikeret kreds af økologiske producenter, kommer den stigende interesse i første række fra forbrugerne og detailhandelen. Det er den øgede efterspørgsel efter økologiske produkter, der har betydet, at landmænd i større udstrækning har vist interesse for økologisk drift. Den økologiske produktion betyder højere omkostninger på en række områder, men hvis det kan indebære lavere omkostninger andre steder, samt ikke mindst give merpris på afsættningen af produkterne, kan landmændene opnå en større indkomst. For øjeblikket er der en klar tendens til, at de økologiske produkter, eksempelvis mælkeprodukter, får en så stor merpris, at indkomsten ved økologisk produktion er større end ved konventionel produktion.

#### **IV. Landbrugets eget syn på sin rolle i samfundet.**

Kigger man nærmere på den måde, hvor på dansk landbrug præsenterer sig over for offentligheden, udkrystalliserer der sig en

række markante indtryk. Dansk landbrug betragter stadig sig selv som et helt afgørende erhverv for dansk økonomi. Erhvervet giver stor beskæftigelse og en meget betydelige valutaindtjening. Ud over at være vareproducent, er dansk landbrug sig bevidst, at man er naturforvalter. En del af landbruget mener ikke, at der er afgørende konflikt imellem de to roller. En anden del, som anerkender, at der kan være en konflikt, mener at erhvervet har været i stand til på rimelig vis at løse konflikten.

Sammenligner man dansk landbrug med landbruget i udlandet, mener erhvervet, at man på alle måder står stærkt, hvis man ellers kan få lov til at udfolde sig. Det er bedst, at man udvider produktionen af landbrugsvarer i Danmark frem for i udlandet. Generelt set er det vigtigt at producere så mange landbrugsvarer, at man kan sikre de nødvendige fødevarerforsyninger til den stigende befolkning i verden. Her ser dansk landbrug sig selv som en vigtig brik. Spørgsmålet er, om disse opfattelser af erhvervets betydning er i overensstemmelse med realiteterne.

#### **1. Landbruget er økonomisk set et afgørende erhverv for samfundet.**

Fortællingen om landbrugets historiske betydning, som indledningsvist blev beskrevet i denne artikel, er naturligvis vigtig. Dansk landbrug var længe et hovederhverv. At disse dage for længst er forbi, har det været svært for erhvervet at erkende. Landbruget gør meget ud af at overbevise befolkningen om, at det er et helt afgørende erhverv med hensyn til at sikre både samfundsøkonomien og livet og trivslen i landdistrikterne og yderområderne.

## **a. Landbrugets betydning for hele den danske økonomi**

Ligesom andre erhverv skaber landbruget beskæftigelse og bidrager til det danske nationalprodukt. Dertil kommer, at dansk landbrug stadig er et meget eksportorienteret erhverv, som indtjener udenlandsk valuta, som kan anvendes til dansk import.

Landbrugets erhvervsorganisation Landbrug & Fødevarer taler meget om det, man kalder fødevareklyngen og den betydning, som den har i dansk økonomi. Fødevareklyngen omfatter meget andet end det, man forstår ved den primære landbrugsproduktion, der består af planteavl, svineproduktion og mælke- og kødproduktion. Fødevareklyngen medtager fiskeriprodukter, gartneriprodukter, mink og en lang række industriaktiviteter, som ikke kan siges at være direkte relaterede til den primære landbrugsproduktion.

Ser man på fødevareklyngen, sådan som den opgøres af Landbrug & Fødevarer, bliver beskæftigelsen i klyngen ca. 180.000 eller ca. 7 procent af den samlede beskæftigelse. Fødevareklyngens eksport opgøres til ca. 150 mia. kr. ud af den samlede eksport af varer og tjenester på ca. 1.000 mia. kr., dvs. ca. 15 procent af valutaindtjeningen. Her er der to ting, man skal være opmærksom på. For det første er der tale om bruttoeksporten og ikke nettoeksporten. Landbruget har også en væsentlig import, som er med til at reducere, hvad landbruget netto bidrager med. For det andet er der medtaget eksport for en række produkter, som det ikke er naturligt at relatere til den primære landbrugsproduktion. Det drejer sig igen om fiskeriprodukter, gartneriprodukter, drikkevarer, pelsskind, enzymer, samt landbrugsmaskiner, maskiner til næringsmiddelindustrien og flere andre.

Et retvisende billede af primærlandbrugets betydning får man ved at foretage en såkaldt input-output-analyse. Tankegangen bag en sådan analyse er ganske enkel. Man ser først på den beskæftigelse og det bidrag til bruttofaktorindkomsten, som landmændene ude på gårdene skaber. Derudover skaber landmændene også beskæftigelse og produktion i de erhverv, som leverer input til landmændene, og som videreforarbejder det output, som landmændene producerer. Primærlandbruget køber gødningsstoffer, sprøjtemidler, maskiner, reparation af bygninger og maskiner m.v. fra andre erhverv. Derudover leverer primærlandbruget råvarer til videreforarbejdning på slagterier og mejerier og i fødevarereindustrien.

Alle disse afledede aktiviteter sammen med primærlandbruget udgør det, man kaldet for det landbrugsindustrielle kompleks (LIK). Det er et tal for LIK, der giver det rette billede af landbrugets betydning i dansk økonomi. I tabel IV, 1 på næste side vises tal for LIK's betydning for beskæftigelsen og for aktiviteten i det danske samfund i 2014. I alt er der 95.000 fuldtidsbeskæftigede i LIK. For hver person beskæftiget i primærerhvervet er der godt og vel beskæftiget en person i de afledede erhverv. LIK's bidrag til bruttofaktorindkomsten er på 53 mia. kr., hvoraf lidt under halvdelen stammer fra primærlandbruget og lidt over halvdelen fra de leverende og aftagende erhverv. Primærlandbrugets bidrag til bruttofaktorindkomsten kan svinge ganske betydeligt afhængigt af priserne på landbrugsprodukter.

Ser man på landbruget beskæftigelse og produktion i forhold til hele den danske økonomi, må hvervets betydning siges at være relativt lille. Primærlandbrugets andel af beskæftigelsen og bruttofaktorind-

**Tabel IV, 1. Forholdet mellem det landbrugsindustrielle kompleks (LIK)<sup>1)</sup> og den danske samfundsøkonomi i 2014**

	Fuldtidsbeskæftigelse 1.000	Bruttofaktorindkomst mia. kr
Primær landbrugt	40	23,4
Afledede aktiviteter	55	29,3
Landbrugsindustrielle kompleks (LIK)	95	52,7
Hele samfundet	2.650	1670
Primær landbruget andel i procent	1,5	1,4
LIK's andel i procent	3,6	3,2

1) Pelsdyravl og gartneri er ikke med i LIK.

Kilde: Baseret på tal fra Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, KU og Danmarks Statistik.

komsten ligger på henholdsvis 1,5 og 1,4 procent. Ser man på de tilsvarende tal for det landbrugsindustrielle kompleks (LIK), får man 3,6 og 3,2 procent. Rent illustrativt kan man sige, at hvis man hypotetiske forestiller sig, at al dansk landbrugsproduktion ophørte, viser beregningerne, at bruttofaktorindkomsten ville falde med godt 3 procent. Til sammenligning kan man se på faldet i bruttofaktorindkomsten 2008-2009, da den økonomiske krise brød ud. Dengang faldt bruttofaktorindkomsten med lidt over 5 procent.

### **b. Landbruget, landdistrikterne og yderområderne**

Det er klart, at landbruget spiller en anden mere betydningsfuld rolle i landdistrikterne og i yderområderne. Derfor er et landbrugserhverv, som er bæredygtigt, og som kan skabe værditilvækst, alt andet lige vigtigt for at skabe balance. Det er imidlertid ikke det samme som at påstå, at landbruget kan redde produktionen, beskæftigelsen og give gode livsvilkår i landdistrikter og yderområder. Det afgørende her er at satse på andre erhverv, herigen-

nem i særlig grad industrien, således at stagnationen og nedgangen bliver ændret til fremgang. Landbruget kan ikke sikres øget aktivitet og beskæftigelse ved at satse på at udvide produktionen af traditionelle landbrugsprodukter. Beregninger viser eksempelvis, at en øgning af produktionen af slagtesvin med 10 procent kun vil øge beskæftigelsen på længere sigt med omtrent 1.200 i primærlandbruget og de afledede erhverv. I ældre tid var det landbruget, der var vigtigt for aktiviteten i provinsbyerne. I dag er det aktiviteten i provinsbyerne, som er vigtig for beskæftigelsen i området og for bosætningen i landdistrikterne.

Landbruget kan ikke løse landdistrikternes problemer ved at øge produktionen af traditionelle produkter. Landbruget skal vælge en ny strategi. Frem for at satse på volumen, skal man satse på kvalitet. Landbruget skal skabe større værditilvækst ved at producere varer, der kan afsættes til en højere pris. Øget samarbejde imellem erhvervsudøverne i form af en genoplivning af andelstanken kunne åbne nogle muligheder. Sådanne fællesskaber behøver ikke kun at begrænse sig til konventionelle stor-

producenter. Hvis fuldtidslandmænd sammen med deltids- og fritidslandmænd eller blot beboere, som arbejder i byerne, kunne iværksætte nye initiativer, ville det være en fordel for alle.

## **2. Landbruget har svært ved at anerkende konflikten imellem produktion og miljø- og naturhensyn.**

Der er forskellige synspunkter, som føres frem. Som allerede nævnt tidligere er der kredse der mener, at man ikke bør skelne imellem konventionel og økologisk landbrug, fordi der ikke er nogen konflikt imellem økologi og produktion. Hvis produktionen går ud over miljøet og natur, vil landmændene senere lide under det. Derfor vil de ud fra en egeninteresse tage vare på miljø og natur. Det bliver derfor ofte fra landbrugserhvervets side benægtet, at der skulle være natur- og miljømæssige problemer forbundet med at øge den danske landbrugsproduktion.

Andre accepterer, at der kan være problemer. Nogle kan mene, at problemerne er af mindre betydning. Andre igen påpeger, at problemerne er meget komplekse, og at mange andre aktører end landbruget er årsag til, at problemerne er opstået. Der peges på andre kilder end landbruget, som er hovedårsag til problemerne. Det kan være forurening fra byerhverv. Det kan også være forurening, der kommer fra udlandet, som er hovedproblemer. Som hovedargument for, at det ikke er landbruget, der er det store problem, nævnes det ofte, at landbruget allerede har gjort kolossalt meget, uden at der har haft større effekt. Det konventionelle landbrug nævner ofte vandmiljøproblemerne som eksempel. I 1990 udledte landbruget ca. 100.000 tons kvælstof til vandmiljøet. I dag er det reduceret til ca. 57.000 tons. Allige-

vel er problemerne ikke løst, hvilket fra visse landbrugskredses side tages som udtryk for, at planerne har været nyttesløse og til stor skade for landbrugserhvervet. Selv om ikke alle går så vidt at kalde initiativerne for nyttesløse, mener mange, at landbruget allerede har gjort så meget, at det er urimeligt at stille yderligere krav.

Kritikken af kravene til landbruget, som man føler for restriktive, kan føre til tanken om, at man bør skelne imellem to typer jord, nemlig landbrugsjord og naturområder. Tanken er den, at i naturområder skal der ikke ske landbrugsproduktion. I de områder, som ikke er naturområder, skal der ikke gælde de samme restriktioner, som gælder i dag. Her skal produktionshensyn have lov til at veje tungere end i dag ved at give landmændene frit spil. De mange udsagn om, at landbrugets produktionsmetoder ikke går ud over natur og miljø eller har mindre negative virkninger, bliver imødegået af den biologiske sagkundskab. Hele den problemstilling tages op i min artikel om samfundets krav til landbruget i næste nummer af dette tidsskrift.

## **3. Den danske landbrugsproduktion bør øges, for ellers sker øgningen i udlandet**

Da EU's mælkekvotesystem blev ophævet i 2015, blev der argumenteret for, at det var rimeligt at udvide den danske mælkeproduktion, for ellers ville den foregå i udlandet.

Dette er en meget uheldig måde at tænke på. Man tænker i markedsandele i stedet for at tænke på indtjening, som er det helt afgørende. Når der tænkes i volumen, dvs. når det antages, at indtjeningen kan øges ved at øge produktionsomfanget, kommer man let til at foretage fejludstillinger. Delvis som et resultat af afskaffel-

sen af EU's mælkekvoter er mælkeproduktionen blevet større, hvilket igen har været med til at presse mælkeprisen i bund, som det ses for øjeblikket.

Et andet argument for, at landbrugsproduktionen skal øges i Danmark og ikke i udlandet, har at gøre med miljøhensyn. Dansk landbrug forurener mindre end landbruget i udlandet. Derfor vil der samlet set ske en mindre forurening ved at stimulere landbrugsproduktionen i Danmark. Om denne argumentation overhovedet er holdbar kan naturligvis betvivles. Men selv om der i givet fald er noget rigtigt i den, ser argumentationen helt bort fra, at det naturligvis er de danske myndigheders opgave at sikre det danske miljø på samme måde, som det er udlandets opgave at sikre deres eget miljø.

#### **4. Dansk landbrug skal bidrage til at sikre den internationale fødevarerforsyning.**

Demografiske fremskrivninger fortæller os, at der i 2050 vil være 9-10 mia. mennesker på Jorden. Det er en væsentlig stigning i forhold til de ca. 7 mia. mennesker i dag. Det skulle i sig selv ifølge opfattelsen i brede landbrugskredse skabe gode indtjeningsmuligheder på længere sigt. Derfor må dansk landbrug være parat til at drage fordel af denne udvikling. I tillæg hertil fremhæves det også, at Danmark har en forpligtelse til at bidrage til sikring af tilstrækkelige fødevarerleverancer på globalt plan. Hertil er der at sige, at den danske landbrugsproduktion på globalt plan er af helt marginal betydning.

Hvis det reelle argument virkelig var at sikre den globale fødevarerforsyning, ville det være bedre, om dansk landbrug stillede sin ekspertise til rådighed for producenter af fødevarer i udviklingslandene. Her er produktiviteten lav, og det er gen-

nem udvikling af deres egne landbrug, at udviklingslandene skal være i stand til at bidrage til den fødevarerforsyning, som kræves af den befolkningsøgning, som finder sted i disse lande.

Dansk landbrugs opgave er ikke at levere flere standardprodukter. Dansk landbrugs opgave er at levere flere sofistikerede fødevarer, som den købedygtige befolkning i verden vil efterspørge. Hele antagelsen om, at befolkningsvæksten vil skabe prisstigninger på fødevarer globalt set, er usikker. Det afhænger jo helt af, hvordan udbuddet af fødevarer tilpasser sig den stigende efterspørgsel.

#### **Sammenfatning: Har landbruget selv er bud på fremtiden?**

Landbruget har store problemer. Derfor er det naturligt at se på, om erhvervet selv har nogle tanker om, hvordan problemet løses. I afsnit I gennemgås i korte træk den udvikling, som landbruget har gennemgået siden 1960. Det, der har været styrende for udviklingen, har været landbrugets tro på, at man kan løse problemerne ved at få større bedrifter og ved at øge produktionen. Denne strategi har ikke løst problemerne. Der eksisterer størrelsesøkonomiske fordele op til en vis grænse, men de fortsætter ikke ubegrænset. Landbruget har i første række været interesseret i at løse de økonomiske problemer her og nu. De mere langsigtede problemer har man ikke ofret så stor opmærksomhed.

De konkrete tanker, landbruget gør sig med hensyn til fremtiden, behandles i afsnit II. Hovedoverskriften over forslagene er, at krisen i landbruget i høj grad er samfundsbe-tinget. Hvis landbruget blot kunne få rimelige forhold, ville der ikke være nævneværdige problemer. De forslag, der stilles, er præget af de aktuelle problemer,

man mener erhvervet har her og nu. Man sætter sin lid til, at landbrugspriserne vil stige, og at man kan producere mere effektivt ved at fortsætte udviklingen henimod flere store brug og stadig større brug. Den hidtidige udvikling ser man som den rigtige, og den skal videreføres. Den strukturudvikling i retning af færre og større brug, som startede i 1960, er ikke bragt til ende. Den vil fortsætte, og den er ønskelig. Det ligger også i kortene, at man mener, at den teknologiske udvikling kræver større enheder.

Siden 1990 er der dukket en ny produktionsgren op inden for landbruget, nemlig økologisk produktion. I afsnit III beskrives de krav til produktionsmetoderne, som skal opfyldes for, at man kan kalde sig økologisk landmand. Økologiske jordbrug har haft en betydelig vækst siden 1990. Den er i første række et resultat af ændrede forbrugerpræferencer og større interesse fra detailhandelens side. I den udstrækning, økologiske varer kan opnå en merpris, som mere end kompenserer for meromkostningerne, øges producenterens interesse for økologi. Til trods for vækst spiller den økologiske produktion generelt set stadig en marginal rolle, og det er forsat uklart, hvilken rolle økologien vil komme til at spille i fremtiden. Vil økologisk jordbrug være redningen for dansk landbrug? Det spørgsmål behandles i den sidste af mine tre artikler i dette tidsskrift.

Hvordan ser landbruget sig selv i relation til samfundet? Det spørgsmål behandles i afsnit IV. Med udgangspunkt i erhvervets betydning i fortiden ser landbruget stadig sig selv som et meget betydningsfuldt erhverv i samfundsøkonomisk sammenhæng. Denne holdning giver sig i særlig grad udslag i forbindelse med erhver-

vets betydning for landdistrikterne og landets yderområder.

Erhvervet har svært ved at se sig selv som et erhverv, der ikke lever op til de nødvendige krav vedrørende hensynstagen til natur, miljø og dyrevelfærd. Landbruget mener også, at det har en vigtig rolle at spille internationalt.

Det spørgsmål, som rejser sig, er, om landbrugets selvforståelse virker blokerende for nytænkning, som kan vise ind i fremtiden. De kortsigtede økonomiske problemer skygger ofte for det mere langsigtede perspektiv.

Problemet med landbruget er måske, at erhvervet er mere optaget af konventionelle end økologiske synspunkter på produktionsmetoderne; at det mere er præget af de store producenters interesser end af de mindre og mellemstore brugs interesser; at det er mere interesseret i de etablerede landmænds interesser end den unge generations interesser.



# Ø-SPECIALITETER® – ET TERROIR PÅ DANSK

---

Laurids Siig Christensen<sup>1</sup>, Smagen af Danmark & Småøernes Fødevarerenetværk

*De EU-godkendte egnsmærkebeskyttelser har aldrig haft nogen stor udbredelse i dansk føde-vareproduktion. Det er der kulturgeografiske årsager til, for hvorledes definerer man efter sydeuropæisk model et holdbart terroir-begreb i ø-riget og morænelandet Danmark, hvor jordbundsforhold ændrer sig radikalt inden for meget korte afstande, og hvor man på selv den mindste ø kan skelne imellem fastlandsklima og kystklima; sidstnævnte endda opdelt i vest- og østvendt?*

*Der knytter sig et betydeligt landdistriktpotentiale i at genopdage, at netop ø-riget og morænelandet Danmark har en mangfoldighed i naturgivne forhold.*

*Ø-specialiteter® er et nyt terroir-begreb, som i et opgør med en kontinentaleuropæisk opfattelse af, hvad en egn er, søger at fremme en genopdagelse af mangfoldigheden i naturgivne vilkår, en fødevareproduktion som i højere grad tilpasses forskellene i naturgivne vilkår og dermed potentielt en større bæredygtighed, og som følgelig kan tilføre produkterne kvaliteter som er forskellig fra de kvaliteter, der knytter sig til hidtil kendte bulk-varer.*

*Ø-specialiteter® er ikke blot et egnsmærke, men et kvalitetsmærke udviklet med det sigte at fremme diversifikation og bæredygtighed i fødevarerlands-kabet. Det er skabt i Danmark og søges udviklet til et internationalt anerkendt terroir-begreb<sup>2</sup>.*

## Introduktion

Blandt de over 400 navngivne danske øer skiller 27 småøer sig ud, idet de definerer sig selv som beboede, ikke-brofaste og ikke-privatejede øer med et befolknings-tal på under 1200 personer per ø; tilsam-men bor der mindre end 5.000 mennesker på disse øer. De 27 småøer er organiseret i *Sammenslutningen af Danske Småøer* (SaDS), som siden stiftelsen i 1974 har opnået en lang række aftaler med stat og kommuner, som skal medvirke til at sikre, at samfund kan opretholdes på småøerne. Tilsvarende organisationer findes i andre

europæiske lande, og tilsammen danner de *the European Small Island Network* (ESIN).

Fødevarereproduktion har været domine-rede erhverv i disse lokalsamfund, men strukturudviklingen halter langt bagud i forhold til strukturudviklingen i landbrug i det øvrige land. Der findes et relativt stort antal mindre landbrugsejendomme, og lo-gistikomkostninger på småøerne er nega-tivt kapitaliseret, idet priser på jord og fast ejendom generelt er meget lavere end i det øvrige land. Kombinationen af lave etableringsomkostninger og høje logistik-

---

1) Laurids Siig Christensen er formand for Smagen af Danmark og formand for Småøernes Fødevarerenetværk. Korrespondance til [siig@horsekaer.dk](mailto:siig@horsekaer.dk)

2) Arbejdet med udvikling af Ø-specialiteter® til et internationalt anerkendt terroir-begreb sker i projekt REFRAME, støttet af EU-InterReg 5B NSR programmet.

omkostninger betyder til gengæld, at incitamentet til en kombineret primærproduktion og lokal forarbejdning er større på småøerne.

Siden årtusindeskiftet er en del landejendomme på disse øer blevet opkøbt af tilflyttere, som har været drevet, dels af en forestilling om "det gode liv", dels af en vision om, at det må være muligt at producere fødevarer på en anderledes måde. Det er der kommet et antal specialfødevarerivirksomheder ud af, som er kendetegnet ved, at de alle behersker mange led i produktionskæden fra jord til bord.

Eksempler er produktion af kødkvæg og får med eget salg af slagterivarer og uldvarer på mange øer, frugtavl og mosterier på Fejø og Strynø, vin- og ciderproduktion på Aarø, Fejø og flere andre øer, øl på Fur, en produktion af is på Skarø, baseret på birkesaft og tang, en produktion af fritgående gæs og ænder med eget slagteri på Sejerø, en alsidig fødevarerproduktion baseret på tang og salturter på Endelave, osv. Der er tale om produktion med kvalitetsegenart, og der eksperimenteres i disse virksomheder fortsat på livet løs med havets og landets råvarer. Ø-producenterne etablerede på Fur Bryghus i 2005 *Småøernes Fødevarenetværk* som tilsammen med andre fødevarenetværk spredt ud over Danmarks kort udgør paraplyorganisationen *Smagen af Danmark*.

Produktion af fødevarer i små virksomheder på småøer kan ikke konkurrere på pris med den strukturudviklede fødevarerproduktion, men den kan konkurrere på kvalitet, på historik og på en særlig "fair trade"-tradition på dansk, hvor forbrugere vil betale en merpris for at støtte skrøbelige samfund i ø-riget. For at sikre kol-

lektiv impakt i markedsføringen af ø-produkterne, opnå en mængderabat i fælles distributionslogistik og for at modgå ikke-autentiske forsøg på at udnytte en favorabel markedsæssig position - udviklet af ø-producenterne - registrerede Småøernes Fødevarenetværk i 2010 varemærket Ø-specialiteter®. Ud over den gavn, som producenterne kan nyde af en reference til småøerne, blev der i høj grad også tænkt på, at ø-producenter af kvalitetsfødevarer giver en gavnlig profilering af småøerne med henblik på at tiltrække turisme og bosætning.

### **Kriterierne i Ø-specialiteter®**

Ø-specialiteter® er etableret som et registreret varemærke ejet af Småøernes Fødevarenetværk, fordi det var den enkleste måde at sikre sig rettigheden til begrebet. Ø-specialiteter® er imidlertid en intellektuel ophavsret, der knytter sig til en lokalitet.

For at en producent kan opnå tilladelse til at anvende varemærket, skal det derfor ganske overordnet vurderes, om producenten ved sit eksempel er en værdig ambassadør for lokaliteten, dvs. en værdig ambassadør for småøerne og for den ø, hvor producenten har sit virke. Det betyder, at parametre som dyrevelfærd, bæredygtighed i produktionen, viljen og evnen til at indgå samarbejde lokalt kan inddrages i vurderingen. Derudover skal 2 af 3 nedenstående kriterier være opfyldt:

1. Råvarerne skal i videst muligt omfang have sin oprindelse på lokaliteten, og det skal kunne begrundes, at lokaliteten har særlige naturgivne vilkår, som afspejler sig i råvarens og dermed fødevarens kvalitet.

2. Det skal dokumenteres, at produktionen skaber beskæftigelse, og der skal i videst muligt omfang beskæftiges arbejdskraft bosiddende på lokaliteten.

3. Det skal begrundes, at ideen bag kvalitetsegenarten har sit afsæt i en traditionel eller innovativ tilpasning til særlige naturgivne vilkår på lokaliteten.

Disse kriterier er meget lig – men ikke identiske med de kriterier der ligger til grund for de tre af EU-kommissionen (European Council, 2006a og b) anerkendte egnsmærkebeskyttelser, Beskyttet Oprindelsesbetegnelse (BOB), Beskyttet Geografisk Betegnelse (BGB) og Garanteret Traditionel Specialitet (GTS), tidligere redegjort for af Egelyng og Hansen (2013) og vist i Tabel 1.

Kriterium 2 er en omskrivning af EU-kravet om, at tilvirkning skal ske lokalt, og kriterierne 1 eller 2 opfylder således kravene til en BGB, mens kriterierne 1 og

2 opfylder kravene til en BOB. Kriterium 3 er overensstemmende med kravet til en GTS med den væsentlige forskel, at der ikke for Ø-specialiteter® er krav om en forudgående produktion i 25 år på lokaliteten.

Der blev ikke skelet til regelsættet for de af EU-kommissionen anerkendte egnsmærkebeskyttelser, da kriterierne for Ø-specialiteter® blev defineret, men der er gode grunde til, at regelsættene ikke er identiske. Kriterierne bag Ø-specialiteter® er formuleret, så de i ét egnsmærke skaber optimale betingelser for innovation med afsæt i lokaliteternes mangeartede naturgivne vilkår. Uanset hvilke to af de tre kriterier, der er opfyldt, vil en Ø-specialiteter® skulle have en lokalitetsafhængig kvalitetsegenart, og dette er substansen i kvalitetsmærket. At kun to af de tre kriterier skal være opfyldt, skyldes hensynet til at bæredygtige ideer med afsæt i de naturgivne vilkår skal kunne opskaleres til fremtidens mere bæredygtige fødevarerpro-

**Tabel 1. De tre EU-ankendte egnsmærkebeskyttelser**

Egnsmærker	Beskyttet oprindelsesbetegnelse (BOB)	Beskyttet geografisk betegnelse (BGB)	Garanteret Traditionel Specialitet (GTS)
Logo			
Profil	Beskyttet oprindelsesbetegnelse "BOB" fordrer, at varen er fremstillet, forarbejdet og tilvirket i ét geografisk område, og at varens egenskaber/kendetegn hovedsageligt kan tilskrives dens geografiske oprindelse, naturbetingede og menneskelige faktorer	Den eneretsmæssige mindre beskyttede geografiske betegnelse "BGB" fordrer, at mindst én af førnævnte "områdebetingelser" skal være opfyldt. Endvidere skal produktets egenskaber, omdømme eller andre kendetegn kunne tilskrives samme geografiske område	Et tredje egnsmærke er garanteret traditionel specialitet (GTS).  Her er produktionen ikke knyttet til en begrænset zone, men til en traditionel forarbejdningsmetode

Gengivet med tilladelse fra Egelyng og Hansen (2013)

duktion. I det omfang dette selvsagt indebærer samarbejde med en verden uden for småøen, skal sådanne samarbejder kunne etableres.

Der er i kriterierne desuden en balance imellem produktion og intellektuelt bidrag, således at råvarer og arbejdskraft kan importeres til øen om fornødent, og et produktionskoncept kan ekspandere fra øen, hvis vækst betinger det, forudsat det respekteres, at ideen til konceptet har sin oprindelse på en ø, og en tilknytning til øen opretholdes.

Forskellene i naturgivne vilkår er mangeartede på småøerne (Christensen, 2011). Det kan dreje sig om antallet af solskinstimer, mængden af nedbør, vindforhold, jordbundsforhold, saltindholdet i havgusen, fraværet af rovdyr som f. eks. ræve, men også zoosanitære forhold såsom fraværet i relativt lukkede økosystemer af bestemte infektioner kan danne udgangspunkt for en egenartet produktion (Christensen, 2011; Christensen, 2012). Det er værd at bemærke sig, at en del af disse naturgivne vilkår er at finde også i kystnære områder på større øer, hvilket kan være forudsætningen for ekspansion, eksempelvis af en bærproduktion (Christensen et al., 2012) der én gang har taget sit afsæt i en innovativ småø-virksomhed.

De kvalitetsparametre, hvorpå Ø-specialiteter® hævder egenarter, er lige så mangeartede, men ud over mere bæredygtige produktionsformer kan i flæng nævnes smag, tekstur, ernæringsværdi, antiinflammatoriske og andre sundhedsfremmende egenskaber og sågar zoosanitær status samt anti- og probiotiske egenskaber.

### **Egns- og/eller kvalitetsmærkning?**

Et egnsmærke på et produkt indebærer i forbrugerens bevidsthed en certificering af,

at produktet har en bestemt oprindelse og/eller en bestemt – og ensartet kvalitet. Det er der vilje til at betale for, idet de EU- anerkendte egnsmærker generelt indebærer en merpris på 20-30% (Schamel, 2007).

I den forbindelse skal man notere sig, at den danske fødevareklynge på verdensmarkedet i forvejen opnår en betydelig merpris, idet 41% af den danske eksport af fødevarer og fødevareteknologi har en værdi, der ligger 20% over EU-gennemsnittet (Landbrug og Fødevarer, 2014). En EU- anerkendt egnsmærkebetegnelse giver derfor næppe altid en 20-30% additiv merværdi til vort "nationale kvalitetsstempel", der historisk set også netop beror på en høj og en ensartet kvalitet. Viljen til at betale en merpris for dansk kvalitetsegenart understreges dog af, at ø-specialiteter, skønt de ligger i den absolut høje ende af den danske prissætning, generelt ikke oplever afsætningsproblemer, men derimod har en stor udfordring i at indfri efterspørgslen, nationalt og internationalt.

De EU- anerkendte egnsmærkebeskyttelser er imidlertid ikke nødvendigvis for alle produkter og for alle producenter i Danmark den bedste kvalitetsfunderede egnsmærkning. Det er der flere grunde til.

En væsentlig grund er, at det giver dårlig mening at definere en oprindelsesegn med ensartede produktionsvilkår af nogen størrelse, hvis man ikke med det strukturudviklede landbrugs briller - hvor andelsbevægelse og stordrift er væsentlige kulturelle faktorer – vælger at betragte Danmark som én egn. Det er tilfældet for de BGB- mærkede oste, Esrom og Danablu, og ligeledes Danbo og Havarti, for hvilke tilslutning til BGB- mærkning er ansøgt.

Af større sammenhængende landområder i Danmark med særegne og ensartede produktionsvilkår er der ganske få, men

herunder den sydvestjyske vadehavsmarsk og Lammefjorden, til hvilke to lokaliteter netop knytter sig BGB-mærkningerne Vadehavslam, Vadehavsstude, Lammefjordskartofler og Lammefjordsgulerødder.

Diversifikationen i det danske fødevarerlandskab drives i disse årtier imidlertid især af små og mellemstore fødevarer virksomheder, som ikke nyder det privilegium at kunne indgå i så skarpt geografisk afgrænsede kooperative produktionsvirksomheder. Forsøg på at definere en lokalitet med særlige naturgivne vilkår vil for disse producenter derfor ofte resultere i en meget lille egn – følgelig med begrænsede vækstmuligheder, eller det vil resultere i puljer af ensartede landskabstyper på tværs af kommune-, regions- og sågar landegrænser – som f.eks. små øer og marsklandskeer.

Danmarks hidtil eneste produkt, hvortil der ansøges tilladelse til BOB-mærkning, er en mousserende kvalitetsvin, DONS

(Skærsgaard Vin, 2011), og den er et eksempel på den begrænsede udbredelse et sådant terroir kan få i Danmark. Druerne i vinen DONS kan kun produceres i aflejringer af smeltevandsgrus og smeltevandsand i en tunneldal ved landsbyen Dons ved Almind, og tilvirkning skal ske på samme lokalitet. Ansøger er virksomheden Skærsgaard Vin med et jordtilliggende på 42 hektar, og ud over denne virksomhed vil kun lodsejere på de 500 hektar af samme jordbundstype på netop denne lokalitet kunne nyde godt af BOB-mærkning – forudsat at nogen af dem skulle vælge at producere vin. Tilladelsen til BOB-mærkning blev ansøgt i 2011, og der er endnu ikke truffet en afgørelse.

Produktion i Sydeuropa af vine og andre alkoholiske drikke har historisk set spillet en væsentlig rolle for udviklingen af terroir-tankesættet. I Frankrig har man mærkningsordningen *Appellation d'origine contrôlée* (AOC), og i Italien har man tilsvarende *Denominazione d'Origine Controllata* (DOC), som begge nu forsøges EU-harmoniseret i BGB/BOB-egnsmærkning.

Dér støder EU imidlertid mod en front af sydeuropæiske smagsdommere, der bygger bedømmelsen af vine på en mangfoldighed af hævdvundne traditioner og retigheder, og både AOC og DOC lever fortsat i bedste velgående som afsæt for pris-sætning blandt de større indkøbere i detailkæder og restaurationsbranchen.

Andre problemer gør sig gældende for danskproducerede vine, der ønsker at opnå en BGB-mærkning, idet man i henhold til Europa-Parlamentets og Rådets forordning (2012) ganske enkelt har inddelt Danmark i 4 vinregioner, Jylland, Fyn, Sjælland og Bornholm ([http://ec.europa.eu/agriculture/wine/e-bacchus/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/wine/e-bacchus/index_en.htm)).

**Figur 1. Symbolet på det registrerede varemærke Ø-specialiteter®**



Retten til anvendelse af Ø-specialiteter® opnås efter tilladelse af Småøernes Fødevarer-netværk, baseret på en vurdering af, om produktet og producenten opfylder et sæt definerede kriterier.

Der knytter sig kriterier til vine produceret på de fire regioner, men en vinbonde kan i Jylland fint producere en vin der opfylder kriterierne for Sjælland og vice versa – blot ikke få den BGB-mærket. Det er nærliggende at konkludere, at hvor mange vinforbrugere altid vil kunne kende forskel på en Amarone DOC og en Bordeaux AOC, vil der næppe hos noget kundesegment udvikles smagsløg, der vil kunne skelne en fynsk fra en sjællandsk vin, og så mister en BGB-mærkning af danske vine et kvalitetsfunderet rationale.

Det er lige så klart, at småøerne i indre danske farvande syd for Fyn og Sjælland har flere produktionsbetingelser tilfælles og dermed mulighed for at udvikle en fælles kvalitetsegenart, end eksempelvis Aarø har med den jyske højderyg, eller Fejø har med Sjællands Odde.

### **Fakultative kvalitetsmærker**

Ø-specialiteter® er det første og mest entydige egns- og kvalitetsmærke i Danmark, der er udviklet, fordi de EU-anerkendte egnsmærkebeskyttelser ikke nødvendigvis for alle produkter eller for alle producenter er den bedste mærkning, hvis man under danske forhold ønsker at koble kvalitetsegenart med en lokalitet og drage markedsmæssig fordel af denne kobling. Ø-specialiteter® kan sidestilles med begrebet *Fakultative kvalitetsudtryk*, som også nævnes i EU-Parlamentets og Rådets Forordning (2012) som et supplement til de tre egnsmærkninger, BGB, BOB og GTS.

Hvor de tre egnsmærker retter sig mod en godkendelse, baseret på et fastlagt sæt af dokumenterede produktspecifikationer for et enkelt produkt, retter de fakultative kvalitetsudtryk sig mod "særlige horisontale karakteristika for en eller flere pro-

duktkategorier, produktionsmetoder eller forarbejdningsmetoder, der finder anvendelse i bestemte områder" (EU-Parlamentets og Rådets Forordning, 2012).

Indtil nu er der udviklet ét fakultativt kvalitetsudtryk "bjergprodukt", som opfylder kravene i EU-Parlamentets og Rådets Forordning (2012), fastlagt i Commission Delegated Regulation (2014). Definitionen på et "bjerg" skal således følge de generelle klassificeringskriterier der lægges til grund for udpegning af et bjergområde i Rådets Forordning (EF) nr. 1257/1999 af 17. maj 1999. Altså en egnsdefinition, som netop ikke er afgrænset, men gælder for egne med samme karakteristika, blot spredt ud over europakortet.

Der har i EU været overvejet andre fakultative kvalitetsudtryk, og et arbejde har været igangsat for at udvikle sådanne, heriblandt et for "ø-produkt". Småøernes Fødevarenetværk præsenterede kriterierne for Ø-specialiteter® som et dansk bud på definitionen af et sådant kvalitetsudtryk (Christensen, 2013) og anbefalede, at enten tog man udgangspunkt i kriterierne for Ø-specialiteter® og udviklede disse, eller også undlod man at vedtage et væsentligt mindre ambitiøst koncept, der kun ville fortynde værdien af allerede etablerede egns- og/eller kvalitetsmærker. EU har da heller ikke vedtaget et kvalitetsudtryk for ø-produkter, og det er vurderingen, at det kommer heller ikke umiddelbart til at ske.

Foranlediget heraf har Småøernes Fødevarenetværk og Smagen af Danmark taget initiativ til at søge en konsensus for et internationalt terroir-begreb for ø-specialiteter. Småø-organisationer i Finland, Sverige og Irland har ytret interesse i at indgå i et sådant samarbejde, hvor formålet er, internationalt at øge markedsførings-

værdien af kvalitetsegenarter der tager afsæt i vilkårene for fødevarereproduktion på disse småøer. Måske er det muligt med afsæt i producentnetværk at nå en kritisk masse, hvor Ø-specialiteter® kan udvikles til et EU-godkendt fakultativt kvalitetsudtryk.

## Kilder

**Landbrug og Fødevarer, 2014**, Fakta om Erhvervet, s. 17 og 67.

**Christensen, L.S. (2011)** De danske småøer – en erhvervsudviklingsstrategi. Småøernes Erhvervsudviklingscenter. [http://www.o-specialiteter.dk/images/pdf/seuc\\_rapport.pdf](http://www.o-specialiteter.dk/images/pdf/seuc_rapport.pdf).

**Christensen, L.S., Sørensen, J., Hoorfar, J., and Bisgaard, S. (2012)** Documenting the terroir aspects of award-winning Danish preserves: a model for the development of authentic food products. In: Case studies in food safety and quality management: Lessons from real-life situations (Ed. J. Hoorfar) Woodhead Publishing. Chapter 38: 342-348.

**Christensen, L.S. (2012)** The free-range meat paradox: the conflict between free-range poultry production systems and biocontainment against zoonotic microorganisms. In: Case studies in food safety and quality management: Lessons from real-life situations (Ed. J. Hoorfar) Woodhead Publishing. Chapter 21: 189-197.

**Christensen, L.S. (2013)** Island Specialties (Ø-specialiteter®) of Denmark – Chauvinism, fair trade or terroir? In EU island farming and the labelling of its products (Eds. Santini, et al.), EUR no. 26265 EN. S. 80-83. <http://ipts.jrc.ec.europa.eu/publications/pub.cfm?id=6809>

**Commission Delegated Regulation (EU) No 665/2014** of 11 March 2014 supplementing Regulation (EU) No 1151/2012 of the Euro-

pean Parliament and of the Council with regard to conditions of use of the optional quality term 'mountain product'

**Egelyng, Henrik og Hansen, Henning Otte (2013)**: Milliarder til forskel: Fra lokal mad til beskyttet geografisk oprindelse. I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 2/2013. 199. årgang. pp. 39-51

**EU Council (2006a)**. Council Regulation (EC) No 510/2006 of 20 March 2006 on the protection of geographical indications and designations of origin for agricultural products and foodstuffs (OJ L 93, 23.12.2006 p. 12).

**EU Council (2006b)**. Commission Regulation (EC) No 1898/2006 of 14 December 2006 laying down detailed rules of implementation of Council Regulation (EC) No 510/2006 (OJ L 369, 23.12.2006 p. 1)

**Europa-Parlamentets og Rådets Forordning (EU) Nr. 1151/2012** af 21. november 2012 om kvalitetsordninger for landbrugsprodukter og fødevarer. Den Europæiske Unions Tidende L343/1 af 14.12.2012.

**Rådets Forordning (EF) nr. 1257/1999** af 17. maj 1999 om støtte til udvikling af landdistrikterne fra den Europæiske Udviklings- og Garantifond for Landbruget (EUGFL), Den Europæiske Unions Tidende EFT L 160 af 26.6.1991.

**Schamel, G. (2007)** Auction markets for specialty food products with geographical indications. *Agricultural Economics* 37: 257-264.

**Skærsøgaard Vin (2011)** Produktspecifikation for DONS Beskyttet Oprindelsesbetegnelse (BOB) for en mousserende kvalitetsvin. <http://www.foedevarestyrelsen.dk/SiteCollectionDocuments/Kemi%20og%20foedevarekvalitet/Varestandarder-handelsnormer-kvalitet/Produktspecifikation%20Dons%20rev%20nov%202014%20%282%29.pdf>



## FRIHANDELSSPIL FOR DANSK SVINEKØD I JAPAN

---

Stud.oecon.agro. Jens Toksvig Bjerre, Praktikant på Den Danske Ambassade i Japan

*Japan er et årelangt kernemarked for dansk svinekød, og eksporten leverer en solid andel af Danmarks handelsoverskud. I nær fremtid kan markedsadgangen til Japan dog ændres radikalt. En EU-Japan frihandelsaftale er næsten færdigforhandlet, og Japan underskrev i år Trans Pacific Partnership (TPP). Senest er begge frihandelsaftaler løbet ind i problemer, som kan udskyde starttidspunktet markant eller true deres eksistens. Udfaldet af frihandelsaftalerne og deres nuværende problemer vil have afgørende betydning for eksporten af dansk svinekød til Japan.*

### Indledning

Den globale scene for nye ambitiøse multilaterale frihandelsaftaler har været ganske stille i mere end to årtier. De seneste år har nye forhandlinger om handelsaftaler, der kan liberalisere og øge samhandlen mellem flere lande samtidigt, dog brudt stilheden. EU og Japan har siden marts 2013 haft en aftale i støbeskeen, som ifølge EU-Kommissionen (European Commission, 2016) kan øge EU's samhandel med Japan med 34 pct. og EU's samlede eksport med 4 pct.

Aftalen kan vende en flerårig relativ nedgang i samhandlen med Japan og puste lidt liv i den skrantende europæiske økonomi, der øjensynligt lider af samme sygdom som netop Japans.

Danmark hører til de få EU-lande, som vil have entydig positiv effekt af en EU-Japan frihandelsaftale, fordi Danmark og Japan på mange områder komplimenterer hinanden handelsmæssigt. Tilmed vil EU-Japan frihandelsaftalen have større økonomisk gevinst for Danmark end den Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) aftale, som også forhandles i øjeblikket mellem EU og USA (Copenhagen Economics, 2013).

Seneste runde af de langstrakte forhandlinger var i april 2016 og bød igen kun på små eller ingen fremskridt. Med forhandlingernes træge gang øges risikoen for, at en EU-Japan frihandelsaftale udskydes ganske betydeligt, hvis det nuværende vindue til at lukke forhandlingerne i 2016 forpasses. Tunge EU-lande som bl.a. Tyskland og Frankrig, som ikke har den samme entydige fordel af frihandel med Japan, går i 2017 til valg. Valgåret vil fjerne det politiske fokus fra at færdigforhandle frihandelsaftalen med Japan, og da særligt bilproducerende lande har betænkeligheder ved frihandel med Japan, kan dette fokus være svært at genfinde. Derudover kan et Brexit den 23. juni 2016 fjerne en markant frihandelsstemme i EU.

### Japansk prioritering af Stillehavsregionen

Sideløbende med de mange forhandlingsrunder mellem EU og Japan, har de japanske myndigheder med premierminister Abe i spidsen haft større fokus til anden side. Premierministerens kontor har prioriteret at færdigforhandle Stillehavsregionens

Trans Pacific Partnership aftale (TPP). Aftalen blev indgået den 5. oktober 2015 mellem 12 stillehavslande og er fra flere sider døbt som den mest ambitiøse frihandelsaftale i to årtier. Ikke kun økonomisk, men også sikkerhedspolitisk, har aftalen stor betydning for Japan. Den 4. februar 2016 underskrev USA, Japan, Canada, Australien, New Zealand, Mexico, Peru, Chile, Vietnam, Malaysia, Brunei og Singapore den samlede aftale. Aftalepartnernes respektive parlamenter mangler stadig at ratificere den nye TPP-aftale.

Denne formsag kan dog vise sig at blive et problem. Hvis ikke Barack Obama får held til at stemme TPP-aftalen igennem Kongressen, inden han forlader det Hvide Hus til januar 2017, sparkes bolden videre til den næste præsident. Pludselig er præsidentvalget til november udsædvanligt interessant for dansk svineproduktion. Hvis Donald Trump kan indtage det Hvide Hus, aflives TPP-aftalen ganske sikkert. Bliver Hillary Clinton præsident, presses hun af protektionistiske strømme fra bl.a. Bernie Sanders, hvilket kan udskyde ratificeringen kraftigt. Minimum 6 lande, der tæller minimum 85 pct. af områdets BNP, skal ratificere TPP-aftalen inden for to år, hvis den skal træde i kraft (FAS, 2016). Det betyder i praksis, at USA's deltagelse er en nødvendighed.

Fra et snævert dansk synspunkt bør udfaldet af TPP-aftalen særligt interessere folk i svinebranchen. Danmarks svinekøds-eksport til Japan på årligt ca. 3,6 mia. DKK afgøres af TPP-aftalen. Frihandelsaftalen mellem EU og Japan kan enten forværre eller forbedre den samlede konsekvens. Europa-Kommissionen vurderer, at svinekød er det produkt, der vil få den største negative påvirkning i et scenarie, hvor EU ikke opnår en frihandelsaftale med Japan,

og TPP-aftalen går igennem (European Commission, 2016).

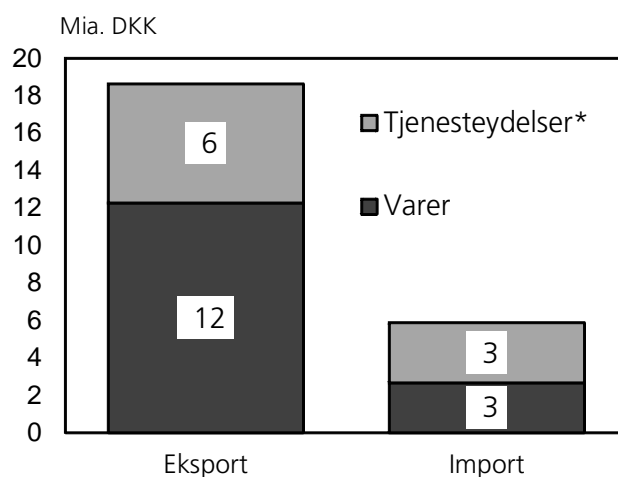
For danske svineslagterier og svinebønder er det uhyre vigtigt at have en bred afsætning, når markederne forandrer sig. Det så vi senest vigtigheden af med Ruslands boycott. Det forkerte udfald, set med danske øjne, i spillet om frihandelsaftalerne, vil fjerne endnu et marked. Det kan koste dyrt. Omvendt kan udfaldet arte sig, så den danske gris får endnu bedre adgang til Japan.

### Japans smag for den danske gris

Først er det på sin plads at beskrive, hvorfor disse usikkerheder om frihandelsaftaler skal vække interesse på staldgangene og på slagteribroen i Danmark.

Danmark er et af de få EU-lande, som kan præsentere et mangeårigt handelsoverskud med Japan. Af Danmarks samlede eksport på godt 18 mia. kr. til Japan udgjorde vareeksporten 12,3 mia. kr. i 2015., jfr. figur 1.

**Figur 1. Danmarks udenrigshandel med Japan, 2015**

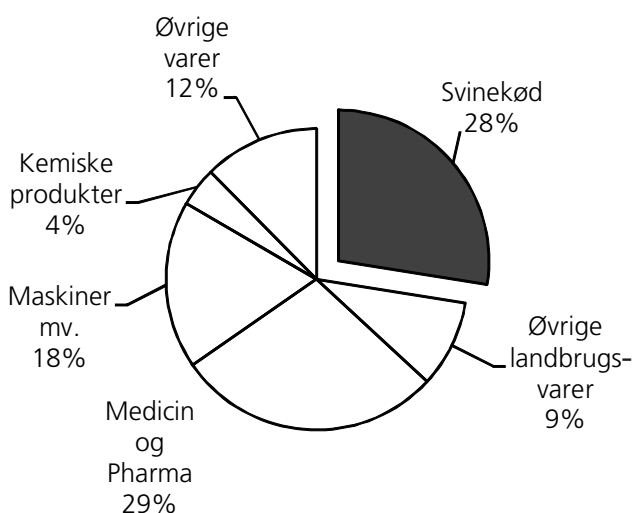


\*Tjenesteydelser er estimeret på baggrund af 2014-tal

Kilde: Danmarks Statistik tabel SITC5R4Y og UHT4S2

Det placerer Japan som Danmarks 13. største eksportmarked for varer. Eksporten af landbrugsvarer udgør ca. en tredjedel med en eksportværdi på 4,6 mia. kr., jfr. figur 2.

**Figur 2. Sammensætning af vareeksporten til Japan, 2015**



Kilde: Danmarks Statistik tabel SITC5R4Y

Fødevareeksporten til Japan har gennem årtier været stærk. Det skyldes hovedsageligt svinekød, og i dag er næsten 25 pct. af det frosne svinekød, Japan importerer, fortsat af dansk oprindelse. Den stærke position for dansk svinekød hos de japanske indkøbere er et resultat af en målrettet og langvarig indsats.

Danmark og Japan har i mange år haft et tæt myndigheds- og erhvervssamarbejde inden for landbrug og fødevarer, herunder i særlig grad på veterinærområdet. Dette har skabt gode forhold for den danske fødevareeksport, og danske fødevarer fremstår i japansk optik som højkvalitetsfødevarer. Knap 3/4 af den danske eksport af landbrugs- og fødevarer til Japan består af svinekød. I 2015 var 23 pct. af Japans import af frosset svinekød fra Danmark. De øvrige væsentlige konkurrenter var USA

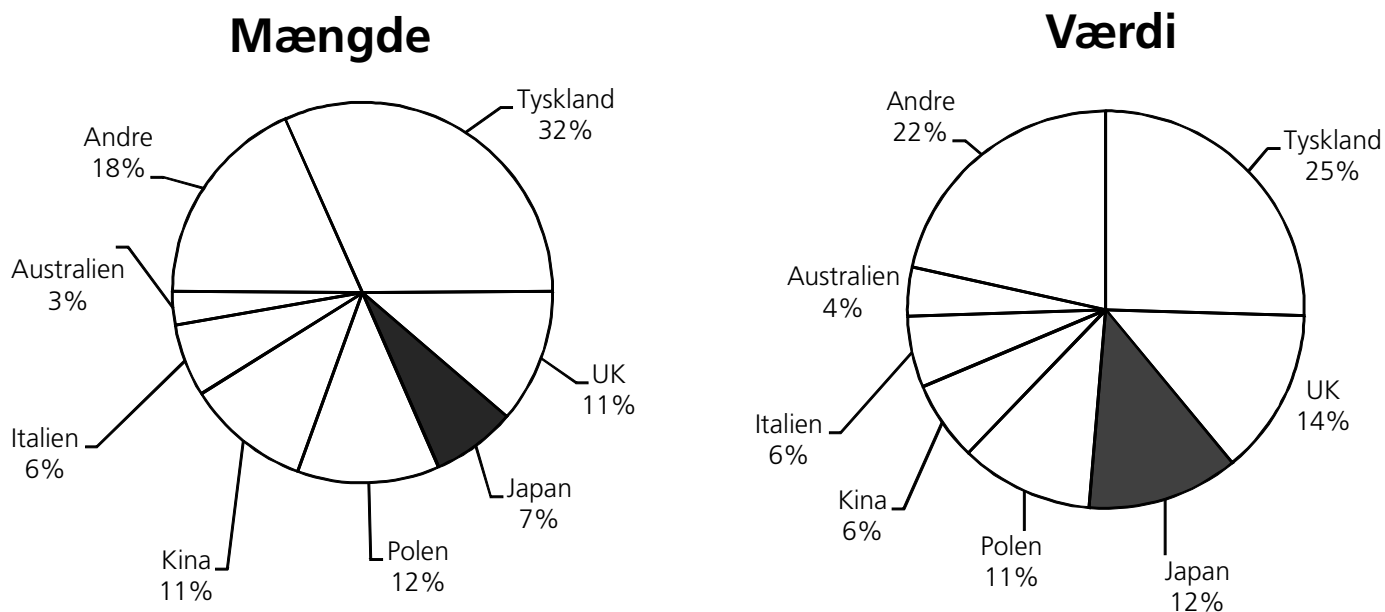
(15 pct.), Canada (10 pct.), Spanien (16 pct.) og Mexico (12 pct.).

Japansk landbrug har et støtteniveau på højde med Norge og Sverige, hvilket afføder høje indenlandske fødevarerpriser. Landets 1,4 mio. landmænd dyrker 11,5 pct. af landets areal svarende til 4,5 mio. ha. Arealet rækker ikke til en landbrugsproduktion, der kan brødføde de 127 mio. indbyggere, hvorfor Japan kun har en selvforsyningsgrad på 39 pct. Resten importeres fra verdens førende fødevarerproducenter, der evner at imødekomme strenge japanske krav til fødevarer sikkerhed, kvalitet og udseende – her i blandt Danmark. Samlet importerer Japan fødevarer for ca. 420 mia. DKK årligt, hvoraf 83 mia. var kød i 2015.

Selvforsyningsgraden på svinekød er godt 50 pct., hvorfor Japan indtager positionen som verdens største importør af svinekød. Danmark kunne som det første land levere svinekød af den kvalitet, japanske indkøbere efterspørger. Det har affødt en mangeårig stabil afsætning til Japan, og hjembragt gode priser for den danske svinebranche. Japan aftager 7 pct. af det danske svinekød, men eksporten dertil indbringer 12 pct. af værdien fra dansk svinekøds-eksport, jf. figur 3. Forskellen indikerer det højprismarked, som dansk svinelandbrug har haft glæde af, siden eksporten til Japan tog fart i 1980'erne.

Protektionisme i form af høj og kompliceret told samt massiv statsstøtte til den indenlandske svineproduktion bevirker, at svineprisen i øjeblikket ligger på ca. 30 kr. pr. kilo levende vægt. Desuden stabiliseres svineprisen ved, at de lokale præfekturer (regioner) justerer prisstøtten efter foderomkostninger, således landmandens indkomst holdes nogenlunde stabil. Rollen som leverandør til et sådant marked sikrer stabil og god indtjening på trods af tolden.

Figur 3. Dansk svinekødseksport til Japan fordelt på værdi og mængde, 2014



Kilde: Landbrug & Fødevarer, Udenrigshandelstatistikken 2010-2014

### Høje og komplicerede toldmure

Netop Japans toldsystem er et studie for sig selv. Svinekødet er ingen undtagelse. Trods en forholdsvis lav importtold på svinekød på 4,3 pct., er det japanske toldsystem en vedvarende hovedpine for danske eksportører. Det sætter ikke alene toldmure op, men opererer også med en minimums importpris for svinekød og en såkaldt "safeguard" klausul, der skal sikre det japanske marked imod at blive oversvømmet med billigere importeret svinekød. Systemet har gennem tiden båret flere forskellige navne som "the Differential Duty System", "the Gate Price System" og "the Minimum Import Price System".

Princippet er, at svinekød kan importeres til Japan med en told på kun 4,3 pct., så længe importprisen pr. kilo er den samme eller højere end den "Gate Price" (minimum importpris), som er fastsat af de japanske myndigheder. I praksis justeres "Gate Price'en" efter prisen på indenlandsk produceret japansk svinekød.

Kan minimumsprisen ikke overholdes, pålægges forsendelsen både 4,3 pct. told og en straf-told svarende til forskellen mellem den faktiske importpris og gateprisen.

Resultatet er, at det ikke er rentabelt at eksportere meget billigt svinekød til Japan. Forsendelserne toppes ofte op med mørbrader og andre dyre udskæringer for at få gennemsnitsprisen i en container op til den fastsatte "Gate price".

I øjeblikket gælder dette system for alle større eksportører af svinekød til Japan. TPP-landene kan, når aftalen træder i kraft, forvente, at den japanske toldsats på svinekød bliver reduceret til 2,2 pct. fra de nuværende 4,3 pct. Den nuværende "Gate Price" fastholdes på 524 JPY pr. kg, men straf-tolden, når "Gate Price'en" ikke opnås, reduceres fra 482 JPY pr. kg. til 125 JPY pr. kg. med det samme. Efter 11 år vil straf-tolden blive reduceret yderligere til 50 JPY pr. kg. for TPP-medlemslandene

Et tilsvarende "Gate Price" system for forarbejdede produkter afvikles over 10 år, og den faste told på produkter uden for systemet, fx pølser, afvikles over 10 år. Dermed opnår TPP-parterne ved en gennemførelse af frihandelsaftalen en betydelig sænkning af Japans toldmur. En EU-Japan frihandelsaftale forventes at have lignende indrømmelser, da de japanske

myndigheder har meddelt, at de ønsker samme system for alle.

### Hatten kan hænges på forskellige udfald

Usikkerheden om forløbet af de to frihandelsaftaler bevirker, at den danske historie om eksport af svinekød til Japan næppe kan fortsætte uændret. Der er flere sandsynlige scenarier på kort sigt:

1. Både TPP-aftalen og EU-Japan frihandelsaftalen træder i kraft. Aftalen mellem EU og Japan vil træde i kraft med en forsinkelse – time gap.
2. TPP-aftalen træder i kraft i 2018-2019, og EU-Japan frihandelsaftalen falder.
3. TPP-aftalen ratificeres ikke, EU-Japan frihandelsaftalen træder i kraft i 2020.
4. Begge aftaler falder.

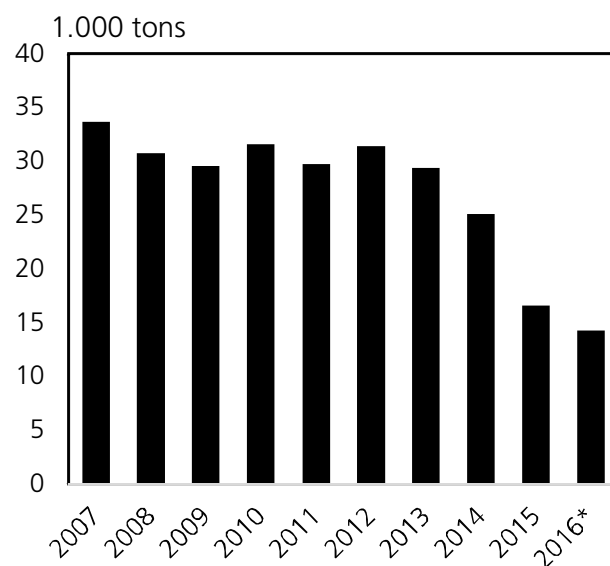
At sætte sandsynligheder på udfaldene er umuligt. Men medio juni 2016 ser alle scenarier ud til at være mulige. For at få en fornemmelse af konsekvenserne i det ene scenarie frem for det andet, kan blikket passende vendes mod et eksempel fra New Zealand.

Ligesom i Danmark er eksport fra en lille åben økonomi drivkraften, hvor landbrugseksporten er ganske betydelig.

Den 15. januar 2015 trådte en ny bilateral frihandelsaftale mellem Australien og Japan i kraft. Forud for Japan-Australia Economic Partnership Agreement (JAIPA) var gået forhandlinger med markante indrømmelser på landbrugsområdet. Det sidste kapitel blev lukket den 7. april 2014, og parterne underskrev aftalen den 8. juli 2014.

Den nye frihandelsaftale mellem Australien og Japan fik hurtigt konsekvenser for nabolandet New Zealand, der er i direkte konkurrence med Australien om eksport af oksekød til Japan. Siden den 15. januar 2015 har australsk oksekød haft adgang til Japan til en kraftigt reduceret told og uden om systemet med minimumsimportpriser og straffetold, som det kendes på svinekød. Et system som stadig gælder for oksekød fra New Zealand og andre lande. I aftalens første år faldt New Zealands eksport af oksekød til Japan med ca. 30 pct. målt på volumen. Faldet er fortsat i de første fire måneder af 2016. Allerede i månederne op til JAIPA'en trådte i kraft, faldt volumen kraftigt i forventning om, at eksporten vil falde, jf. figur 4.

**Figur 4. Årlig eksport af oksekød fra New Zealand til Japan**



Kilde: Custom Japan, Ministry of Economy and Finance

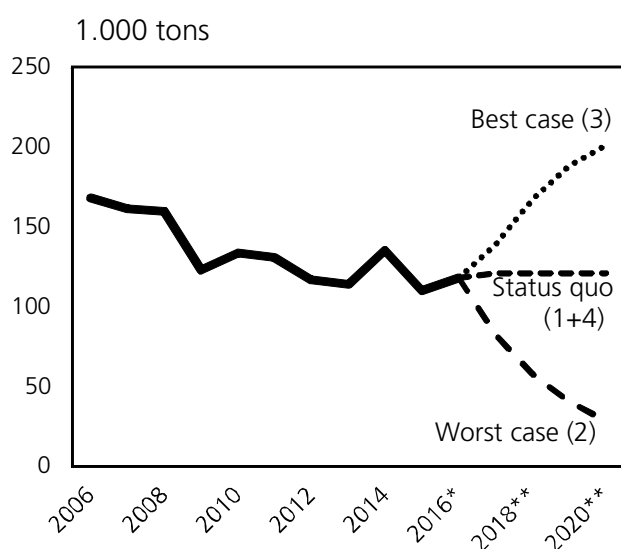
New Zealands handelsmønter med Japan på oksekød har flere fællestræk med dansk eksport af svinekød. Danmarks situation, hvis scenarie 2 bliver til virkelighed, vil sandsynligvis have mange ligheder med New Zealands erfaringer. Scenarie 2,

hvor TPP-aftalen træder i kraft, og en EU-Japan frihandelsaftale falder på gulvet, er det absolut værste udfald. Virkeliggørelse af scenarie 2 vil være særdeles negativt for dansk eksport af svinekød til Japan, fordi TPP-landene vil få en betydelig konkurrencefordel.

Scenarie 3 illustrerer det omvendte udfald. Falder TPP-aftalen på gulvet, og EU-Japan frihandelsaftalen træder i kraft i 2020, vil det have den inverse og særdeles positive indvirkning på eksport af dansk svinekød.

I et sådant udfald vil svinekød fra EU kunne eksporteres til Japan med markante toldlempelser, hvilket vil have særdeles gavnlig effekt for især Danmark og Spanien. Hvis de nuværende store eksportører til Japan, der er med i TPP-aftalen (USA, Canada, Mexico), ikke opnår de toldlempelser, vil svinebranchen i Danmark og Spanien være de store vindere. Se også figur 5.

**Figur 5. Dansk eksport af svinekød til Japan samt mulige scenarier**



\* Fremskrevet på baggrund af årets første fire måneder      \*\* Scenarie

Kilde: Custom Japan, Ministry of Economy and Finance

Scenarie 4 kan blive til virkelighed, hvis EU og Japan ikke færdiggør frihandelsaftalen inden udgangen af 2016, og de amerikanske problemer viser sig at bremse TPP-aftalen. I dette scenarie vil ingen af de nuværende leverandører af svinekød til Japan opnå lempeligere handelsbarrierer ind i Japan på kort sigt. Den nuværende konkurrencesituation opretholdes dermed - status quo.

Det bedste udfald set med frihandelsøkonomibrillerne er scenarie 1. Både de 12 TPP-lande og de 28 EU-lande får held til at færdigforhandle, ratificere og implementere begge frihandelsaftaler (nogenlunde samtidigt). Japan vil dermed sænke toldmurene for 39 lande, inklusiv alle lande hvorfra Japan importerer svinekød. Det lavere toldniveau vil, alt andet lige, føre til lavere forbrugerpriser på svinekød i Japan, hvorfor forbruget ventes at stige. Alle lande med eksport af svinekød vil konkurrere på stort set lige vilkår. Volumen vil gå op og prisen ned. Dansk kød vil stadig have sin plads i køledisken i de japanske supermarkeder, men prisen for udskæringerne vil næppe være på samme højde som i dag. Bortfaldet af systemet med straffetold ved import vil resultere i, at en større andel af billigere udskæringer afsættes til større priskonkurrence.

### Hvor lang tid kan vi vente

Scenarie 1 må vurderes at være forholdsvis sandsynligt. Hvis man tror på dette scenarie, er det centrale spørgsmål, hvor lang tid der må gå, hvis der ikke skal ske for stor skade på dansk svinekødseksport i time gap'et fra TPP-aftalen træder i kraft til en tilsvarende EU-Japan frihandelsaftale træder i kraft? I denne periode vil mekanismen ligne scenarie 2, indtil begge aftaler er trådt i kraft.

New Zealand mistede 30 pct. af oksekødseksporten til Japan på et år – og eksporten ser ud til at fortsætte ned i de første måneder af 2016. I det første år af scenarie 2, hvor TPP-aftalen baner vejen for amerikansk, canadisk og mexicansk svinekød med reduceret told til Japan, er en 1/3 reduktion af den danske svineføds-eksport til Japan ikke usandsynlig. Det vil i 2015 priser koste Danmark ca. 1,2 mia. DKK på eksporten. Derefter vil eksporten givetvis fortsætte sit fald, som eksemplet fra New Zealand illustrerer.

Det centrale spørgsmål er, hvor langt dette time gap, der er indbygget i scenarie 1, vil blive. Hvis det lykkes at færdigforhandle en EU-Japan frihandelsaftale inden udgangen af 2016, vil en sandsynlig tidsplan være følgende: Aftalen indgås ultimo 2016. Derefter har Kommissionen estimeret, at det minimum tager 2,5 år at indarbejde aftalen i EU-lovgivningen. Herefter skal aftalen godkendes i Europarlementet, og EU's medlemsstater skal også ratificere aftalen i overensstemmelse med deres egne love og procedurer.

Optimistiske set, vil EU og Japan sideløbende gennemføre initiativer til at implementere praksisser, forskrifter og få smålovgivninger på plads, så aftalen kan træde hurtigt i kraft. Hvis alt går i dette absolutte lyntempo, kan en EU-Japan frihandelsaftale optimistisk set træde i kraft i 2020.

Spørgsmålet er så, hvor meget to års ulige konkurrence hos de japanske toldmyndigheder kan betyde for dansk eksport af svinekød. Sandsynligvis vil mængden mere end halveres i løbet af to år. Dermed vil både scenarie 1 og 2 have betydelige negative konsekvenser for dansk svineproduktion. I scenarie 1 genoprettes der tidligst efter to år igen lige konkurrencevil-

kår. Dansk svinekød kan derefter tilbageerobre markedsandele, hvilket dog vil kræve stor indsats, hvis de først er tabt, og markedet har fundet en ny ligevægt.

### **Trump er jokeren**

Hvor skal dansk svineproduktion se efter håb, hvis de ikke tror, en EU-Japan frihandelsaftale bliver til virkelighed? Det bedste bud er såmænd Donald Trump. I valgkampen om at blive nomineret til præsidentkandidat har både republikanerne og demokraterne slået hårdt på den protektionistiske tromme. Donald Trump har tordnet mod mangt og meget – også frihandelsaftaler, som ganske enkelt menes at være en elendig forretning.

Clinton var oprindeligt fortaler for frihandel, men er tydeligt påvirket af den protektionistiske Bernie Sanders og den tiltagende protektionisme i både det demokratiske parti og i hele USA.

Hvis Obama-administrationen ikke får ratificeret TPP-aftalen i Kongressen inden året er omme, sparkes bolden videre til den kommende præsident. Lykkes det Donald Trump at få vælgernes opbakning til at indtage det Hvide Hus, og holder han sine valgløfter, bliver TPP-aftalen smidt i arkivet øjeblikkeligt.

Med Hillary Clinton som præsident ventes TPP-aftalen at blive stemt igennem, men med en kraftig forsinkelse, fordi der i valgkampen er lovet beskyttende tiltag på bl.a. bildele. Kapitlerne i TPP-aftalen vil næppe genåbnes, men USA kan under Clinton arbejde for et tillægsskrift, der skal godkendes af aftalens parter. Ikke ligefrem en udvikling, der speeder ratificeringen op. Dermed skal danske svineproducenter og slagterier håbe på, at Obama ikke får TPP-aftalen gennem Kongressen, og Trump bli-

ver præsident, idet TPP-aftalen så vil være standød.

Som landmand og næsten færdigudannet økonom er håbet om TPP-aftalens fald eller forsinkelse tvetydigt. Landmanden ønsker bedre svinepriser hurtigst muligt, mens økonomien finder det trist, at håbet for dansk svinekødseksport indbefatter aflivningen af en ambitiøs frihandelsaftale, fordi en tilsvarende mellem EU og Japan ser ud til at blive kraftigt forsinket.

Dansk svineproduktion og slagteribranche kan sætte sin lid til, at Obama ikke evner at få TPP-aftalen stemt igennem Kongressen inden årets udgang, og at rigmanden Trump er sejrherren den 8. november. Det er grangiveligt ikke et typisk dansk standpunkt.

Rettidig omstilling til det ene eller andet udfald, så de økonomiske konsekvenser håndteres bedst muligt, er vigtig. Tilmed må det være af stor nationaløkonomisk interesse for det politiske Danmark at presse på i Bruxelles for en hurtig færdigforhandling af EU-Japan frihandelsaftalen. Konsekvenserne af TPP-aftalen kan derved enten mildnes eller udnyttes til fulde til gavn for både handelsbalance og svineproduktion.

At miste et marked som det japanske vil have fatal økonomisk betydning. Tilmed skal vigtigheden af, at slagterierne er i stand til at afsætte på flere markeder, der ikke altid opfører sig ens, ikke undervurderes. Ruslands boycott illustrerede følsomheden, når et marked forsvinder. Det samme skulle helst ikke ske med Japan. Omvendt kan de amerikanske problemer med ratificeringen af TPP-aftalen give store muligheder for øget svinekødseksport til Japan. Især hvis EU-Japan frihandelsaftalen når på plads inden en TPP-aftale, vil dansk svinekød få store muligheder for at øge eksporten til et prismæssigt lukrativt mar-

ked. Frihandelspillet for dansk svinekød afgøres af amerikansk og europæisk indenrigspolitik. Udfaldet er svært at forudsige, men udviklingen er værd at følge så længe.

## Kilder

**Australian Government, (2016):** *Japan-Australian Economic Partnership Agreement*. Department of Foreign Affairs and Trade. Set 05-06-2016 [online] <URL: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/jaepa/pages/japan-australia-economic-partnership-agreement.aspx>>

**Copenhagen Economics (2013):** *Effekter af frihandelsaftaler for Danmark* [online] <URL: <https://www.copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/6/246/0/Effekter%20af%20frihandelsaftaler%20for%20Danmark.pdf>>.

**European Commission (2016):** *Trade Sustainability Impact Assessment of the Free Trade Agreement between the European Union and Japan - Executive Summary* [online] <URL: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc\\_153344.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153344.pdf)>.

**FAS (2016):** USDA – Foreign Agricultural Service, *The Trans-Pacific Partnership (TPP) in brief* [online] <URL: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R44278.pdf>>.

**Global Policy Watch (2016):** *What's next for TPP – will Congress ratify in 2016* [online]. <URL: <https://www.globalpolicywatch.com/2016/01/whats-next-for-tpp-will-congress-ratify-in-2016/>>.

**New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (2016):** *Trans-Pacific Partnership Agreement – National Interest analysis* [online] <URL: [http://www.parliament.nz/resource/en-nz/00DBSCH\\_ITR\\_68247\\_1/f2c7141dd41442fb6c1fa1c32107f39b0a889e7d](http://www.parliament.nz/resource/en-nz/00DBSCH_ITR_68247_1/f2c7141dd41442fb6c1fa1c32107f39b0a889e7d)>

**USDA (2016):** *Tariff reforms and the competitiveness of U.S. Beef in Japan – USA Outlook report* [online] <URL: <http://www.ers.usda.gov/media/2000353/ldpm-259-01.pdf>>

# PRODUKTION OG AFSÆTNING AF NICHEPRODUKTER - MULIGHEDER M.H.T. LAMMEFJORDSGRØNSAGER

---

Jonas Baungaard Jensen, Landbrugsskolen Sjælland

Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

*På trods af, at grønsagsproduktionen på Lammefjorden er meget specialiseret, er afregningsprisen til landmanden begrænset og ligger sig tæt på nulpunktet for driftsøkonomisk balance og til tider under. Gulerødder og kartofler fra Lammefjorden har fået en officiel og beskyttet egnsmærkebetegnelse. Egnsmærker opnår generelt en merpris på 20-30 pct. Det er dog bemærkelsesværdigt, at landmanden "kun" har omkring 13 pct. af forbrugerkrønen på Lammefjords-kartofler. Her er der tale om unikke produkter, hvor det i praksis udelukkende er landmanden og landmandens placering og produktion, som skaber de unikke produkter.*

## Indledning

Produktion og afsætning fra nicheprodukter giver muligheder for øget værdi og øget indtjening til landmændene. Lammefjordskartofler er netop blevet anerkendt som BGB - Beskyttet Geografisk Betegnelse - og Lammefjordsgulerødderne opnåede dette allerede i 1996. Dette giver yderligere fordele for landmændene i området. Som det ses i artiklen, er der betydelige udfordringer forbundet med at producere nicheprodukter i Lammefjorden - og landmændene får langt fra alle fordelene.

Denne artikel er en udløber af Jonas Jensens virksomhedslederopgave på Landbrugsskolen Sjælland. Virksomhedslederopgaven blev af Nordea og Landhusholdningsselskabet belønnet som den bedste opgave i 2016 ved forårskonferencen. Jonas Jensen var efterfølgende på et kort praktikophold på IFRO, Københavns Universitet

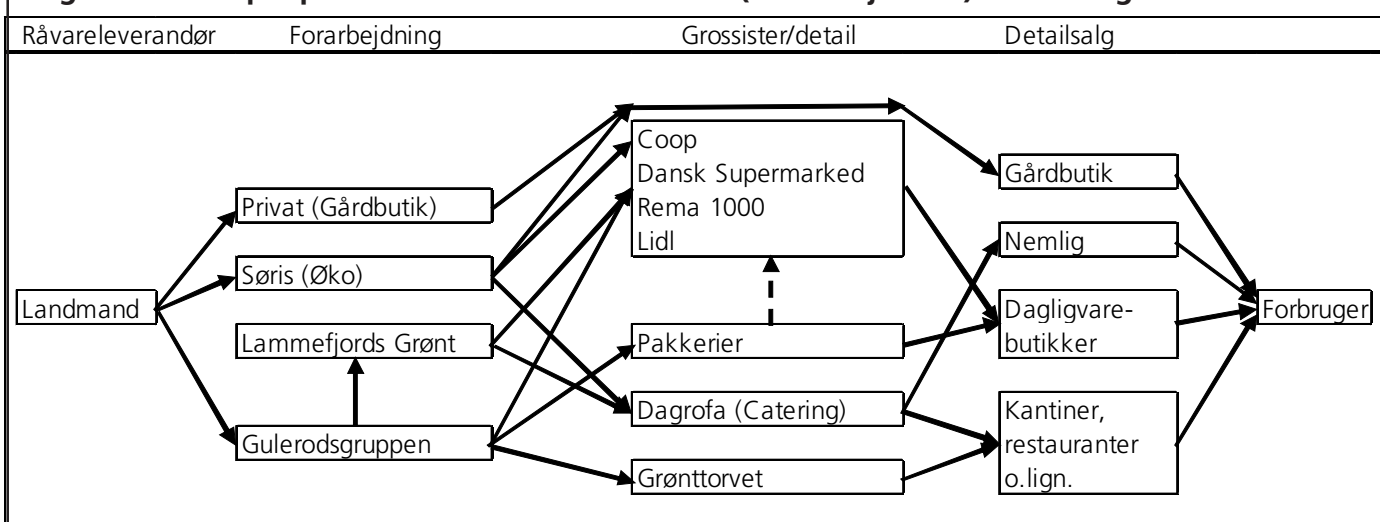
## Udgangspunkt

Artiklen tager udgangspunkt i en virksomhedslederopgave afleveret på Landbrugsskolen Sjælland i foråret 2016. Her analyseres en mindre (50 ha.) grønsagsejendom på Lammefjorden. Idéen var at skabe en produktion af grøntsager på ejendommen, som man ville kunne leve af. Bedriften skulle videreudvikles ud fra den bestående produktion af kartofler, gulerødder og bundtgulerødder.

Afgrøder som kartofler og gulerødder anses for at være en specialproduktion, men den er normalt relativt let at afsætte. Der er flere virksomheder beliggende på, eller i nærheden af, Lammefjorden, der bearbejder gulerødder, kartofler og andre grøntsager.

På trods af, at grønsagsproduktionen er meget specialiseret, er afregningsprisen til landmanden begrænset og ligger sig tæt på nulpunktet og til tider under. Landmanden får måske 1,5 krone for hvert kilo kartofler, han leverer til pakkeriet, men kan se at de samme kartofler sælges til 25 kr. for

**Figur 1. Eksempel på værdikæder fra landmand (Lammefjorden) til forbruger: Gulerødder**



Kilde: Egen fremstilling

**Lammefjords Grønt:** Gulerødderne skrælles, rives og skæres. De bliver solgt videre B2B. Gulerødderne bliver blandt andet leveret af Gulerodsgruppen.

**Gulerodsgruppen:** Landmændene leverer deres gulerødder, som bliver vasket og pakket. Gulerodsgruppen står for afsætning til blandt andre Coop og Dansk Supermarked. Gulerodsgruppen er et aktieselskab, hvor landmændene kan købe sig til medbestemmelse.

**Pakkerier:** Pakkerier som Strandlyst og Storhøge leverer varer direkte til dagligvarebutikker. Butikkerne bestiller en række varer; kartofler, gulerødder, løg, porrer og jordbær, som så efterfølgende bliver pakket og leveret.

2 kg. i butikken. De kartofler, som blev leveret til pakkeriet af landmanden til 1,5 kroner pr. kg., sælges nu til 12,5 kroner pr. kg.

I virksomhedslederopgaven blev det analyseret, hvorledes landmanden kan få en større del af kagen selv. Ved at bundte nogle af gulerødderne og derved forædle produktet på ejendommen blev der skabt en merindtjening til bedriften. Det kræver dog, at der er styr på afsætningen, inden man går i gang, da man ellers risikerer at stå tilbage med et dyrt produkt, som ikke kan afsættes.

Det er bekvemt at kunne afsætte sine råvarer til en anden virksomhed, som står for forædlingen og afsætningen af produktet. Det giver stordriftsfordele i hele forsyn-

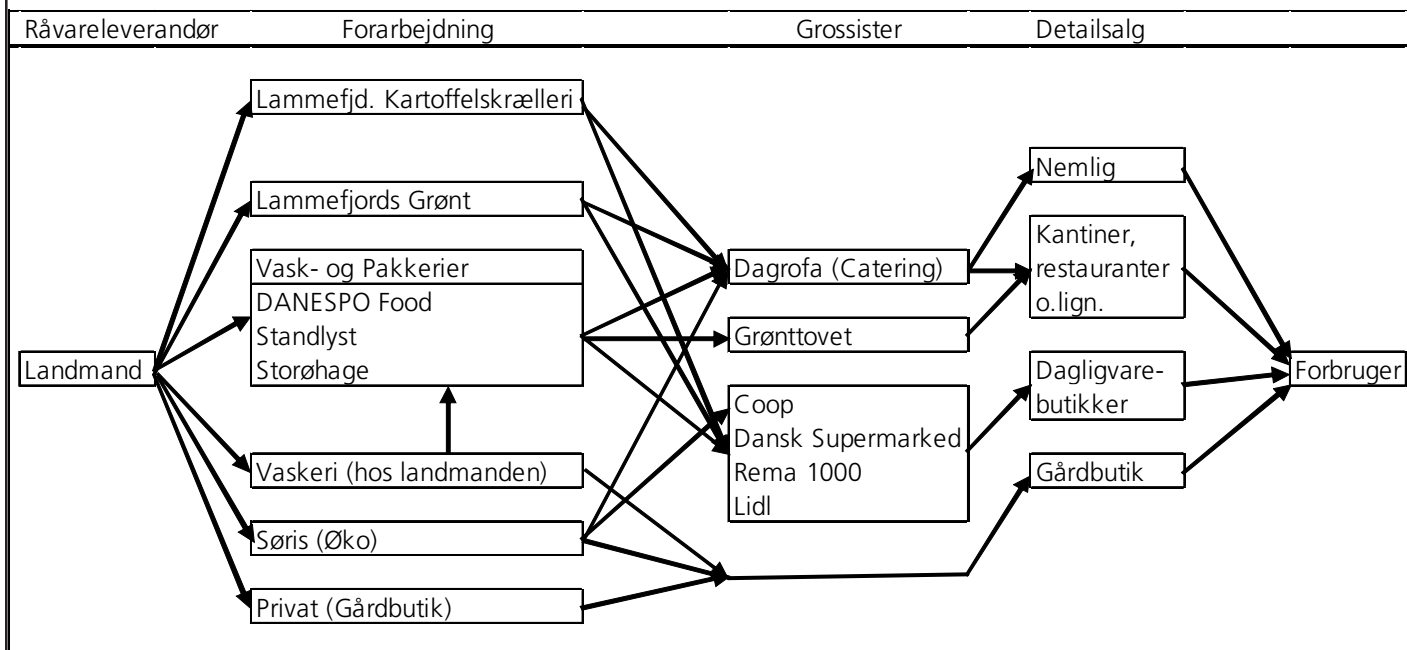
ningskæden og mulighed for at afsætte store mængder til de store dagligvarekæder, så som Coop og Dansk Supermarked. Landmandens indtjening går dog let tabt i hele dette spil, da hans andele af forbrugerkronen - den endelige salgspris i butikkerne - er lille og endda faldende.

### **Værdikæden fra landmand til forbruger**

Værdikæderne fra en landmand på Lammefjorden til forbrugerne er vist som eksempler i figur 1 og 2. De væsentligste aktører er ligeledes kort beskrevet.

Afstanden mellem landmænd og forbrugere - og dermed værdikæden - er normalt kort, når det gælder grønsager. Det skyl-

**Figur 2. Eksempel på værdikæder fra landmand (Lammefjorden) til forbruger: Kartoffler**



Kilde: Egen fremstilling

**Lammefjordens Kartoffelskrælleri:** Skræller kartofler og sælger dem videre til andre firmaer (B2B). Produktet er bl.a. kartofler i vakuumpakket plastik.

**Lammefjords Grønt:** Skræller, koger og skærer kartoflerne i stykker for at sælge dem videre B2B. Lammefjords Grønt er en del af DANESPO Food.

**Vaske- og Pakkerier:** DANESPO Food er ejet af bl.a. DLF Seed. Strandlyst og Storøhage Kartoffler er privatejede virksomheder. Alle tre virksomheder tager råvare ind som de vasker, samt størrelses- og kvalitetssorter og ender op med et færdigt produkt.

**Vaskeri (hos landmanden):** Nogle af landmændene på Lammefjorden har egne vaske- og sorteringsanlæg på gården.

**Sørís (Øko):** Økologisk grøntsags producent beliggende i Ølstykke. Sælger varer under eget navn til Coop og i egen gårdbutik.

**Privat (Gårdbutik):** Landmændene står selv for at pakke varer til salg via gårdbutikken.

des, at mange af varerne sælges friske og uforarbejdede, og derfor skal varerne ikke gennem så mange forarbejdnings- og forædlingsled.

Det er også specielt, at landmændenes engagement i de efterfølgende led i form af andelsorganisering er relativt beskedent, når det gælder frugt og grønt.

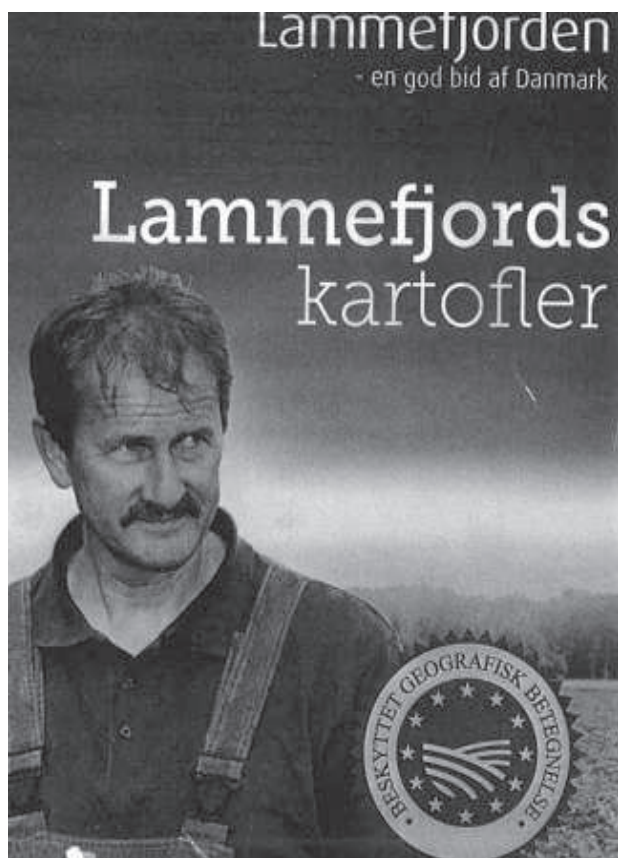
Værdikæden er på andre områder typisk for landbruget: Der er mange små leverandører (landmænd), mens der er langt færre mellemlid og forarbejdningssteder. Det kan medføre en skæv magtfordeling, med mindre landmændene formår at samarbejde og organisere deres afsætning. Det er også typisk, at landmandens andel af vær-

dertilvæksten falder, når produkterne bevæger sig fremad i værdikæden, og at andelen til sidst bliver relativt lille.

### Unikke grønsager fra Lammefjorden

Grønsager fra Lammefjorden er generelt begunstiget af gode jordbundsforhold, som giver produkterne en god og unik kvalitet. Dette har betydet, at gulerødder og kartofler fra Lammefjorden har fået et officielt stempel af Europa-Rådet og har opnået en såkaldt BGB. BGB er en forkortelse af Beskyttet Geografisk Betegnelse. Det er et EU-program til at fremme produktionen af lokale kvalitetsfødevarer og landbrugsprodukter. BGB angiver, at produktet er tæt forbundet til et geografisk område. Det kan være produceret eller forarbejdet i det pågældende område.

**Figur 3. Eksempel på emballage på Lammefjords-kartofler. Detailpris: 12 kr./kg.**



Figur 3 viser således et aktuelt eksempel på, at „Lammefjords-kartofler“ og BGB-mærket bruges på emballage og dermed til markedsføringen af kartofler fra Lammefjorden.

Figur 4 er et andet eksempel, hvor „Lammefjorden“ er et synligt mærke, men hvor BGB ikke nævnes.

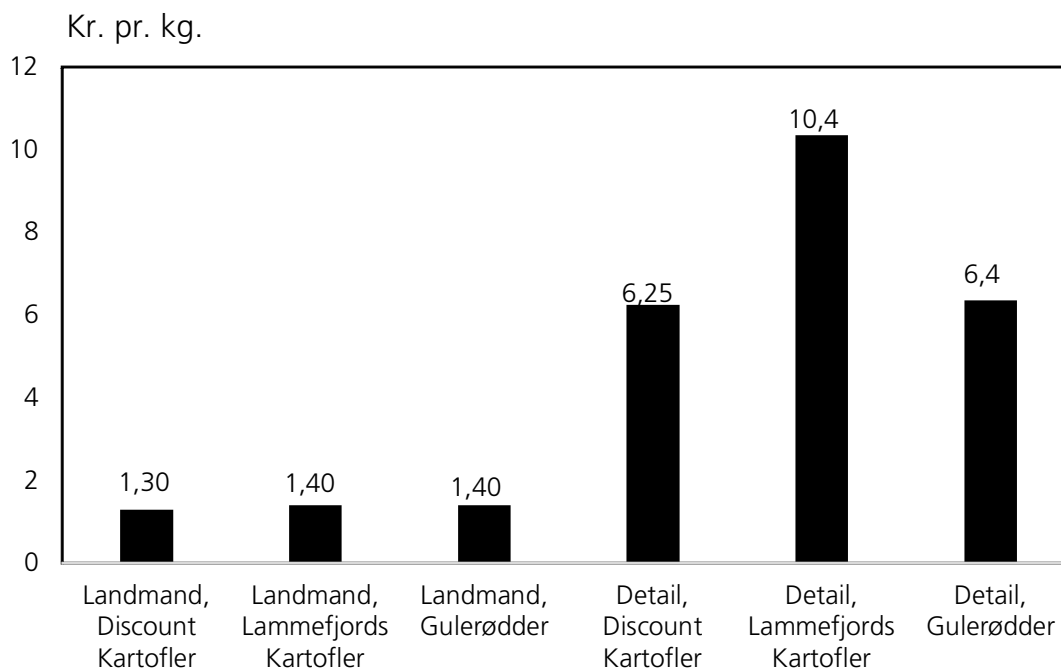
Egnsmærkerne har rødder i det franske begreb om terroir og opfattelsen af, at der er behov for institutioner, som tillader markedet at afspejle de kulturelle og sociale kvaliteter af en bestemt landskab, herunder den måde landskabet forvaltes af producenterne (Douguet og O'Connor 2003).

Ifølge Schamel (2007) opnår egnsmærker en merpris på 20-30 pct. Egnsmærker giver således producenterne mulighed for at lade markedet anerkende og værddiløfte deres varer (Kireeva 2011). Spørgsmålet er selvfølgelig, om merprisen tilfalder detailledet, og i hvor høj grad merprisen føres tilbage til producenterne.

**Figur 4. Eksempel på emballage på Lammefjords-kartofler. Uden BGB-mærke**



**Figur 5. Producent- og detailpriser på Lammefjords-grønsager indsamlet i maj 2016**



Kilde: Egen indsamling af data via Landbrug & Fødevarer (2016), store checks samt interview med udbydere.

### Priser i værdikæden - og landmandens andel

Kartofler og gulerødder varierer meget i pris og kvalitet, og prisen varierer også betydeligt i løbet af året. Derfor er det ikke ukompliceret at foretage prissammenligninger. Der fremkommer dermed en vis usikkerhed, hvilket dog kan reduceres ved dels at sammenligne ensartede produkter med samme kvalitet, dels at foretage sammenligningen inden for en relativt kort tidsperiode for at undgå sæson-prisudsving.

I det følgende er der foretaget prissammenligninger ved hjælp af indsamling af prisdata („store checks“) i 4 forskellige områder (København, Svininge og Holbæk samt på internettet). I alt er der indsamlet priser fra 9 forskellige steder, og der er på dette grundlag beregnet gennemsnitspriser. Priserne er i alle tilfælde omregnet til kilo-priser.

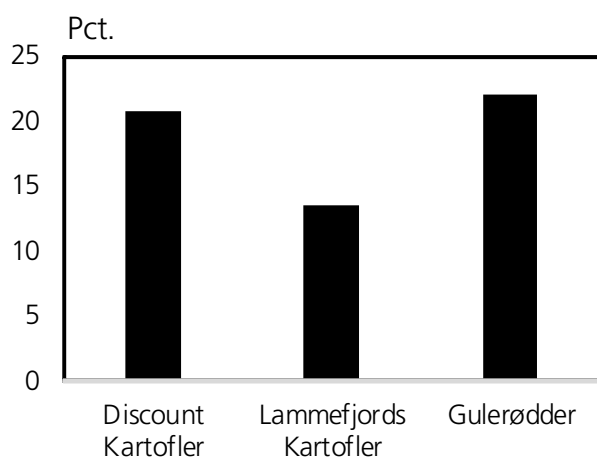
Nogle af de væsentligste resultater fremgår af figur 5.

Figuren viser, at landmanden får en (beskeden) merpris på Lammefjordskartofler på ca. 10 øre (8%). Landmændene får 1,30-1,40 kr. pr. kg. for både kartofler og gulerødder. Priserne kan godt variere meget over tid.

Det skal nævnes, at prissammenligningerne som omtalt tidligere skal tages med et vist forbehold, idet der kan være forskelle i kvalitet, mængder m.m.

Priserne i detailledet er markant højere. Især priserne på Lammefjordskartofler er høje - ca. 7½ gang så høje. Heri skal der dog fratrækkes moms for at gøre priserne sammenlignelige. Ud fra priserne i producent- og detailledet kan landmandens andel af forbrugerkronen beregnes, jf. figur 6.

**Figur 6. Forbrugerkronen for kartofler og grønsager**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af indsamlede data.

Som det ses af figuren, er landmandens andel af forbrugerkronen på discount-kartofler relativt høj. Det kan skyldes, at discount-kartofler er en "slag-vare", som skal lokke kunderne ind i butikken, og hvor detailhandlens avance derfor ikke er så stor. Dermed er der en større andel tilbage til landmanden.

Det er dog bemærkelsesværdigt, at landmanden "kun" har omkring 13 pct. af forbrugerkronen på Lammefjords-kartofler. Her er der tale om unikke produkter, hvor det i praksis udelukkende er landmanden og landmandens placering og produktion, som skaber de unikke produkter. Det er også i dette led, at en mer-pris bliver skabt. Omkostningerne ved pakning, distribution, markedsføring og salg af Lammefjords-kartofler længere fremme i værdikæden er næppe større end ved andre kartofler. Alligevel er det en relativt lille del af detailprisen, som "tilfalder" landmanden.

### Kilder

**Douquet, Jean-Marc and Martin O'Connor (2003):** Maintaining the integrity of the French terroir: A study of critical natural capital in its cultural context. *Ecological Economics*. 44 (2003) 233-254.

**Figur 7. Eksempel på andre mærker med egns-angivelse (ikke BGB-mærke)**



**Egelyng, Henrik og Hansen, Henning Otte (2013):** Milliarder til forskel: Fra lokal mad til beskyttet geografisk oprindelse. I: *Tidsskrift for Landøkonomi*. No 2/2013. 199. årgang. pp. 39-51

**Egelyng, Henrik; Marie H. Fredskild og Henning Otte Hansen (2016):** Barrierer og potentialer for oprindelsesmærker i Danmark. I: *Tidsskrift for Landøkonomi*. No 1/2016. 202. årgang. pp. 9-24

**Kireeva, I. (2011):** How to register geographical indications in the European Community World Patent Information 33 (2011) 72-77. Elsevier.

**Landbrug & Fødevarer (2016):** Prisdatabasen

**Schamel, G. (2007).** Auction markets for specialty food products with geographical indications. *Agricultural Economics* 37, 257-264.

# FORBRUGERKRONEN OG ØKOLOGISKE VARER: HVEM FÅR MER-PRISEN?

---

Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

*Undersøgelser af landmands- og forbrugerpriser viser, at landmandens andel af forbrugerkronen i de fleste tilfælde er størst på de økologiske varer. Dette er forventeligt, da den egentlige værdiforøgelse ved produktion af økologiske varer sker i landmandsleddet. Det ses også, at priserne på økologiske fødevarer i detailledet i flere tilfælde er betydeligt højere, end hvad dyrere råvarer i landmandsleddet samt moms kan forklare. Det tyder således på, at styk-avancen i værdikædeleddene efter landmændene er større på økologiske varer end på konventionelle varer.*

## Indledning

Landmænd, fødevarerindustri, engros- og detailhandel og staten (i form af skatter og afgifter) m.fl. får alle en andel af fødevarernes endelige salgsværdi. Andelen varierer fra produkt til produkt og fra sektor til sektor, og også over tid sker der en udvikling i andelen.

Fødevarernes endelige salgsværdi kaldes i denne sammenhæng for forbrugerkronen. „Landmandens andel af forbrugerkronen“ er således den del af den endelige forbrugerpris, som kan føres tilbage til landmandens råvarepris.

Det vil være interessant at undersøge, om forbrugerkronen og forholdet mellem landmands- og forbrugerpriser er det samme for økologiske som for konventionelle produkter. Umiddelbart må det forventes,

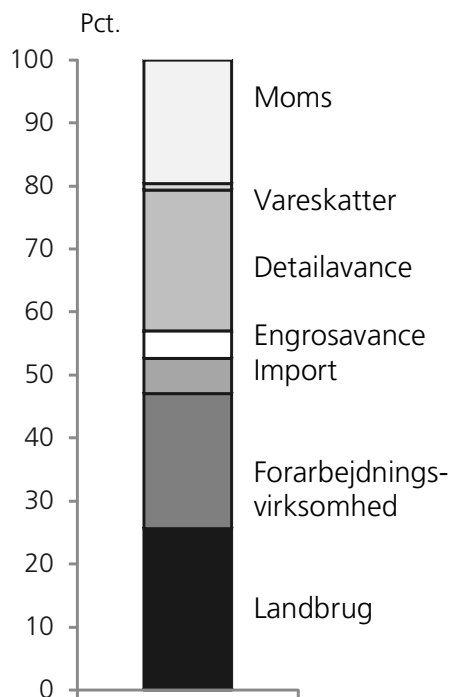
at landmandens andel af forbrugerkronen er størst for økologiske produkter. De økologiske landmænd har meromkostninger i produktionen, som nødvendigvis må modsvares af højere salgspriser. Derimod vil omkostningerne i de efterfølgende led i værdikæden ikke vil være væsentligt højere for økologiske end for konventionelle fødevarer, og dermed kan man forvente, at landmandens andel af forbrugerkronen er størst for de økologiske produkter.

## Andele af forbrugerkronen

Forbrugerkronen kan vises på flere måder. Man kan se på de enkelte sektorer i forarbejdnings- og afsætningsdelen. Her analyserer man hvert enkelt sektors bidrag til og deres andele af den endelige forbrugerpris. Det vil typisk være landbrugssektoren, engrossektoren, forarbejdnings- og forædlingssektoren og detailsektoren. På den måde får man disse fire sektors andel af forbrugerkronen. Som eksempel viser figur 1 forbrugerkronen på kød.

Denne artikel er udarbejdet på grundlag af en myndighedsopgave udarbejdet for Miljø- og Fødevarerministeriet, januar 2016.

**Figur 2. Forbrugerkrone for kød (2012)**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistiks Input-Output-tabeller

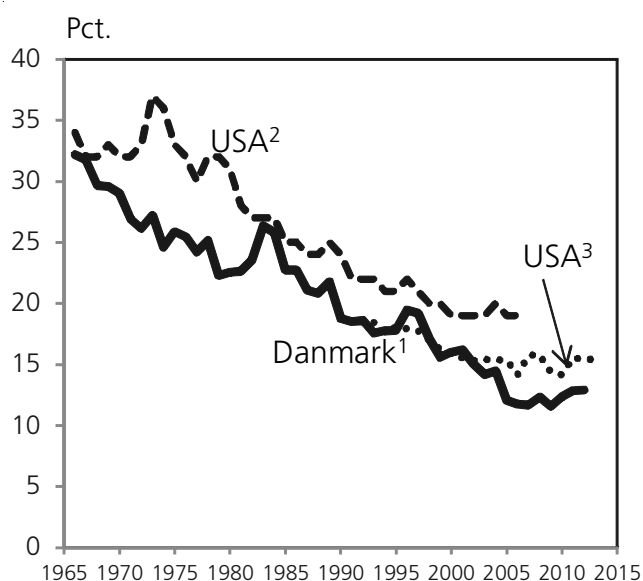
Figur 1 viser som eksempel fordelingen af forbrugerkrone på kød. Landbruget (primært svine- og mælkeproducenter) får ca. 25 pct. af den endelige pris, forarbejdningsindustrien (slagterier m.m.) får også 25 pct., og det tilsvarende gælder for detailhandlen. De sidste godt 25 pct. er moms, import og engrosavance.

Fordelingen af forbrugerkrone på de forskellige sektorer er dog meget forskellig fra produkt til produkt. Dette skyldes først og fremmest, at forarbejdningsgraden er meget forskellig, og at prisen på landbrugsråvarerne kan være meget forskellige.

### Landmandens andel af forbrugerkrone

Mens der er forskelle i fordelingen af forbrugerkrone fra produkt til produkt, er udviklingen over tid relativt entydig. Det gælder især for landmandens andel af forbrugerkrone, som ofte har en særskilt interesse: Landmandens andel falder; og det er i høj grad et globalt fænomen, jfr. figur 3

**Figur 3. Landmandens andel af forbrugerkrone i Danmark og USA**



1) Beregnet ud fra Input-Output-analyser, 1966-2009

2) Beregnet ud fra hidtidige analyser i form af prisserialer, korrektionsfaktorer m.m. 1965-2006

3) Beregnet ud fra Input-Output-analyser, 1993-2012

Kilder: USDA (2012+2014) samt beregninger på grundlag af Danmarks Statistiks Input-Output-tabeller

Den viste udvikling i figur 3 er relativt forudsigelig, idet forædlingsgraden af landbrugsvarer stiger (mere food service, ude-spising, convenience m.m.), og idet der er en relativ svag prisudvikling på landbrugsråvarerne.

Niveau-forskelle mellem Danmark og USA kan til dels forklares med forskelle i skatter og afgifter (herunder moms) samt forskelle i de produktgrupper, som indgår i analysen.

### **Forbrugerkrone for økologiske landbrugs- og fødevarer**

Det vil være interessant at undersøge, om forbrugerkrone og forholdet mellem landmands- og forbrugerpriser er det samme for økologiske som for konventionelle produkter. Umiddelbart må det forventes, at landmandens andel af forbrugerkrone er størst for økologiske produkter, idet omkostningerne i de efterfølgende led i værdikæden ikke vil være væsentligt højere for økologiske end for konventionelle fødevarer.

Der kan dog være størrelsesmæssige eller holdbarhedsmæssige forhold, som kan begrunde en højere omkostning (eller avance) på økologiske varer længere fremme i værdikæden. Især på områder, hvor den økologiske markedsandel er lille, og hvor der af veterinære eller sundhedsmæssige

årsager skal ske en meget skarp opdeling i forarbejdningsprocessen (f.eks. fjerkræ- og svinekød), vil omkostningerne til forarbejdning og forædling af økologiske produkter være større. På disse områder vil omkostninger i forarbejdningsleddene således være størst i den økologiske produktion, og dette forhold kan begrænse landmandens andel af forbrugerkrone.

Forbrugerkrone (landmandens andel af forbrugerprisen) kan beregnes for visse økologiske og konventionelle produkter. Der tages udgangspunkt i hhv. landmandens salgspriser og detailpriser. Forskelle i prisrelationer mellem forskellige produkter undersøges således.

Da der er væsentlige prisforskelle over tid, fra sted til sted, p.g.a. tilbud, discount, kvalitetsforskelle m.m., skal der indsamles en del data for at få et repræsentativt grundlag. Se også boks 1.

Det er ikke muligt systematisk at indhente prisoplysninger for økologiske varer i værdikæden mellem landmænd og forbrugere. Fortroligheds- og konkurrencehensyn gør ikke dette muligt på nuværende tidspunkt.

#### **Boks 1. Data-grundlag**

Priserne i det primære led er indsamlet via offentliggjorte noteringer, auktionspriser m.m. Priserne i detailledet er indsamlet via „store check“ (konkret indsamling af pris- og produktdata i supermarkeder). Store checks er foretaget 9 forskellige steder, og ialt er der indsamlet data på 407 produkter. Følgende detailbutikker og lokationer er valgt:

##### Detailbutik:

Irma  
Dagli' Brugsen  
ABC Lavpris  
Rema 1000  
Netto  
SuperBrugsen  
Føtex

##### Lokationer

København  
Frederiksberg  
Brædstrup  
Bryrup

På denne måde er der tilstræbt en rimelig geografisk repræsentativitet (hovedstad vs. provins og stor vs. lille by), og også de forskellige detailbutikstyper er dækket ind.

Indsamlingen af data er foregået i 2. halvdel af juli 2015.

## Forbrugerkrone og prisrelationer på konventionelle og økologiske fødevarer ud fra pris-tjek i detailhandlen 2015

I det følgende vises og analyseres prisdata i hhv. landmands- og detaileddet. Priserne i detaileddet er indhentet via store checks foretaget i juli måned 2015. Yderligere vises landmandens andel af forbrugerkrone for økologiske og konventionelle fødevarer.

### Æg

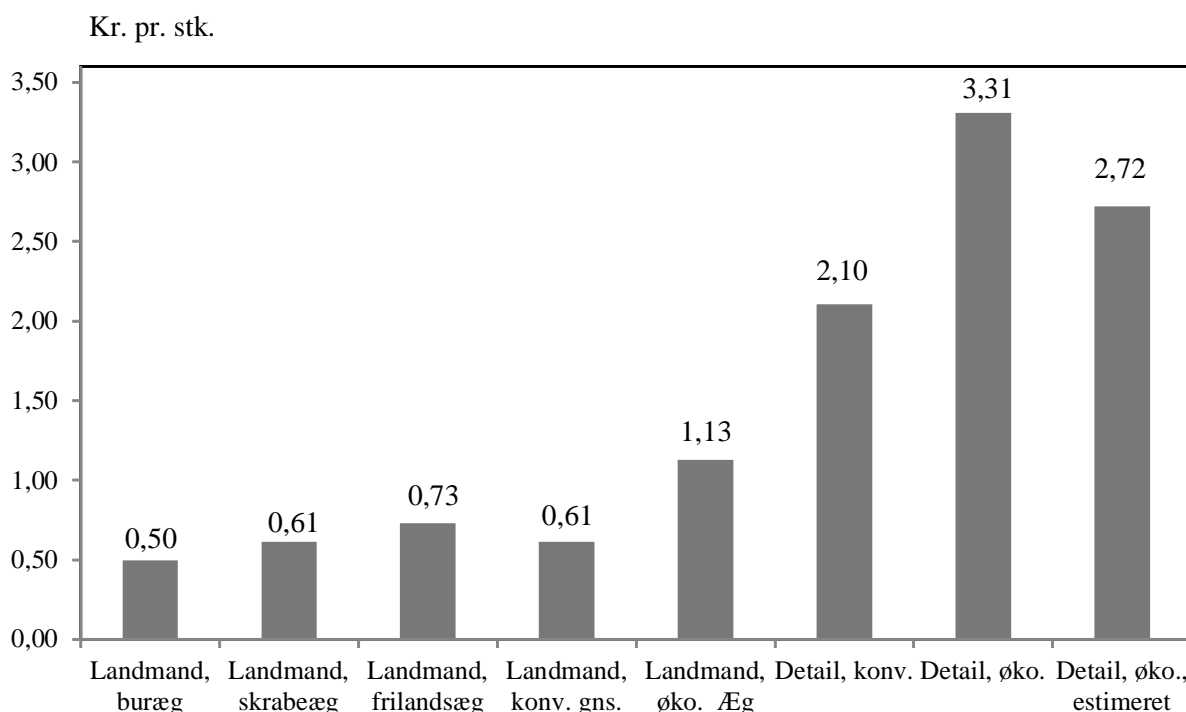
Der er indsamlet 45 detailpriser på æg, og der er beregnet gennemsnit på de to kategorier, konventionelle og økologiske æg. Landmandspriser er beregnet ud fra Landbrug & Fødevarers månedlige prisstatistik. Væsentlige resultater ses af figur 4.

Som det ses af figuren, er de økologiske æg væsentligt dyrere end de konventionelle æg: Landmandspriser er 55-125 pct. dyrere, mens detailpriser er 57 pct. dyrere

Den estimerede detailpris på økologiske æg er baseret på en forudsætning om, at landmandens merpris - og kun denne - videreføres direkte til detailprisen, mens øvrige omkostninger i værdikæden efter landmandsleddet er konstant. Der pålægges dog moms af den merpris, som landmanden får for økologiske æg.

Landmandens andel af forbrugerkrone kan beregnes ud fra priser i landmandsleddet og i detaileddet. Figur 5 viser resultaterne heraf:

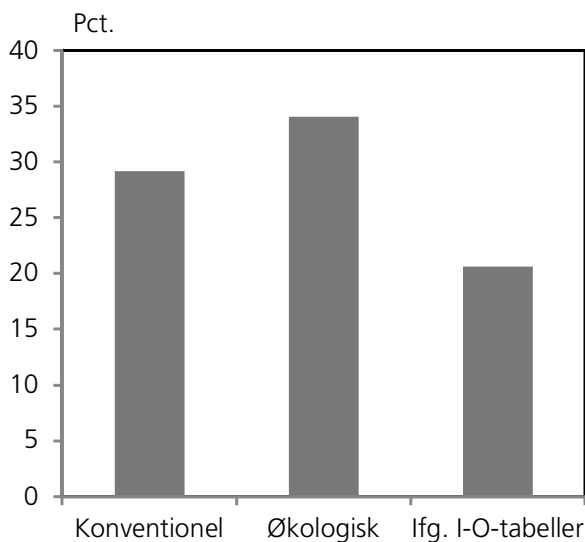
**Figur 4. Priser på konventionelle og økologiske æg i hhv. landmands- og detaileddet**



Anm: Detail, økologisk, estimeret: Beregnet detailpris på økologiske æg, hvor detailavance i kr. pr. æg er den samme som for konventionelle æg.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015) og Landbrug & Fødevarer (2015)

**Figur 5. Landmandens andel af forbruger-kronen for konventionelle og økologiske æg - samt for æg ialt ud fra Input-output-data**



Anm: I-O-tabeller er for 2012. Øvrig for medio 2015.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Landbrug og Fødevarer (2015), Danmarks Statistik (2016) og store checks

Figuren viser, at landmandens andel af forbruger-kronen kun er marginalt større for økologiske æg end for konventionelle æg. De beregnede forbruger-kronetal ud fra priser i landmands- og detaileddet omfatter udelukkende salg af friske hele æg, mens æg til forarbejdningsindustrien m.m. ikke er medtaget. Det er en af forklaringerne på, at landmandens andel af forbruger-kronen er mindre ifølge input-output-tabellerne, som omfatter al anvendelse.

Det kan således konkluderes:

- at avancerne i leddene efter landmanden i værdikæden pr. stk. æg er betydeligt højere for økologiske end for konventionelle æg. Det kan forklares ved, dels at økologiske æg har en mindre prisefterspørgselselasticitet, dels at avancerne i værdikæden typisk er en fast procentsats og ikke et fast enhedsbeløb (kr. pr. stk.).
- at landmandens andel af forbruger-kronen er marginalt højere for økologiske æg end for konventionelle æg.

### Mælk

Mælk og mejeriprodukter tilhører en produktgruppe med en meget varierende forarbejdningsgrad og dermed også store forskelle i landmandens andel af forbruger-kronen. Landmandens andel vil typisk være størst, når det gælder frisk mælk, mens den vil være mindst, når det gælder mejeriprodukter som ost, flødeis m.m. På samme måde må det forventes, at merprisen på økologiske varer vil være størst på de produkter, hvor landmandens andel af forbruger-kronen er størst, idet disse varer vil have den største meromkostning på råvaresiden.

For både konventionel og økologisk mælk gælder det, at der er tale om basale nødvendighedsvarer, som ofte købes. Derfor bliver disse varer ofte anvendt som tilbudsvare for at tiltrække kunder.

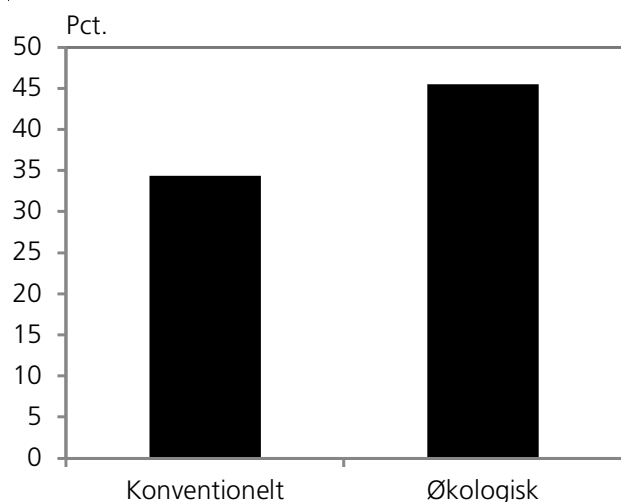
### Boks 2. Forbruger-kronen for konventionelle og økologiske fødevarer

Ud fra såkaldte input-output-data kan man beregne forbruger-kronen for en række fødevarer. Da input-output-data ikke skelner mellem konventionelle og økologiske varer, er det ikke umiddelbart muligt at beregne forbruger-kronen på økologiske og konventionelle varer ud fra disse input-output-data. Landmandens andel af forbruger-prisen på hhv. økologiske og konventionelle fødevarer kan dog beregnes ved at tage udgangspunkt i hhv. landmandens salgspriser og detailpriser. Forskelle i prisrelationer mellem forskellige produkter undersøges således i denne analyse. Detailpriserne er undersøgt ved hjælp af „store checks“ - indhentning af aktuelle salgspriser i supermarkeder m.m.

De gennemførte store checks viste, at merprisen på økologiske mejeriprodukter lå mellem 4 og 140 pct.

Når det gælder en så relativt uforarbejdet vare som minimælk, kan det konstateres, at landmandens andel af forbrugerkrone er størst for de økologiske produkter, jf. figur 6.

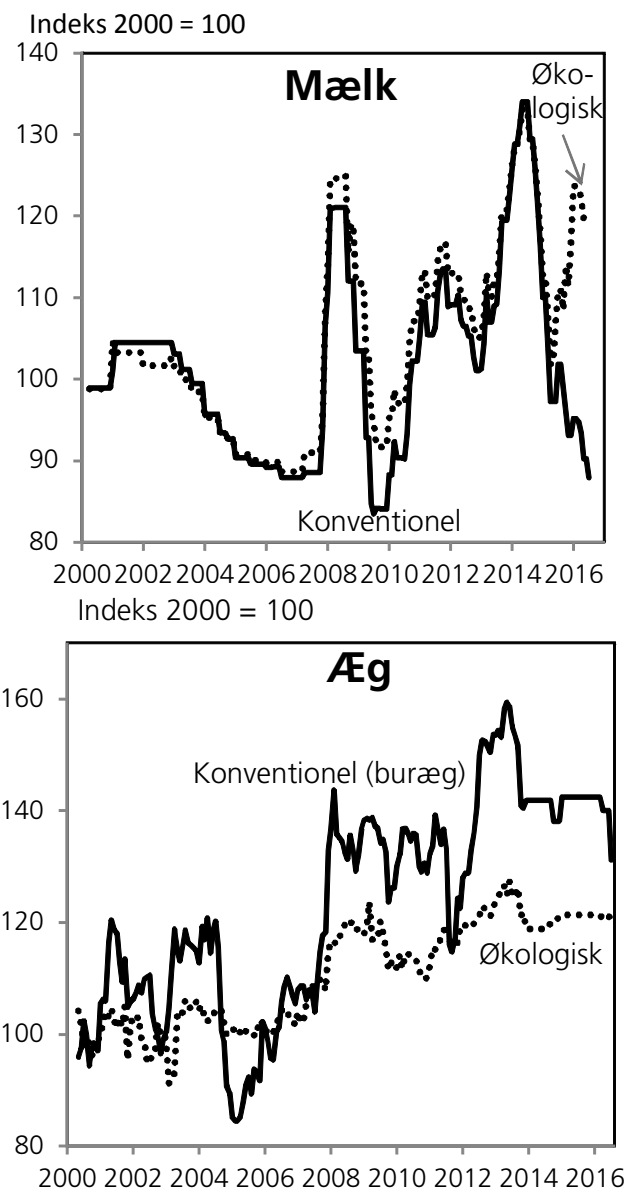
**Figur 6. Forbrugerkrone for konventionel og økologisk mælk (minimælk)**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Landbrug og Fødevarer (2015), Danmarks Statistik (2015) og store checks

Landmandens andel af forbrugerkrone på mælk og andre mejeriprodukter kan dog variere betydeligt over tid. I løbet af det seneste halve år er landmændenes afregningspriser på økologisk mælk steget markant i forhold til konventionel mælk, hvilket - alt andet lige - vil øge de økologiske landmænds andel af forbrugerkrone. Som det ses af figur 7, har udviklingen i landmændenes priser på hhv. økologisk og konventionel mælk været meget forskellig siden medio 2015. Til sammenligning viser figuren også den tilsvarende udvikling for æg.

**Figur 7. Landmandspriser på økologiske og konventionelle produkter. 2000-2015. 2000 = 100**



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Landbrug & Fødevarer (flere årgange)

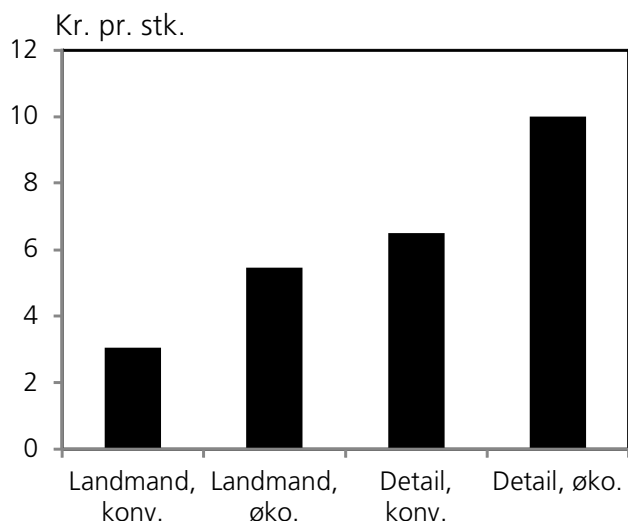
Som figur 7 viser, er prisudviklingen på det hhv. økologiske og konventionelle marked for mælk og æg ikke væsentligt forskellig. Økologisk og konventionel mælk har haft næsten samme prisudvikling frem til midten af 2015, hvorefter økologisk mælk er steget relativt mere i pris. Når det gælder æg, er prissammenhængen mindre, og økologiske æg er steget mindre i pris end konventionelle æg.

## Frugt og grønt

Landmandens (og gartnerens) andele af forbrugerkrone for frugt og grønt afhænger meget af forarbejdningsgraden. Jo mere forarbejdede og forædlede varerne er, desto mindre bliver landmandens andele. Hvis der er tale om friske frugter og grøntsager, som sælges direkte i butikkerne uden større forarbejdning, indpakning m.m., vil landmandens andel være relativt stor.

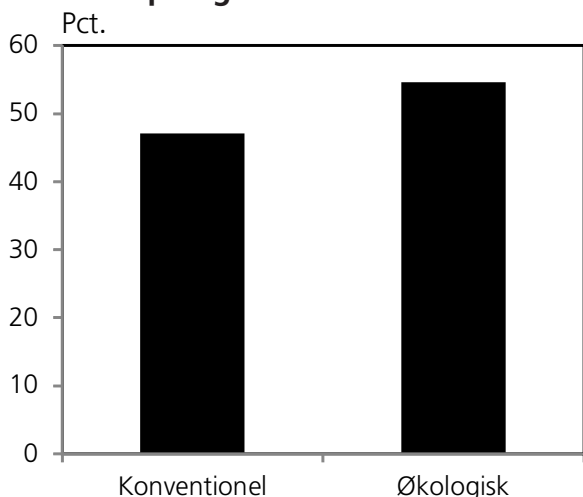
Figur 8 og 9 viser producent- og forbrugerpriser på agurk samt forbrugerkrone (landmandens andel) på agurker

**Figur 10. Priser på agurk**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentpris-oplysninger

**Figur 11. Landmandens andel af forbrugerkrone på agurk**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentpris-oplysninger

Figurene viser, at detailhandlens merpris på økologiske varer er større end landmændenes merpris - regnet i kr. pr. stk. På landmandsniveauet er prisforskellen 2,40, mens den er 3,50 i detailledet.

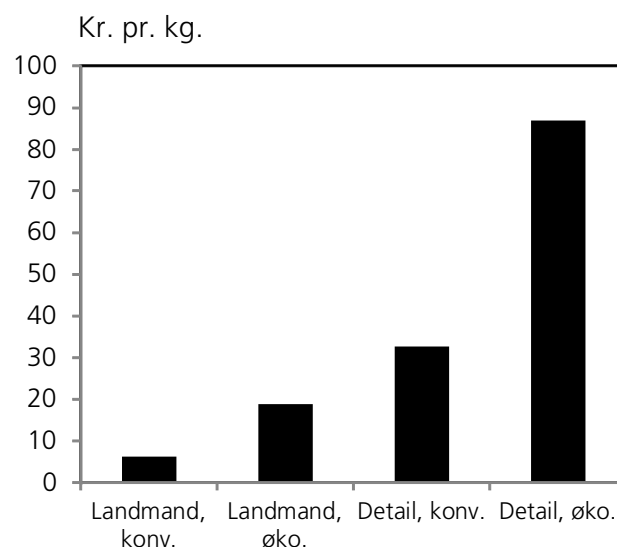
Landmandens andel af forbrugerkrone er størst for økologiske agurker: 55 pct. mod 47 pct. for konventionelle agurker.

## Fjerkræ

Landmandens andele af forbrugerkrone for fjerkræ afhænger også af forarbejdningsgraden. Jo mere forarbejdet og forædlet fjerkrækødet er, desto mindre bliver landmandens andele. Samtidig bliver det også vanskeligere at sammenligne konventionelt og økologisk fjerkrækød, hvis der er tale om meget forarbejdede og forædlede produkter. I det følgende sammenlignes derfor priser på hele kyllinger, og forbrugerkrone beregnes ligeledes for denne produktgruppe.

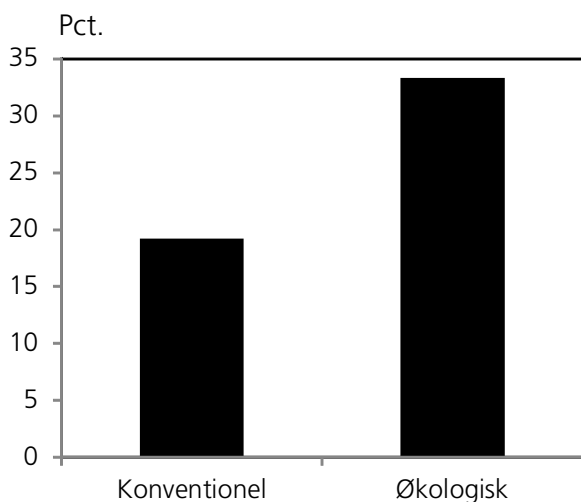
Figur 10 og 11 viser producent- og forbrugerpriser samt forbrugerkrone (landmandens andel) på hele kyllinger

**Figur 10. Priser på kylling**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentpris-oplysninger

**Figur 11. Landmandens andel af forbrugerkrone på hele kyllinger**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentpris-oplysninger

Figurerne viser, at detailhandlens merpris på økologiske varer er større end landmændenes merpris - regnet i kr. pr. stk. En økologisk kylling i butikkerne er ca. 3 gange så dyr som en konventionel (hvilket stemmer overens med andre kilder, jfr. Brugsen, 2014). Landmandens merpris er ca. 12,5 kr. pr. kg, mens forbrugernes merpris er godt 50 kr. En del af merprisen i detaileddet skyldes dog, at slagte- og forarbejdningssomkostningerne er større for økologiske kyllinger p.g.a. det mindre volumen.

Landmandens andel af forbrugerkrone er størst for økologiske kyllinger: 33 pct. mod 19 pct. for konventionelle kyllinger.

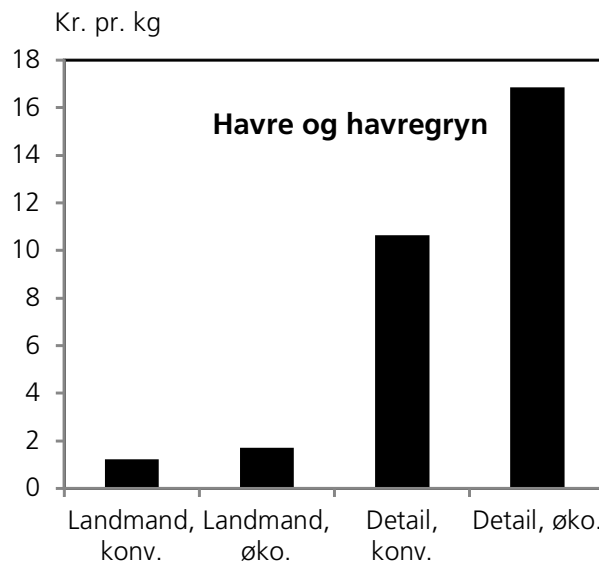
### Kornbaserede produkter

Landmandens andele af forbrugerkrone for kornbaserede produkter varierer meget fra produkt til produkt. Når det gælder mel og gryn, er der tale om relativt uforarbejdede produkter, hvor korn-råvaren spiller en stor rolle. Når det gælder brød, kager m.m., udgør råvareandelen kun en meget lille del.

Figur 14 og 15 viser producent- og forbrugerpriser på havre og havregryn samt

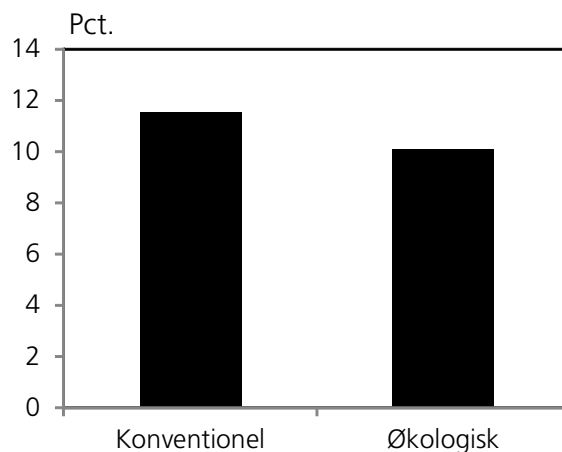
forbrugerkrone (landmandens andel) på havregryn.

**Figur 14. Priser havre og havregryn**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentpris-oplysninger og Økokornbasen.dk (Blume, 2015)

**Figur 15. Landmandens andel af forbrugerkrone på havregryn**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentprisoplysninger og Økokornbasen.dk (Blume, 2015)

Figurerne viser, at detailhandlens merpris på økologiske varer er større end landmændenes merpris - regnet i kr. pr. stk. Landmanden får 1/2 - 1 kr. mere pr. kg. for økologisk havre, men i detaileddet er prisen 6 kr. mere for økologisk havregryn. Selv om der bruges mere end 1 kg. havre til 1

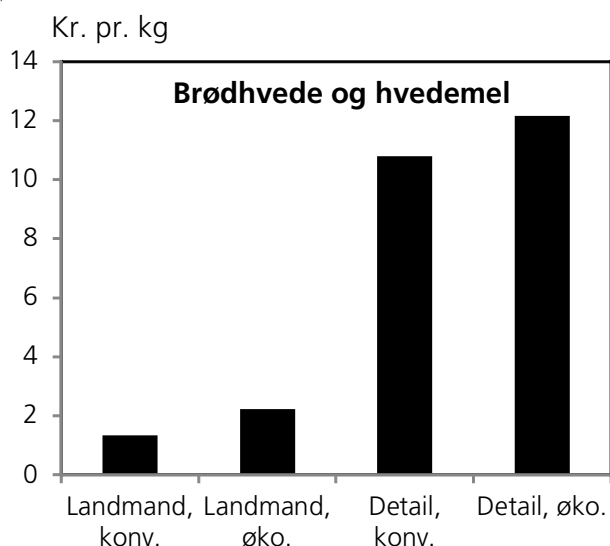
kg. havregryn, forekommer merprisen i detaileddet stor. Det skal bemærkes, at leddene mellem landmænd og detailed har en stor andel af forbrugerkrone.

Det er bemærkelsesværdigt, at landmandens andel af forbrugerkrone er størst for konventionelt havregryn: 17 pct. mod 11 pct. for økologisk havregryn.

Når det gælder brødhvede og hvedemel, er der også tale om relativt uforarbejdede produkter, hvor landbrugsråvarer har en relativt stor betydning for forbrugerprisen. Figur 16 og 17 viser da også, at merprisen i detaileddet (ca. 1,35 kr.) ikke er væsentligt større end i landmandsleddet (0,90 kr. pr. kg). Når der tages hensyn til svind, moms m.m., er der således tale om en meget beskedent merpris på økologisk mel i detaileddet.

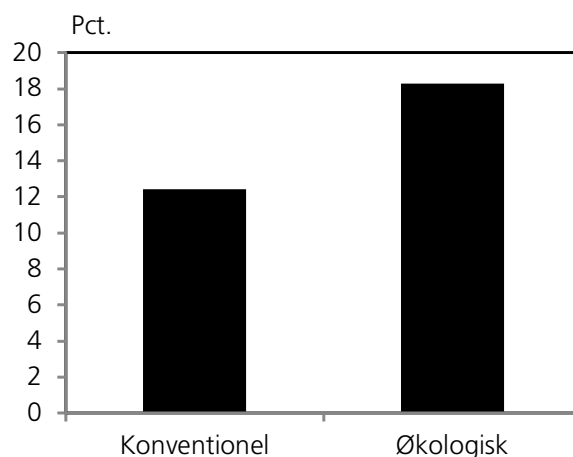
Figur 16 og 17 viser producent- og forbrugerpriser på brødhvede og hvedemel samt forbrugerkrone (landmandens andel) på hvedemel.

**Figur 16. Priser brødhvede og hvedemel**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentprisoplysninger og Øko-kornbasen.dk (Blume, 2015)

**Figur 17. Landmandens andel af forbrugerkrone på hvedemel**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af store checks og producentprisoplysninger og Øko-kornbasen.dk (Blume, 2015)

Landmandens andel af forbrugerkrone er størst for økologisk hvedemel: 18 pct. mod 12 pct. for konventionelt hvedemel.

Når det gælder brød, er landmandens andel af forbrugerkrone lav - typisk omkring 5 pct. Brød er blevet et mere og mere differentieret produkt, så det er vanskeligt - og ofte helt umuligt - at finde to helt ens brød, hvor eneste forskel er, at det ene er økologisk, og det andet er konventionelt. Det gør beregninger af forbrugerkrone opdelt på hhv. økologiske og konventionelle produkter lidt mere usikre. Dertil kommer, at mel ikke er det eneste ingrediens i brød, og derved kan rene prissammenligninger mellem mel og brød under-vurdere landmandens andel af forbrugerkrone.

### Afsluttende vurdering

Detailhandlens avance beregnes ofte som en procent af deres indkøbspris. Det vil sige, at jo dyrere indkøbsprisen er, desto større bliver detailhandlens avance, regnet i kroner. På den måde vil detailprisen på økologiske varer blive dyrere end konventionelle varer, end hvad merprisen til landmændene kan berettigg. Denne prisfastsættel-

sesmetode betyder således, at detailhandlens avance på to æg kan være vidt forskellig - og avancen på de dyrere økologiske æg er dermed størst.

Det må forventes, at efterspørgslen efter økologiske fødevarer er mindre priselastisk end efterspørgslen efter konventionelle fødevarer. Derfor har detailhandlen et yderligere motiv til at holde forbrugerprisen på økologiske varer relativt høj.

I de fleste tilfælde er landmandens andel af forbrugerprisen størst på de økologiske varer. Dette er forventeligt, da den egentlige værdiforøgelse ved økologiske varer primært sker i landmandsleddet.

Det skal også tilføjes, at prisudviklingen - og dermed også forbrugerprisen - har været volatil i de senere år. På landmandsleddet har priserne på både vegetabiliske og animalske produkter svinget meget, og på detailniveau har flere butikker på det seneste sænket priserne på økologiske fødevarer.

Nye studier bør derfor omfatte en længere tidsperiode, således at tilfældigheder p.g.a. disse prisudsving reduceres eller helt elimineres. Derudover kan flere produkter medtages, i det omfang priser på sammenlignelige økologiske og konventionelle produkter kan indhentes. Endeligt kan det undersøges, om priser i flere led i værdikæden kan skaffes, således at forbrugerprisen kan opdeles på flere sektorer.

#### Kilder

**Blume, Steffen (2015):** Personlig meddelelse, Økokornbasen.dk

**Brugsen (2014):** Derfor koster økologiske kyllinger 300 procent mere end konventionelle  
<http://politiken.dk/annoncesektion/superbrugsen/ECE2504801/derfor-koster-oekologiske-kyllinger-300-procent-mere-end-konventionelle/>

**Brester, Gary W., Marsh, John M. and Atwood, Joseph A. (2009):** Evaluating the Farmer's-Share-of-the-Retail-Dollar Statistic. *Journal of Agricultural and Resource Economics*. Volume 34, Number 2, August 2009  
<http://ageconsearch.umn.edu/handle/54543>

**Canning, Patrick (2011):** A Revised and Expanded Food Dollar Series. A Better Understanding of Our Food Costs  
USDA. Economic Research Service. Economic Research Report Number 114 February 2011  
<http://www.ers.usda.gov/media/131100/err114.pdf>

**Congressional Research Service (2009):** Farm-to-Food Price Dynamics. Randy Schnepf  
<http://www.nationalaglawcenter.org/assets/crs/R40621.pdf>

**Gardner, Bruce L. (1975):** "The Farm-Retail Price Spread in a Competitive Food Industry," *American Journal of Agricultural Economics* 57(3):399-409.

**Hansen, Henning Otte (2012):** Forbrugerprisen og landbruget. I: *Tidsskrift for Landøkonomi*. No 3/2012. 198. årgang. pp. 213-224

**Hansen, Henning Otte (2013):** *Food Economics: Industry and markets*. Routledge.

**Hansen, Henning Otte (2014):** Forbrugerprisen. 11 s., mar. 31, 2014. (IFRO Udredning; Nr. 2014/4).  
[http://ifro.ku.dk/om\\_instituttet/medarbejdere/?pure=files%2F107145770%2FIFRO\\_Udredning\\_2014\\_4.pdf](http://ifro.ku.dk/om_instituttet/medarbejdere/?pure=files%2F107145770%2FIFRO_Udredning_2014_4.pdf)

**Hansen, Henning Otte (2016):** Forbrugerprisen: herunder analyser af hhv. konventionelle og økologiske produkter. IFRO-udredning  
[http://ifro.ku.dk/om\\_instituttet/medarbejdere/?pure=da%2Fpublications%2Fforbrugerprisen\(ead8fb09-cd99-496a-bc8c-532ac590a2e4\).html](http://ifro.ku.dk/om_instituttet/medarbejdere/?pure=da%2Fpublications%2Fforbrugerprisen(ead8fb09-cd99-496a-bc8c-532ac590a2e4).html)

**Landbrug & Fødevarer (flere årgange):** Prisdatabasen.

# DEN DANSKE PRODUKTION AF DYBFROSNE GRØNSAGER: UDVIKLING, STRUKTUR OG RESULTATER

---

Seniorrådgiver Henning Otte Hansen, Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi.

*Den danske produktion af dybfrosne grønsager - hvor især dybfrosne ærter dominerer - var stor og betydningsfuld frem til midten af 1990'erne. Siden er dyrket areal, produktion, afsætning, markedsandele og international konkurrenceevne forringet - og udviklingen ser ud til at fortsætte. Sektoren er blevet konsolideret og siden opkøbt af en stor europæisk aktør, men indtjeningen har aldrig indfriet forventningerne. Andre lande i og uden for Europa har samtidig øget deres markedsandele. I artiklen identificeres en række problemer og årsager, som kan forklare udviklingen, og som i et vist omfang kan bruges som erfaringsgrundlag i andre eksempler.*

## Indledning

Den danske produktion af dybfrosne grønsager - herunder især dybfrosne ærter - var tidligere en succesfuld aktivitet, hvor omsætning, eksport og verdensmarkedsandele var i top. I de seneste årtier har der imidlertid været en negativ økonomisk udvikling, og med de seneste udmeldinger fra industrien er der tegn på, at sektoren ender med udelukkende at bestå af mindre og ubetydelige nicheproducenter.

Ud fra en erhvervsøkonomisk vinkel vil det være både interessant og værdifuldt at identificere problemstillingerne og at analysere karakteristika, årsager, årsagstyper, mulige og afprøvede indgreb, erfa-

ringer fra andre cases samt markedsudvikling. Ud fra dette kan det være muligt både at forklare udviklingen i den danske dybfrostindustri, og at forudsige og måske undgå tilsvarende problemer i fremtiden.

## Problemidentifikation

Der er tegn på, at den danske produktion af dybfrosne grønsager er under konkurrencemæssigt pres, og at sektoren er på vej til at blive kraftigt reduceret.

Det er ikke i sig selv negativt, at en sektor eller en industrigren taber markedsandele, da det kan skyldes, at de basale konkurrencemæssige fordele er forsvundet, og at ressourcerne søger over i andre mere profitable sektorer.

Problemstillingen er imidlertid relevant, da udvikling, årsager, konsekvenser og erfaringer kan overføres til andre erhverv, og der kan drages nyttige paralleller.

Denne artikel har gennemgået ekstern anonym fagfælle-bedømmelse (peer review). Professor Carsten Daugbjerg, Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, har været ansvarlig for peer review-processen.

I første omgang skal det undersøges, på hvilken måde markedet har udviklet sig for at få præciseret, om den danske grønsagsbaserede dybfrostindustri har tabt markedsandele og dermed konkurrenceevne.

I den sammenhæng er det relevant at analysere nøjere, om der er tale om et isoleret dansk fænomen, eller om der ses samme tendens i andre lande.

Det vil også være relevant at få afdækket og begrundet mulige årsager til udviklingen. Der er givetvis tale om et komplekst samspil af flere forklaringer, men det er vigtigt at få identificeret væsentlige årsags-sammenhænge.

Det er også betydningsfuldt at få belyst, hvor i værdikæden (fra landmand til forbruger) der er konkurrencemæssige styrker og svagheder. På den måde kan problemområdet blive enten indsnævret eller udvidet.

Endeligt er det også vigtigt at få systematiseret de mulige forklaringer på både udvikling og årsager. Der kan være tale om både interne og eksterne forhold, og de kan være tilfældige eller strukturelle.

Da der er tale om relativt komplekse og omfattende problemstillinger, forventes det ikke, at der kan opnås entydige løsninger på alle problemområder. Hensigten er derfor at identificere og analysere problemstillingerne med henblik på at få en større afklaring og et bedre beslutningsgrundlag i andre lignende eksempler.

Analysen tager udgangspunkt i den grønsagsbaserede dybfrostindustri. Da ærter har været - og stadig er - et meget vigtigt grønsagsprodukt i denne sammenhæng, vil analysen fokusere nærmere på produktionen af grønne ærter i hele værdikæden fra landmand til forbruger.

Det er hensigten, at resultaterne fra denne case kan bruges til efterfølgende

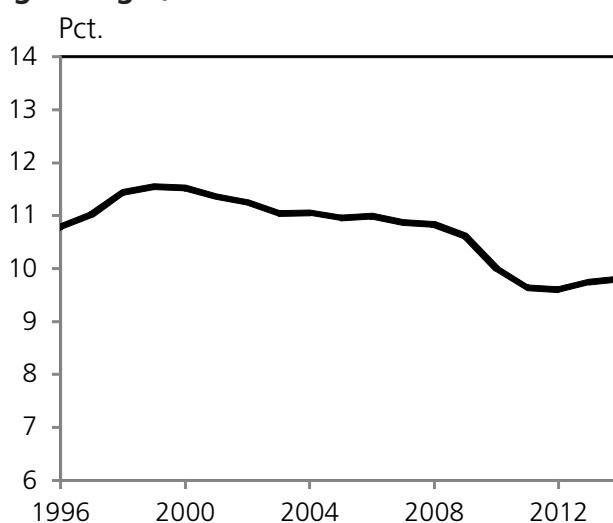
at forklare eller forudsige udviklingen i andre tilfælde, således at erfaringerne kan bruges på andre segmenter.

## Markedsattraktivitet for dybfrostindustrien

Efterspørgsels- og markedsvækst er væsentlige indikatorer for, hvor attraktivt et marked er. Som det bliver vist senere, har der været en forventning om, at de internationale markeder for dybfrosne grøntsager var præget af en stor vækst, blandt andet fordi efterspørgselsparametre som convenience og sundhed var vigtige - på både kort og lang sigt.

Det viser sig imidlertid, at denne præmis om stor efterspørgselsvækst ikke fuldt ud blev opfyldt. Man kan således se, at dybfrosne grøntsagers andele af den samlede internationale handel med grøntsager ikke er steget som forventet. Dybfrosne grøntsager står for ca. 10 pct. af det samlede internationale salg af grøntsager. Andelen er relativt konstant, eller endog svagt faldende, jfr. figur 1.

**Figur 1. Dybfrosne grøntsagers andel af den samlede internationale handel med grøntsager, 1995-2014.**

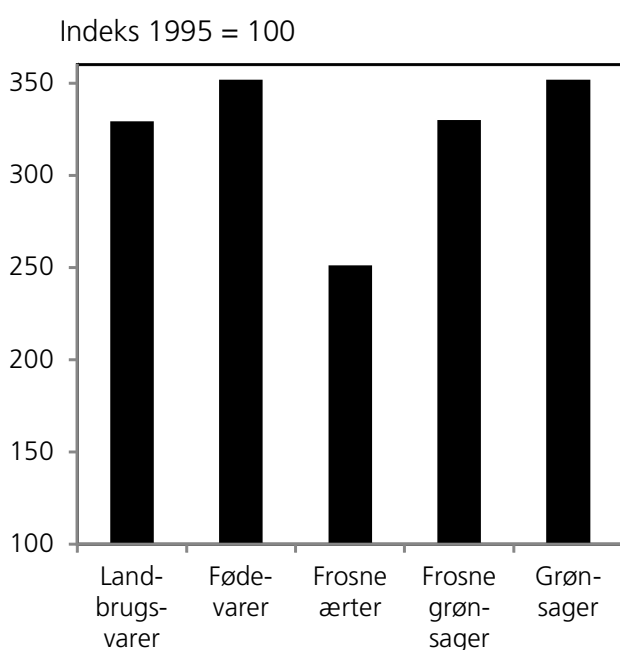


Anm: 3 års glidende gennemsnit

Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2016)

Den internationale handel med landbrugs- og fødevarer har i forvejen en relativt lille vækstrate - set i forhold til andre produktgrupper, jf. for eksempel Hansen (2013). Den internationale markedsvækst for dybfrosne grønsager er endog mindre end for fødevarer - set over de sidste ca. 15 år, jf. figur 2.

**Figur 2. International markedsvækst (eksport) siden 1995 for udvalgte produktgrupper (2014)**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2016) og UN (2016)

Som det ses af figuren, er den internationale handel med landbrugs- og fødevarer under ét godt og vel 3-doblet siden 1995. Frosne grønsager er steget mindre end grønsager ialt og også mindre end fødevarer under ét. Den internationale handel med frosne ærter er imidlertid steget endnu mindre. Det indikerer, at en af de afgørende forudsætninger for at satse på dybfrosne ærter (jf. Maltha og Heinze, 1991) ikke holder.

Der kan være flere forklaringer på, at forudsætningerne om høj markedsvækst

ikke holder. En væsentlig årsag er, at dybfrosne grønsager ikke har fået det sundhedsimage, som der ellers var forventninger om.

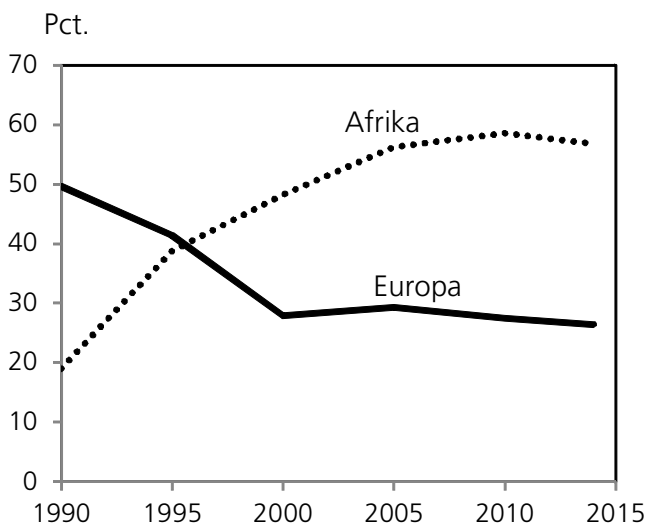
Overordnet set står dybfrostindustrien over for nogle væsentlige markedsmæssige udfordringer, fordi sundhedsbølgen i stigende grad lægger vægt på friske fødevarer. Selv om dybfrosne grønsager i mange tilfælde er både sunde og ernæringsrigtige, er der ofte en tro på, at friske grønsager er sundere, jf. Erin-Madsen (2013) og Abildgaard (2007).

Flere virksomheder i dybfrostsektoren har proaktivt reageret på disse trends via innovation og nye produkter, der indarbejder disse forbrugertrends. Dertil kommer, at dybfrostkonceptet er fint i overensstemmelse med den convenience-bølge, som også er fremtrædende på de fleste internationale markeder. Generelt forventes der kun en meget lille vækst på dybfrostområdet i de kommende år, men produkter med klar fokus på sundhed og ernæring forventes fremover at få en stigende markedsandel jf. IBISWorld (2014, 2016).

En anden forklaring er, at friske grønsager i flere og flere tilfælde er oplagte alternativer til dybfrosne grønsager. Ved hjælp af teknologi, infrastruktur, globalisering og markedsadgang kan man nu nemmere flytte grønsager over store afstande og bringe dem til forbrugermarkeder over det meste af verdenen. Som eksempel kan nævnes, at Afrikas rolle som leverandør af friske grønsager til Europa er blevet styrket i løbet af de seneste årtier. Dermed begrænses dybfrosne grønsagers konkurrencemæssige fordele.

Som eksempel herpå viser figur 3 Afrikas og Europas andele af verdens samlede eksport af friske og kølede grønne bønner.

**Figur 3. Europas og Afrikas eksport af friske og kølede bønner. Pct. af al eksport i hele verden**



Anm.: Især de afrikanske landes eksportstatistikker kan være mangelfulde, hvorfor deres eksport i figuren er beregnet som andre landes tilsvarende import fra disse afrikanske lande.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af UN (2016).

Figuren viser en klar tendens i retning af, at lande i Afrika (primært Marokko, Kenya og Egypten) vinder markedsandele - og det er i høj grad lavomkostningslande, der vinder frem. Eksemplet er nærmere beskrevet i Hansen (2013).

I 2014 gik mere end 95 pct. af den afrikanske eksport af friske og kølede bønner til Europa. Det er givet, at denne eksport både direkte og indirekte lægger et konkurrencepres på de europæiske grønsagsproducenter: Dels bliver friske grønsager et billigere alternativ til dybfrosne grønsager, dels bliver råvareforsyninger til dybfrostindustrien fra lande uden for Europa et vigtigere alternativ til råvareforsyninger fra europæiske grønsagsproducenter.

### Strukturudviklingen frem til i dag

Den danske dybfrostindustri kan føres tilbage til slutningen af 1920'erne, hvor Odense Konserverfabrik blev grundlagt.

Senere blev Frigodan-Brenderup, Svendborg Konserverfabrik, Falster Frost, Rødby

Frysehus, Nyborg Lynfrost samt Sønderjydsk Kål og Vendsysselske Grønlangkål etableret.

Op igennem 1980'erne oplevede branchen en større strukturtilpasning gennem sammenlægninger og fabrikslukninger, således at der i 1990 kun var to større virksomheder med speciale i produktion og forarbejdning af dybfrosne grøntsager, nemlig Frigodan og Svendborg Konserverfabrik.

Disse to virksomheder blev opkøbt af Danisco A/S og sammenlagt i 1990/91. Netop sammenlægningen og den dermed næsten fuldendte konsolidering af branchen var en væsentlig drivkraft bag opkøbet, som forventedes at kunne skabe betydelige synergier og stordriftsfordele. Frigodan fortsatte herefter som varemærke på det danske marked og senere også på eksportmarkederne.

Som supplement til de danskproducerede grøntsager opkøbte Danisco Foods fabrikker rundt omkring i Europa.

Danisco Foods og herunder selskabets dybfrostaktiviteter blev dog aldrig nogen stor succes. De økonomiske resultater var generelt skuffende, og der var næppe tilstrækkelige synergier med andre dele af koncernen, som kunne udnyttes optimalt. Dertil kom, at Danisco var et konglomerat, som strategisk set ville fokusere mere på kerneaktiviteterne og afvikle de mere perifere aktiviteter.

Baggrunden for strategi-skiftet var, at selskabet var delt i flere helt forskellige forretningsområder, hvor aktionærene ikke kunne være sikre på, at alle aktiviteter fungerede optimalt på samme tid. Det var sandsynligvis derfor også et pres fra aktionærer og investorer, som var afgørende for, at Danisco solgte sine fødevarer- og sukkeraktiviteter med henblik på at fokusere på kerneaktiviteterne.

Daniscos afviklingsprogram betød frasalg af 100 produktionssteder med 10 mia. kr. i omsætning og 10.000 ansatte, og hele Danisco Foods blev afviklet.

I den forbindelse overtog den belgiske koncern, Ardo N.V., i oktober 2000 alle Danisco Foods' aktiviteter inden for frosne grøntsager og færdigretter. Ardo A/S (Danmark) blev derfor stiftet som et 100 pct. ejet datterselskab under Ardo-koncernen. Ardo A/S havde i de følgende år ca. 80 pct. af markedet for dybfrosne grøntsager i Danmark (Børsen, 2003). Ardo A/S er stadig den dominerende danske producent af dybfrosne grøntsager.

Udover Ardo A/S findes der stadig to mindre dybfrostindustrivirksomheder, Vendsysselske Grønlangkål og Sønderjydsk Kål.

Sønderjydsk Kål blev etableret i 1974, og er en dansk privatejet virksomhed. Udover dybfrostvarer til detailhandlen producerer Sønderjydsk Kål også direkte til andre virksomheder - hovedsageligt inden for pakning af større partier køl og frost. Hovedparten af råvarerne kommer fra Tyskland (Sønderjydsk Kål, 2016).

Vendsysselske Grønlangkål ApS producerer årligt ca. 250 tons dybfrossent grønlangkål, og hovedparten afsættes til hele landet gennem indkøbskæder. Både Dansk Supermarked, Coop og SuperGros er blandt kunderne. Råvarerne kommer fra en tysk frilandsproducent, mens hele forarbejdningen foregår på fabrikken i Vraa (Vendsysselske Grønlangkål, 2016)

De to mindre selskaber har tilsammen gennem de seneste otte år (2007-08 til 2014-15) haft en gennemsnitlig årlig bruttofortjeneste på 6 mio. kr. og et gennemsnitligt årligt resultat efter skat på godt 0,6 mio. kr. Begge selskaber bruger primært udenlandsk (tysk) kål som råvare i produktionen. Begge selskaber producerer med eget mærke direkte til detailhandlen.

De væsentlige fusioner, opkøb m.m. i den danske dybfrostindustri 1960-2015 fremgår af figur 4. Figuren illustrerer, at der især i perioden 1980-90 var en kraftig fusions- og opkøbsbølge, og at yderligere væsentlig national konsolidering ikke mere er mulig.

### **Ardo A/S**

Ardo A/S er - som også vist i figur 4 - i dag virksomhedseksponenten for den danske produktion af dybfrosne grøntsager.

Ardo A/S har gennem de seneste år haft meget svigende men også negative økonomiske resultater. Figur 5-8 viser nogle centrale regnskabsmæssige nøgletal for virksomheden siden etableringen i Danmark.

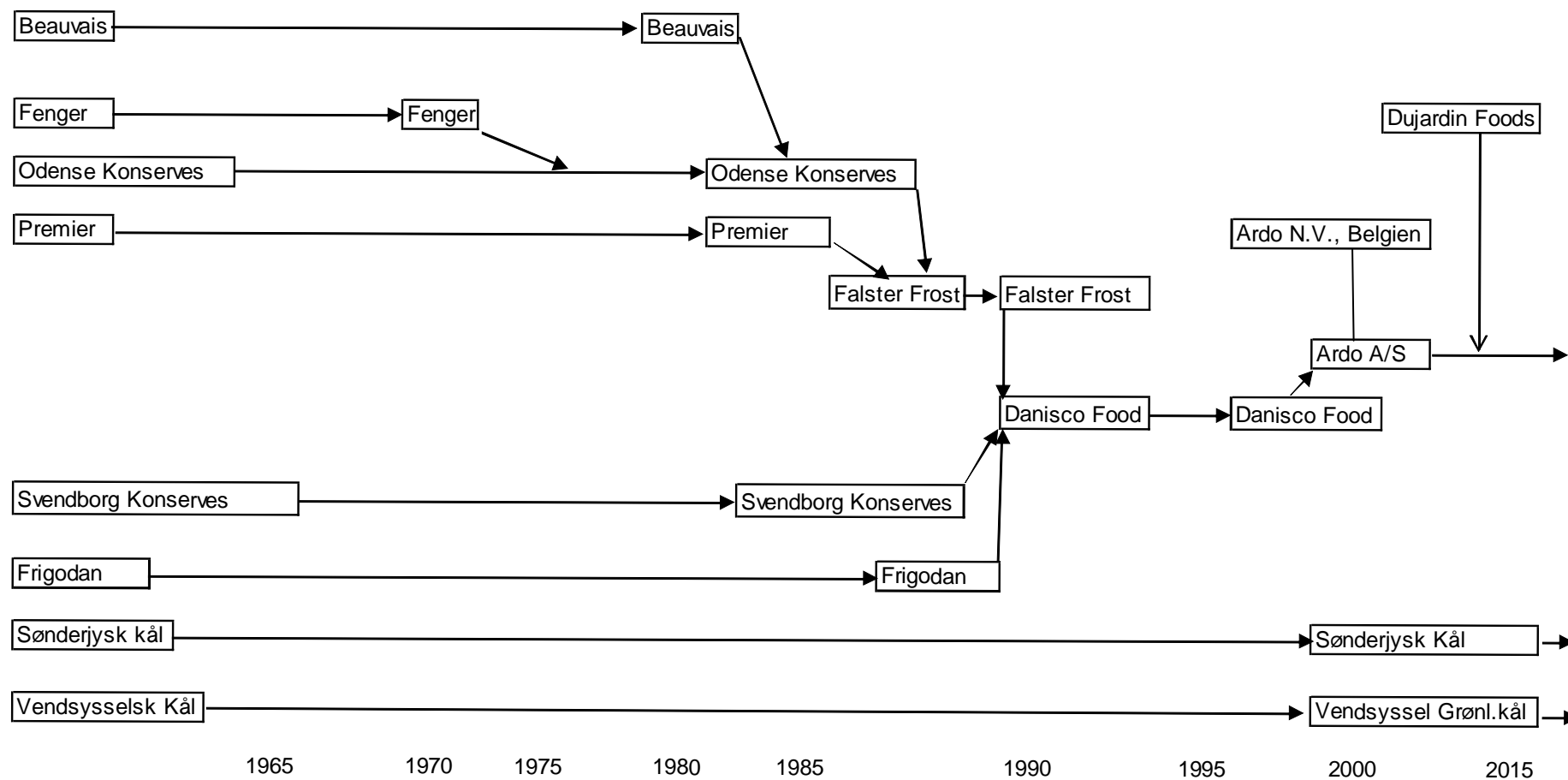
I perioden 2001-2015, hvor Ardo A/S opstod efter Ardo-koncernens opkøb af de fleste aktiviteter i Danisco Foods, har der været et samlet underskud på mere end 150 mio. kr. Der har været negative resultater efter skat i ti år ud af de 14 år jf. figur 5.

Der foregår imidlertid også en del samhandel mellem Ardo A/S og andre Ardo-selskaber, hvilket umiddelbart kan reducere betydningen af de store underskud. I 2002 købte Ardo A/S således produkter fra andre Ardo-selskaber til en værdi af 75 millioner kroner (Lindgaard, 2003).

Især i de seneste fem år har der været store underskud. Det specielt store underskud i 2013 forklares med en række årsager, herunder dårlig høst og hård konkurrence.

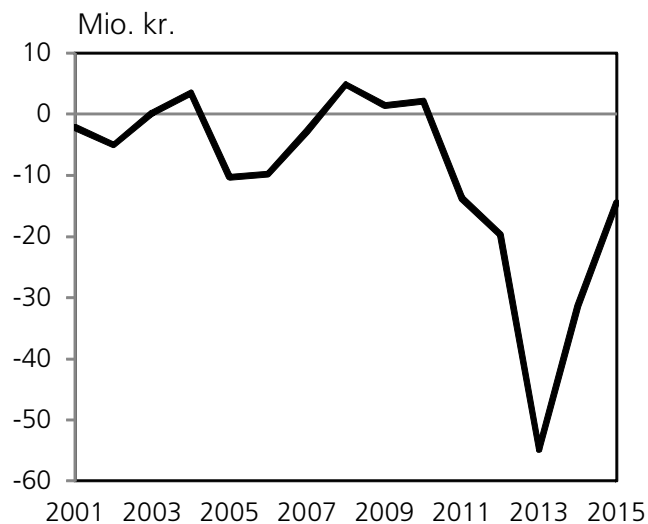
Omsætningen har været relativt konstant frem til og med 2014. Omregnet til realværdi har der dog været et fald på ca. 20 pct., så der har reelt været en betydelig negativ vækst. Mens der har været faldende omsætning i den danske del af Ardo-koncernen, har der for koncernen

Figur 4. Væsentlige fusioner, opkøb m.m. i den danske dybfrostindustri 1960-2014



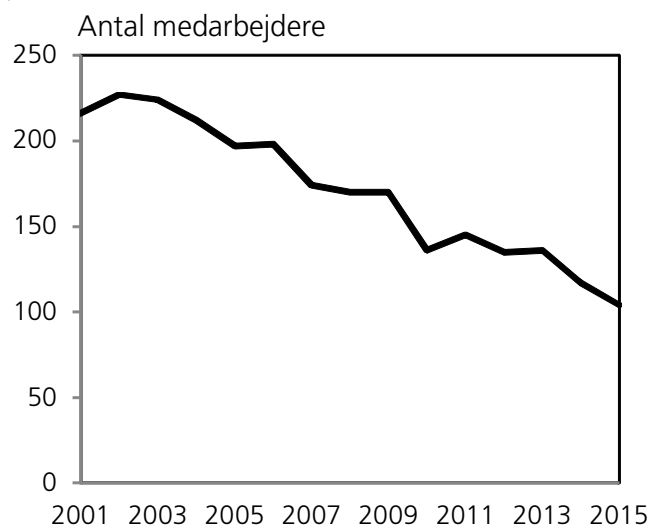
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

**Figur 5. Årets resultat i Ardo A/S**



Kilde: Ardo A/S (flere årgange)

**Figur 7. Gns. antal medarbejdere i Ardo A/S**

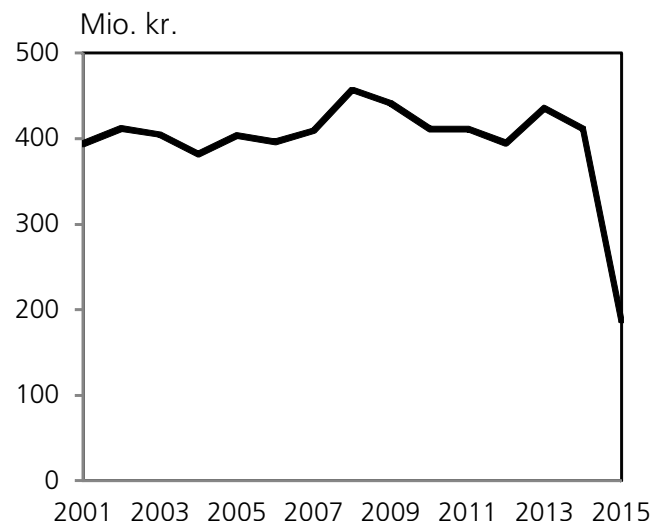


Kilde: Ardo A/S (flere årgange)

under ét været en betydelig vækst: I perioden 2004-2014 er omsætningen i løbende værdi steget med 113 pct., mens der i mængder har været en stigning på 101 pct., jf. Ardo N.V. (2015).

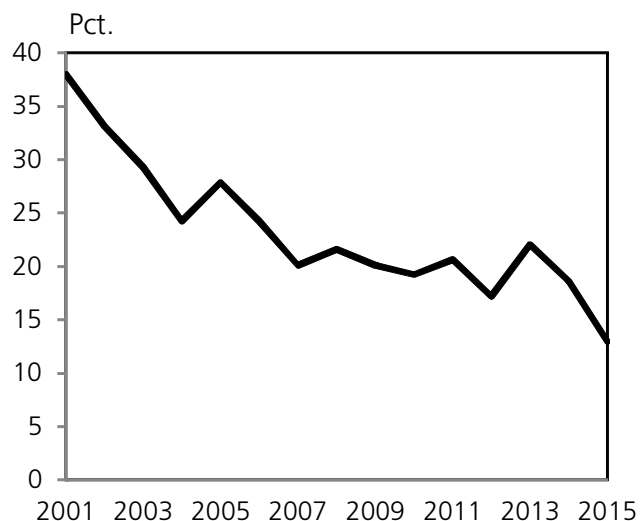
Omsætningen faldt markant i 2015 (figur 6). Nedgangen forklares med et ekstraordinært stort salg i 2014 på grund af salg af overskudsvolumen (Ardo A/S, 2015)).

**Figur 6. Årlig nettoomsætning i Ardo A/S**



Kilde: Ardo A/S (flere årgange)

**Figur 8. Eksportandel i Ardo A/S**



Kilde: Ardo A/S (flere årgange)

Derudover forklares nedgangen med et stadigt pres på det danske detailmarked, hvor der ligeledes er oplevet et fald.

I takt med effektiviseringer, omstruktureringer og udflytning er antallet af ansatte faldet betydeligt (figur 7). Antal medarbejdere er således mere end halveret i perioden 2001 til 2015.

**Tabel 1. Nøgletal for den økonomiske udvikling i Ardo A/S**

152

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nettoomsætning	1.000 kr.	393.505	411.323	404.449	381.624	403.100	395.884	408.829	456.743	441.174	411.029	410.974	394.430	435.557	411.584	187.655
Bruttoresultat	1.000 kr.	55.927	52.912	59.514	64.373	47.934	47.226	47.853	53.179	52.366	47.607	25.633	28.789	509	25.336	12.043
Driftsresultat	1.000 kr.	1.203	4.425	12.575	14.747	1.916	-1.104	6.471	9.449	6.263	4.826	-17.495	-16.884	-50.157	-21.276	-9.699
Finansielle poster, netto	1.000 kr.	-12.375	-12.352	-12.187	-11.774	-12.004	-12.345	-11.632	-4.731	-4.283	-1.892	-863	-3.093	-4.745	-4.956	-1.740
Årets resultat før skat	1.000 kr.	-11.172	-7.972	388	5.111	-13.107	-13.449	-1.874	6.430	1.980	2.934	-18.348	-19.977	-54.902	-26.232	-11.439
Årets resultat	1.000 kr.	-2.161	-5.069	249	3.481	-10.310	-9.739	-2.797	4.854	1.462	2.172	-13.776	-19.694	-54.840	-31.399	-14.439
Balancesum	1.000 kr.	378.409	353.552	365.953	377.181	378.605	356.711	363.087	465.589	359.986	377.499	344.633	398.988	359.525	277.158	264.593
Egenkapital	1.000 kr.	67.930	62.860	63.109	66.590	57.009	47.269	119.442	199.296	200.758	202.929	189.153	169.460	114.619	83.221	68.782
Gns. antal medarbejdere		216	227	224	212	197	198	174	170	170	136	145	135	136	117	104
Bruttomargin	Pct.	14,2	12,9	14,7	16,9	11,9	11,9	11,7	11,6	11,9	11,6	6,2	7,3	0,1	6,2	6,4
Overskudsgrad	Pct.	0,3	1,2	3,1	3,9	0,5	-0,3	1,6	2,1	1,4	1,2	-4,3	-4,3	-11,5	-5,2	-5,2
Afkastningsgrad	Pct.	-3,0	-2,3	0,1	1,4	-3,5	-3,8	-0,5	1,6	0,5	0,8	-5,1	-5,4	-14,5	-8,2	-4,2
Soliditetsgrad	Pct.	18,0	17,8	17,2	17,7	15,1	13,3	32,9	42,8	55,8	53,8	54,9	42,5	31,9	30,0	26,0
Egenkapitalforrentning	Pct.	-3,2	-8,1	0,4	5,2	-18,1	-20,6	-2,3	2,4	0,7	1,1	-7,3	-11,0	-38,6	-31,7	-19,0
Nettooms. pr. medarbejder	1.000 kr.	1.822	1.812	1.806	1.800	2.046	1.999	2.350	2.687	2.595	3.022	2.834	2.922	3.203	3.518	1.804
Omsætning																
Hjemmemarked	1.000 kr.	293.695	275.214	286.109	289.128	290.802	289.128	315.582	358.140	352.503	332.029	326.176	326.629	339.329	331.368	161.884
Eksportmarked	1.000 kr.	179.837	136.109	118.380	92.501	112.298	92.500	79.377	98.603	88.670	79.000	84.797	67.801	96.009	76.690	24.335
Øvrig omsætning	1.000 kr.													219	3.527	1.436
I alt	1.000 kr.	473.532	411.323	404.489	381.629	403.100	381.628	394.959	456.743	441.173	411.029	410.973	394.430	435.557	411.585	187.655
Eksportandel		38,0	33,1	29,3	24,2	27,9	24,2	20,1	21,6	20,1	19,2	20,6	17,2	22,0	18,6	13,0

Kilde: Egen præsentation på grundlag af Ardo A/S (flere årgange)

Ardo A/S's eksport har gennem hele perioden fået en gradvist mindre betydning for den totale afsætning. Eksportandelen er således faldet fra knap 40 pct. til nu 13 pct. Selskabet har gentagne gange meldt ud, at konkurrencen på eksportmarkederne er hård, og at man vil satse mere på hjemmemarkedet. Dette afspejler i høj grad udviklingen (figur 8).

Tabel 1 viser mere detaljeret nøgletal for selskabets økonomiske udvikling siden etableringen i 2000.

Tabellen viser, at de økonomiske nøgletal generelt er blevet forværret i de seneste fem år.

Set over hele perioden har egenkapitalforrentningen været lav (-10 pct. i gennemsnit) og bruttomarginen er faldet jævnt i perioden. Soliditetsgraden er faldet og er kun blevet holdt oppe af egenkapitaltilførsler fra moderselskabet. Soliditetsgraden var i 2015 på 26 pct., og den er således mere end halveret siden 2011.

Ardo A/S betegner selv de seneste års resultater som utilfredsstillende. Udviklingen forklares med, at markedsvilkårene i Danmark igen har været påvirket af konkurrencen på hjemmemarkedet med pres på omsætningen som følge. I forbindelse med omstrukturering er dele af grøntsagsproduktionen blevet flyttet til udlandet. Dette har betydet et væsentligt fald i omsætningen på primært eksportmarkederne.

Ifølge Ardo A/S (2013) er vilkårene for at drive frostgrøntsagsproduktion i Danmark ekstremt hårdt pressede på grund af konkurrence fra vore nabolande samt et øget afgiftsniveau i Danmark. Samtidig har råvarepriserne være stigende, idet de har været koblet til kornpriserne, Ardo A/S (2013).

Ardo påpeger også, at finanskrisen har påvirket forbrugsmønstrene, således at andelen af discountkøb er vokset, hvorved salgspriserne er kommet under pres.

Ardo A/S gennemførte i 2012 væsentlige omstruktureringer, og der blev investeret i produktionsfaciliteter i form af automatisering, energi og lønbesparelser samt i produktionsudstyr til øget dansk egenproduktion af bæredygtige grøntsager.

Ardo A/S meldte i 2014 ud, at man ville nedskalere produktionen i Danmark efter flere års kamp for at skabe flere lokale arbejdspladser. Samtidig blev Ardo A/S lagt ind under det engelske selskabs ledelse.

Baggrunden for disse tiltag var en erkendelse af, at virksomheden har haft svært ved at tjene penge i Danmark. Derfor besluttede man at downsize virksomheden ved at fokusere på nicheproduktion af de produkter, som de er særligt gode til, mens andre produkter i stedet flyttes til koncernens fabrikker i udlandet. I Danmark vil der blive fokuseret mere på salgsselskabet. Samtidig har man vurderet, at der var mange fælles synergier med Ardo i England, hvorfor selskaberne lige så godt kunne blive lagt ind under den samme ledelse (Food Supply, 2014a). Dette samtidige ledelsesskifte markerede, at den belgisk ejede virksomhed ikke længere så samme muligheder for produktion i Danmark, som man tidligere havde håbet.

Ardo A/S begrundede selv udviklingen med, at rammevilkårene for danske fødevarereproducenter er for dårlige (Food Supply, 2014b). Det påpeges, at PSO- og NOx-afgifterne samt de høje lønninger har gjort det markant dyrere at producere i Danmark sammenlignet med landene omkring os.

**Tabel 2. Væsentlige forklaringer på og vurderinger af de seneste års økonomiske udvikling i Ardo A/S baseret på udmeldinger fra årsrapporter og kommentarer hertil**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Finanskrisen				*	*	*	*			
Vejrforholdene var ugunstige	*		*		*	*	*1	*		
Presset fra private labels			*							
Presset fra discount			*	*		*				
Ugunstige prisforhold						*	*	*		
Hård konkurrence fra nabolande	*					*	*	*	*	*
Konkurrence på hjemmemarkedet							*		*	*
Eksport af højt forædlede produkter til udlandet ramt						*	*	*	*	*
Omstrukturering						*		*	*	*
Faldende detailmarked					*		*	*	*	
Udflytning af grønsagsproduktion til udlandet							*	*		
Ikke tilfredsstillende resultat		*		*	*	*	*	*		

1) Vejrforholdene i 2012 var gunstige for årets høstudbytte af ærter. Dette betød, at udbyttet steg med 30 pct. i forhold til forventningerne. Dette merudbytte har dog også betydet øget pres på lagerkapaciteten med øgede omkostninger til følge.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Ardo A/S (2007-2015).

Der peges blandt andet på de høje energifgifter som et område, der gør det svært at drive en virksomhed som Ardo A/S, hvor det er et ufravigeligt og energiforbrugende krav, at grøntsagerne hele tiden opbevares på frost.

Som et yderligere eksempel nævnes det, at den svenske konkurrent Findus i 2013 påbegyndte opførelse af et nyt højlager i Sverige, mens Ardo har mødt meget modstand mod tilsvarende planer i Danmark, således at det efterfølgende blev droppet.

Et samlet overblik over forklaringer på og vurderinger af det seneste års økonomiske udvikling i Ardo A/S ses i tabel 2.

Indholdet i tabellen er baseret på udmeldinger fra årsrapporter og kommentarer hertil. Som det ses af tabellen, er der mange forskellige forklaringer og vurderinger, omend flere af de samme argumenter bruges år efter år.

Det er dog værd at bemærke, at ugunstige vejrforhold anføres som negativ år-

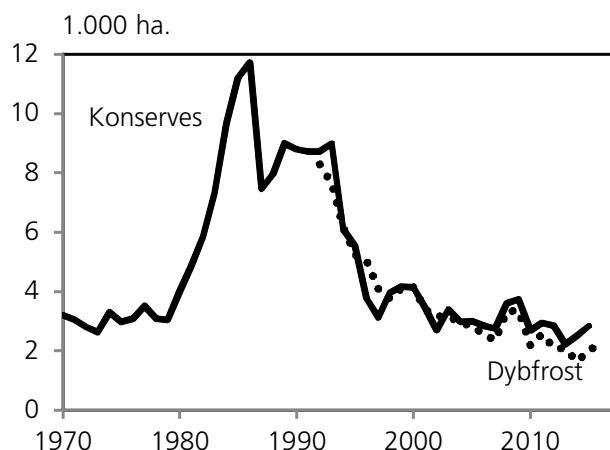
sag i seks ud af ti år. Det skal ses i lyset af, at netop det danske klima er favorabelt med henblik på at producere dybfrosne ærter af høj kvalitet.

I både 2012 og 2013 blev det nævnt, at udflytning af grønsagsproduktion til udlandet var fortsat - som konsekvens af den utilfredsstillende indtjening.

### **Produktionsgrundlag og -udvikling: Dybfrosne ærter**

Produktion af grønne ærter til konserves- og dybfrostindustrien var for nogle årtier siden en stærk dansk kompetence. I 1980'erne blev der produceret ærter til konserves- og dybfrostindustrien på op til 12.000 ha., og der var 4 betydende dybfrostindustrivirksomheder, som aftog, forarbejdede og solgte varerne. Siden er det gået ned ad bakke: Arealet er reduceret med mere end 75 pct. og udgør nu kun 2.000-3.000 ha., jf. figur 9.

**Figur 9. Areal med ærter til konserver og dybfrost i Danmark 1970-2015 og 1992-2016**



Anm.: Det forudsættes, at de to begreber, konserver og dybfrost, i praksis er identiske og netop omfatter grønne ærter til dybfrostindustrien.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2016 og flere årgange) samt Producentorganisationen for Dybfrostærter (2016.)

Samtidig er antallet af virksomheder reduceret til én, som i perioden er blevet solgt til udlandet.

Danmark ligger i et godt klimatiske bælte, hvor ærterne gror og modner relativt langsomt. Ærterne skal høstes på et præcist tidspunkt, hvor de hverken er for små og bløde eller for hårde. I det danske klimatiske bælte er der ca. ét døgn, hvor høsttidspunktet er optimalt, men længere sydpå i Europa er der et kortere tidspunkt, og betingelserne for at høste ærterne rettidigt er derfor dårligere. Ærterne modner hurtigere og bliver hårde og melede.

Samtidig er det vigtigt, at tidspunktet fra høst i marken til nedfrysning på fabrikken bliver så kort som mulig. Derfor er det vigtigt, at fabrikkerne og markerne ligger relativt tæt på hinanden. Danmark burde derfor have relativt gode forudsætninger for at producere, forarbejde og afsætte dybfrosne ærter.

**Figur 10. Optimale klimatiske områder til produktion af grønne ærter**



Kilde: Egen præsentation.

De optimale klimabetingelser vedrører dog primært kvaliteten af ærterne, mens kvantiteten (høstudbytter målt i tons pr. hektar) ofte er bedre i andre lande. Høstudbytterne på Ardos ærtemarker i Belgien, Holland, Frankrig, UK, Østrig, Spanien, Portugal og Danmark viser, at de danske høstudbytter generelt ligger lavt i forhold til de andre lande, selv om vi har et optimalt klima. Det skyldes bl.a., at man i Danmark vælger sorter, som giver en høj kvalitet, men som samtidig giver et mindre udbytte. I Belgien dyrker man generelt sorter, som giver et højt udbytte, men kvaliteten er mere melet. Udbyttet i Belgien ligger ofte ca. 2.000 kg pr. ha over det danske udbytte (Sørensen, 2016). De danske høstudbytter ligger dog på linje med udbytterne i UK og marginalt højere end i Sverige.

Dertil kommer, at afregningen til dyrkerne i Danmark generelt ligger højere end i Belgien, for at ærterne kan være konkurrencedygtige med alternative afgrøder. Samtidig kræver de lavere udbytter i Danmark en lidt højere pris. Ærteafregningen i Danmark er dog reduceret de sidste par

år, hvilket har mindsket forskellen til udlandet.

Derudover er det afgørende, at danske landmænd er meget fleksible med hensyn til at udskifte en afgrøde, såfremt den ikke er rentabel et år. En udskiftning af ærterne med en anden afgrøde er nem, idet dyrkeren ikke har særskilte investeringer bundet i ærtedyrkingen.

Endelig påpeges det (Sørensen, 2016), at de danske rammevilkår i både primærlandbruget og i forarbejdningsindustrien er dårligere end i for eksempel Belgien:

\* Udvalget og omfanget af pesticider til brug i Danmark er markant lavere end i Belgien – blandt andet til bekæmpelse af svampesygdomme i ærterne.

\* Energiudgifterne er højere.

\* Besværlig myndighedsbehandling af byggesager. Ardo forsøgte for et par år siden at få tilladelse til at bygge et stort moderne frysehus i Orehoved, men de danske brandmyndigheder nægtede at give tilladelse til samme indretning (brandbekæmpende foranstaltninger), som er tilladt i for eksempel Sverige og Tyskland. Det planlagte byggeri blev derfor aldrig iværksat, da det ville blive for dyrt. Dette var medvirkende til, at produktionen i Danmark blev reduceret til et niveau, som kunne rummes inden for de eksisterende nedslidte kølefaciliteter.

\* Endeligt er producentforeningen bekymret over Danmarks enegang på MFO-afgrøder (miljøfokusafgrøder), hvor Danmark er det eneste land i EU, hvor kvælstoffikserende afgrøder ikke medgår som en mulighed til at opfylde kravet til MFO-arealer. Dette er for eksempel tilladt i Sverige, og producentforeningen ser en stor kon-

kurrenceforvridning på dette punkt. I Sverige vil dyrkerne fremover være villige til at dyrke ærter til en lavere pris end i Danmark, idet ærterne medgår til opfyldelse af kravet til MFO-arealer og derved har en ekstra konkurrencefordel i forhold til alternative afgrøder (Sørensen, 2016).

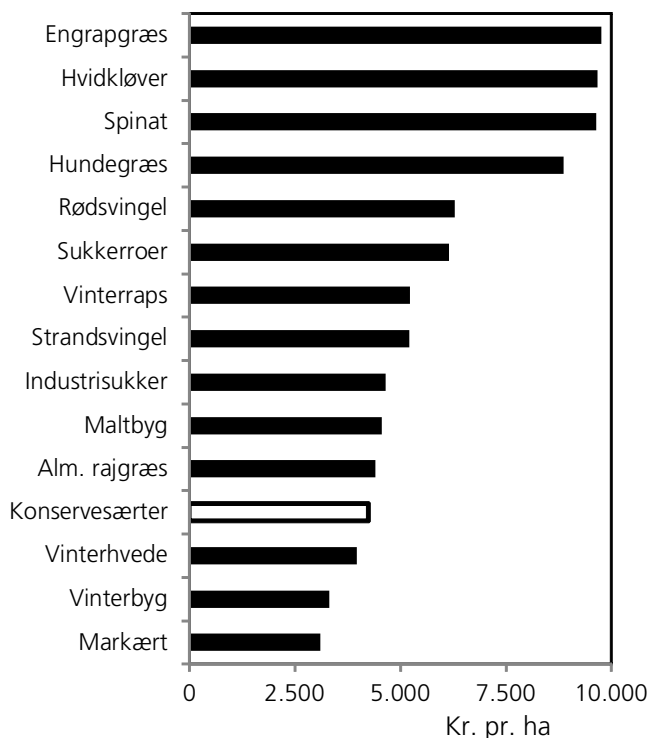
Den vertikale integration - som også kan være en vigtig parameter i produktionsgrundlaget - vurderes at være veludviklet i Danmark. Den danske dybfrostindustri har i lang tid været domineret af aktieselskaber, som kontraherer direkte med de enkelte landmænd eller indirekte via landmandsorganiserede producent- eller leverandørforeninger. I dag står "Producentorganisationen for Dybfrostærter" som landmændenes fælles forhandlingsorgan og som koordinerende mellemlid. På den måde opnås både en mere ligelig forhandlingsmagt og en god koordinering og dermed vertikal integration i hele værdikæden fra landmand til industri. Producentforeningen har i 2016 71 aktive medlemmer, som tilsammen har kontrakt på ca. 2.200 ha. med ærter til levering til Ardo A/S (Sørensen, 2016).

### **Omkostningsfordeling**

Landmandens valg af ærter som afgrøde beror på, om ærterne økonomisk kan konkurrere på afkastet med andre afgrøder. Herunder spiller det ind til ærternes fordel, at ærter har en god forfrugtsværdi i den næste afgrøde, og ærter kræver stort set ingen separate investeringer på bedriften, idet ærterne både sås og høstes med specialmaskiner af forarbejdningsvirksomheden, Ardo A/S. Landmanden skal således alene forberede såbedet og stå for sprøjtning af ærterne, hvor man kan bruge de samme maskiner, som benyttes til de andre afgrøder på bedriften.

DLS, Dansk Landbrug Sydhavserne, er placeret i et område med relativt store arealer med ærter til dybfrost. I deres beregninger af dækningsbidrag for 2015 og 2016 ses det, at der er betydelige variationer fra afdgrøde til afdgrøde, jf. figur 11.

**Figur 11. Dækningsbidrag 2 (DB2) for forskellige afgrøder i 2015 og 2016**



Anm. Gennemsnit af efterkalkule 2015 og forkalkule 2016

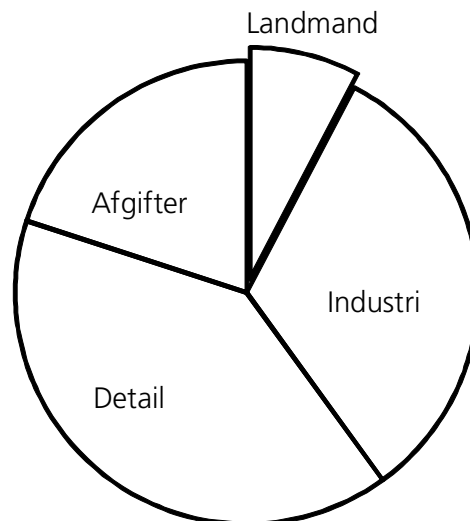
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af DLS (2016)

Som det fremgår af figuren, ligger konservesærterne i Danmark med de seneste års reduktioner i ærteprisen til landmanden i den lave ende i forhold til andre afgrøder.

Danske landmænd får ca. 1,25 kr. pr. kg. ærter leveret fra marken (DLS, 2016). Udsalgsprisen på danske dybfrosne ærter ligger i intervallet 16-17 kr. pr kg - baseret på store checks (pris-checks i supermarkeder) i april måned 2016. Landmandens "andel af forbrugerkrone" er dermed ca. 8 pct. Til sammenligning er landmandens andel af frugt og grønt i alt ca. 10 pct., jf. Hansen (2016).

En estimeret fordeling af forbrugerkrone for dybfrosne ærter i Danmark fremgår af figur 12.

**Figur 12. Estimeret fordeling af forbrugerkrone for dybfrosne ærter (2015)**



Anm.: Der findes ikke offentliggjorte priser på alle led i værdikæden. De viste fordeling er derfor skønnet ud fra producent- og detailpriser, data for andre produktgrupper m.m.

Kilde: Egne beregninger og skøn baseret på DLS (2016), Hansen (2016) samt store checks.

Figuren viser, at landmandens andel - og dermed også råvarernes økonomiske betydning som omkostning - er relativt beskeden. Det antyder, at væksten og profitabiliteten primært er afsætningsdrevet og i mindre grad afhængig af råvareomkostninger.

### Markedsudvikling: Antagelser og forudsætninger

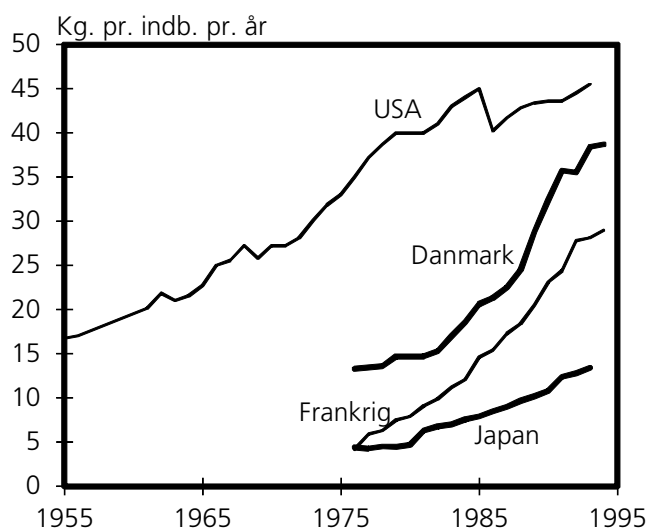
Data for forbrugsudviklingen tilbage i 1970'erne og 1980'erne kunne tyde på, at efterspørgslen efter frosne fødevarer - og herunder i særdeleshed frosne grønsager - var inde i en begyndende vækstfase, som allerede var i fuld gang i USA, og som ville fortsætte i resten af den vestlige verden.

I perioden 1980-2000 steg forbruget af frosne grønsager med 44 pct., hvilket forklares med dels convenience, dels tilgængelighed over hele året (Pollack, 2001).

Dybfrosne fødevarer blev vurderet til at være et typisk højindkomstprodukt, hvor forbrugerne efterspørger et helt eller næsten helt færdiglavet produkt, som er nemt at anvende.

Forbruget af dybfrosne varer har gennem flere årtier ligget forholdsvis højt i USA, og det tyder på, at de øvrige i-lande gradvis er ved at efterligne USA, jf. figur 13.

**Figur 13. Udviklingen i forbruget af dybfrost i forskellige lande**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Dybfrost-rådet (flere årgange) og USDA (flere årgange) m.m.

Figuren antyder, at USA er foregangsland, og at der er en vis - men faldende - tidsforskydning over for Europa og især Asien. Med den stigende internationalisering var antagelsen, at denne tidsforskydning ville blive mindre i fremtiden.

Netop forventningerne om, at dybfrosne grønsager ville være et fremtidigt højvækstområde, var et væsentligt element i de danske strategiske overvejelser på området.

Frigodan og dermed også dybfrosne grønsager var således en vigtig brik i Daniscos ambitiøse vækststrategi i 1990'erne. Det var koncernledelsens mål, at Frigodan skulle fem-doble sin omsætning fra 800 mio. kr. i 1991 til 4 mia. kr. i 2000 (Bøving, 1991). Denne fem-dobling forudsatte en betydelig stigning i eksporten, idet den hjemlige markedsandel var høj (80 pct.). Visionen for Frigodan i starten af 1990'erne var ambitiøs: "At være den foretrukne leverandør af dybfrosne produkter baseret på vegetabilier til den europæiske levnedsmiddelsektor i løbet af fem år" (Maltha og Heinze 1991).

Baggrunden for, at Frigodan skulle bidrage med så meget omsætningsvækst, var en forventning om ændringer i forbrugsmønstret. Med stigende erhvervsfrekvens stiger efterspørgslen efter forarbejdede varer og færdigretter. Man forventede, at stadig flere kvinder i især Sydeuropa ville komme på arbejdsmarkedet. Når - eller hvis - disse lande fulgte mønsteret fra USA, ville forbruget af dybfrosne grønsager derfor være kraftigt stigende i lande som Italien og Spanien.

Hos Danisco var der en klar forventning om en stigende bevidsthed hos forbrugerne om sunde kostvaner, og at det især ville gavne Frigodans afsætning. Udgangspunktet var således, at Frigodans dybfrosne produkter var både sundere og mere friske end selv de mest friske grønsager i butikkerne (Maltha og Heintze, 1991).

Selv om man vurderede, at Danmark klimamæssigt og teknologisk var i stand til at levere en unik kvalitet, var det fra starten ikke hensigten at markedsføre egne mærkevarer.

Spørgsmålet om kvaliteten af dybfrosne versus friske grønsager er efterfølgende blevet søgt besvaret på videnskabelig

vis. Flere undersøgelser viser, at dybfrosne grønsager generelt har et lige så højt indhold af vitaminer og mineraler som friske. Se f.eks. Bonwick and Birch (2013).

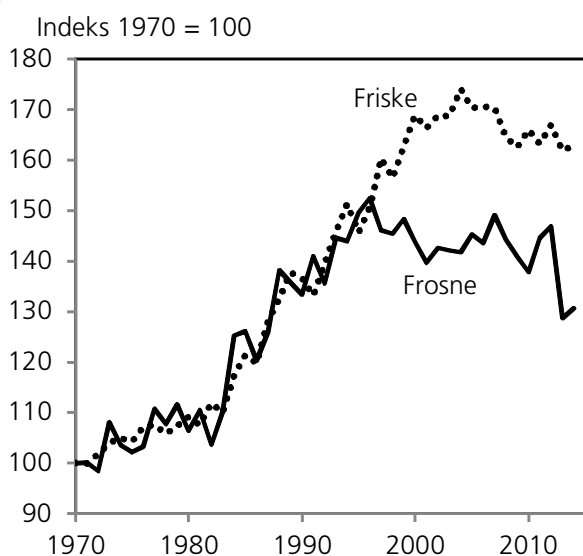
Det er dog usikkert, om forbrugerne også har denne opfattelse. Ofte fremhæves det, at dybfrosne grønsager generelt har et dårligt omdømme, jf. for eksempel Erin-Madsen (2007). Blandt adskillige kokke har dybfrosne grønsager også et dårligt image, jf. for eksempel Abildgaard (2007).

### Markedsudvikling: Faktisk udvikling

De relativt optimistiske forventninger til markeds-, pris- og efterspørgselsvækst har imidlertid vist sig ikke at holde stik.

Forbruget af frosne grønsager i USA -som på mange områder er et foregangsland med hensyn til forbrugsvaner - steg ikke mere end totalforbruget af grønsager. Der var således ikke tale om det højvækstmarked, som man ellers havde forventet. Fra midten af 1990'erne blev udviklingen endnu mere negativ for frosne grønsager, som oplevede et stagnerende eller endog faldende forbrug, jf. figur 14.

**Figur 14. Udvikling i forbrug af frosne og friske grønsager pr. indbygger i USA**



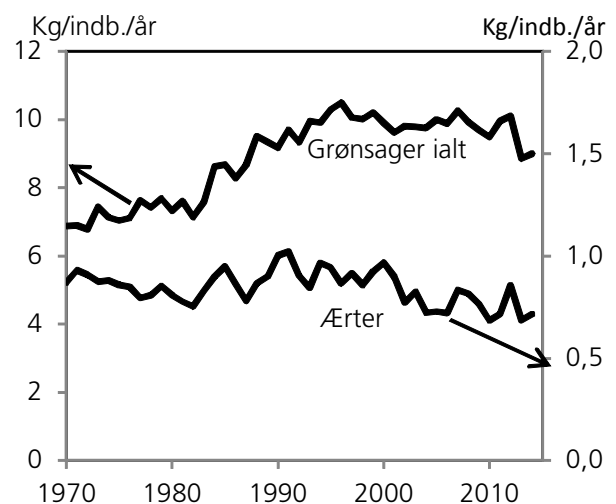
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af USDA (2015)

Figuren viser, at frosne og friske grønsager havde samme forløb i perioden 1970-95, hvor der var årlige gennemsnitlige vækstrater på 1,5 pct. regnet i mængder. Friske grønsager fortsatte med denne vækstrate frem til 2007, hvorefter forbruget stagnerede eller faldt - sandsynligvis som resultat af finanskrisen og recessionen.

Forbruget af frosne grønsager nåede imidlertid toppunktet i 1996, hvorefter der har været en gennemsnitlig årlig forbrugsvækst på -1 pct.

Udviklingen i forbruget af frosne ærter, som har speciel betydning for de danske forhold, har også vist sig at være langt mere negativ end forventet og forudsat. I USA er forbruget faldet over de seneste årtier, og forbruget pr. indbygger ligger nu ca. 20 pct. under niveauet i starten af 1970'erne, jf. figur 15.

**Figur 15. Udvikling i forbrug af frosne grønsager og frosne ærter i USA**



Anm.: Løbende 12 måneders gennemsnit

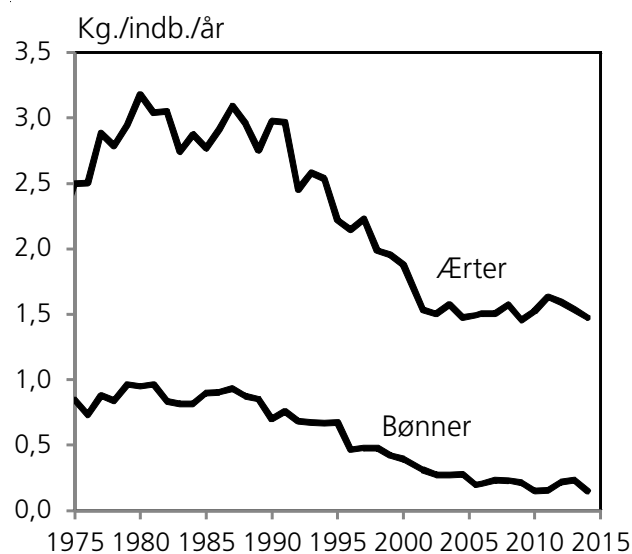
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af USDA (2015)

Selv om udviklingen i USA kun beskriver en del af den samlede markedsudvikling

ling, er den en vigtigt markedsindikator for den fremtidige tendens på andre markeder. Dertil kommer, at udviklingen i USA understøttes af figur 1, der viste, at også den internationale markedsvækst med hensyn til frosne ærter er relativt lille.

I U.K., som ligesom Danmark har gode klimatiske betingelser for at producere ærter til dybfrost, har der været et markant fald i forbruget af dybfrosne ærter og bønner i de seneste årtier. Her er der tale om en halvering af forbruget pr. indbygger fra 1990 til 2000. I 2014 lå forbruget på knap 60 pct. (ærter) og 20 pct. (bønner) af niveauet i 1975, jf. figur 16.

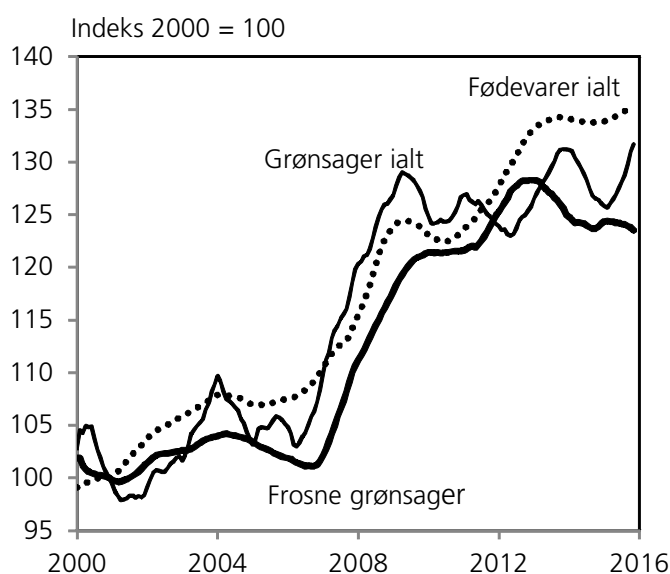
**Figur 16. Forbrug af dybfrosne ærter og bønner i U.K., 1975-2014**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af National Statistics (2015).

Når det gælder prisudviklingen, er det værd at bemærke, at de gennemsnitlige forbrugerpriser på frosne grønsager har udviklet sig relativt svagt siden 2000. Priserne er således steget mindre end priserne på grønsager under ét (minus 6 pct. point), og også betydeligt mindre end priserne på alle fødevarer (minus 9 pct. point), jf. figur 17.

**Figur 17. Udvikling i forbrugerpriser på frosne grønsager m.m. i Danmark**



Anm.: Løbende 12 måneders gennemsnit

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2016)

Som figuren viser, har udviklingen for de tre produktgrupper haft samme mønster: Fødevarekrisen og prisstigningerne på især korn på verdensplan i 2007-08 slog igennem på forbrugerpriserne på de tre produktgrupper, men det efterfølgende prisfald på korn slog ikke igennem på forbrugerpriserne. Især i de seneste år har prisudviklingen på frosne grønsager været ugunstig. Set for hele perioden har der været et lille realprisfald på frosne grønsager.

Den svage prisudvikling kan være en væsentlig forklaring på den danske dybfrostindustri's negative økonomiske udvikling.

Såfremt forbrugerpriserne på dybfrosne ærter havde fulgt prisudviklingen på fødevarer i gennemsnit, såfremt detailhandlen og industrien ville have delt denne merpris ligeligt, og såfremt halvdelen af Ardos omsætning og indtjening kommer fra frosne ærter, har den svage prisudvik-

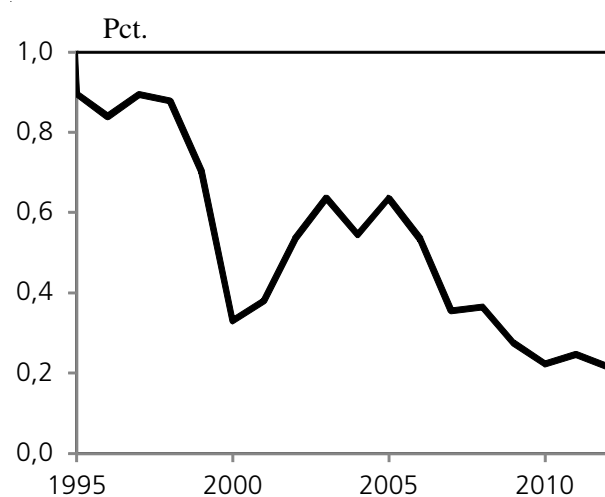
ling mellem ærter og fødevarer i gennemsnit betydet et samlet tab for Ardo i 2000-15 på 65 mio. kr. - alt andet lige. Det antyder, at salgsprisudviklingen er én - men ikke den hele - forklaring på indtjeningsproblemet.

Den negative prisudvikling kan begrundes med den lave markeds- og efterspørgselsvækst, der har været i samme periode. Dertil kommer, at den stigende import fra bl.a. Kina samt omfanget af discount og private labels lægger et yderligere pres på prisudviklingen.

### Udvikling i eksport og markedsandele

Udviklingen i eksport og markedsandele kan være indikationer på, hvorledes konkurrenceevnen har udviklet sig over tid. Her viser det sig, at gennem de seneste årtier har Danmark haft en faldende eksport og faldende markedsandele, når det gælder dybfrosne grønsager, hvoraf dybfrosne ærter er langt det vigtigste produkt i den danske produktion. Som det ses af figur 18, er de danske andele af den totale internationale handel faldet til under 1/4 siden 1995.

**Figur 18. Danmarks andel af verdens samlede eksport af dybfrosne grøntsager, 1995-2014**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2016)

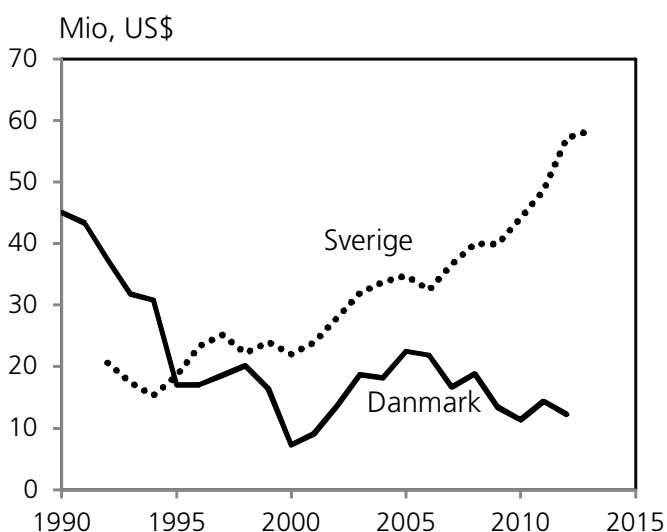
Der er således en klar sammenhæng mellem et faldende areal med ærter, faldende ærteproduktion og faldende eksportmarkedsandele for dybfrosne grønsager.

Udviklingen tager dog en - omend midlertidig - positiv vending i 2000, hvilket tidsmæssigt er sammenfaldende med Ardo-koncernens overtagelse af Danisco Foods' aktiviteter og videreførelse som Ardo A/S. Der er således tegn på, at netop dette nye ejerskab kunne bidrage til fornyet vækst i eksporten.

Set over hele perioden har der imidlertid været en negativ udvikling. Denne negative udvikling i den danske eksport og produktion af dybfrosne grøntsager understreges af, at Danmark i dag ligger på en plads som nummer 28 blandt verdens største eksportlande. I starten af 1990'erne var Danmark i top-10.

Det er også bemærkelsesværdigt, at Danmarks eksport af dybfrosne grønsager var større end Sveriges i starten af 1990'erne, men at udviklingen siden gået i hver sin retning, jf. figur 19.

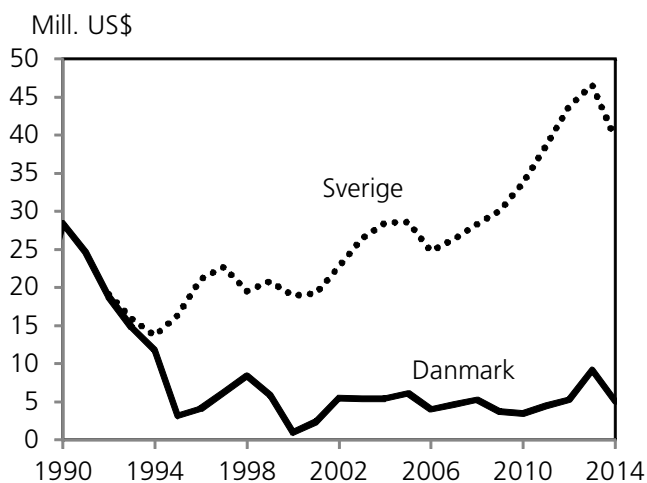
**Figur 19. Danmarks og Sveriges eksport af dybfrosne grønsager**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2016)

Hvis der fokuseres på dybfrosne ærter, som er hovedproduktet inden for produktionen af frosne grønsager i Danmark og Sverige, og som netop udnytter de gode naturgivne forudsætninger i både Danmark og Syd-sverige, viser der sig et endnu mere tydeligt billede, jf. figur 20.

**Figur 20. Danmarks og Sveriges eksport af dybfrosne ærter**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2016)

**Boks 1. Verdens største eksportører af dybfrosne ærter (2014)**

Nr.		Værdi, USD	Pct.
1	Belgien	174.656.163	34,3
2	New Zealand	41.632.371	8,2
3	Sverige	39.519.701	7,8
4	Frankrig	36.506.088	7,2
5	Spanien	29.453.789	5,8
6	U.K.	20.518.038	4,0
7	Polen	19.016.702	3,7
8	Kina	17.891.666	3,5
9	USA	16.741.269	3,3
10	Holland	14.783.756	2,9
11	Ungarn	14.588.634	2,9
12	Canada	13.959.950	2,7
13	Indien	12.733.781	2,5
14	Guatamala	10.438.113	2,1
15	Serbien	6.295.755	1,2
16	Østrig	5.818.186	1,1
17	Tyskland	5.390.273	1,1
18	Danmark	5.065.894	1,0
19	Italien	3.508.317	0,7
	Øvrige	20.393.202	4,0
	I alt	508.911.648	100,0

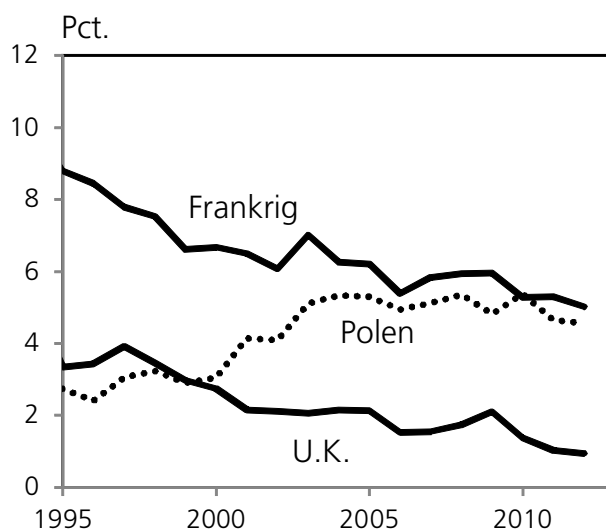
Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2016)

Som det ses, havde Danmark og Sverige i starten af 1990 en eksport af dybfrosne grønsager i næsten samme størrelsesorden. Siden er udviklingen gået i hver sin retning, og den danske eksport er i dag kun ca. 1/10 af den svenske.

Sverige er i dag verdens tredjestørste eksportør af dybfrosne ærter, mens Danmark er nr. 18, jf. boks 1.

Konkurrence- og afsætningsforholdene på markedet for dybfrosne grønsager har også på andre områder forandret sig. Tidligere store eksportlande som Frankrig og Holland har mistet terræn og har tabt markedsandele, mens Polen er blevet en stadig større eksportør, jf. figur 21.

**Figur 21. Frankrig, UK's og Polens andele af verdens samlede eksport af dybfrosne grønsager, 1995-2014**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2016)

Belgien er fortsat verdens største eksportør med en eksport på 7,1 mia. kr. og en verdensmarkedsandel på 22 pct. Verdensmarkedsandelen har været relativt konstant, mens Kina – som nu er verdens næststørste eksportør – har haft en markant vækst i både produktion, eksport og

## Boks 2. Findus

Fødevarer virksomheden Findus har haft en ret turbulent situation i de seneste årtier med skiftende ejere og opsplittings af selskabet:

Findus-navnet kan føres helt tilbage til etableringen af Skånska Frukt- vin- & Likörfabriken i Sverige i 1905. I 1941 blev selskabet opkøbt af Freja Marabou og fik efterfølgende Findus Canning Factory. I 1945 blev de første dybfrosne produkter med Findus-navnet solgt i Sverige. I slutningen af 1950'erne blev produkterne eksporteret til et stigende antal lande i Europa. I 1962 blev Findus købt af det schweiziske Nestlé.

I 1963 etablerede Nestlé og Unilever et fælles joint-venture dybfrostselskab i Italien, som solgte produkter med Findus-navnet. I 1985 købte Unilever Nestlés ejerandel og fik dermed fuld ejerskab over Findus-brandet i Italien.

I 1999 solgte Nestlé Findus-brandet og forretningerne i Frankrig, Spanien, Storbritannien og Norden til den svenske kapitalfond EQT Partners. Den nye ejer oprettede holdingselskabet Foodvest som moderselskab for virksomhederne Findus og Young's Seafood. Foodvest blev herefter i 2009 omdøbt Findus Group.

I 2008 blev Foodvest opkøbt af kapitalfonden Lion Capital for et beløb på 13,2 mia. SEK.

I 2009 kom den britiske forretning igen ind under den nordiske paraply i Findus Group.

I november 2015 blev alle Findus-aktiviteter - på nær i UK - solgt til Nomad Foods.

Findus Group havde i 2014 en samlet omsætning på godt 11 mia. kr. og mere end 4.000 ansatte (Findus, 2015).

I de senest offentliggjorte regnskaber havde Findus Sverige negative resultater: I 2014 blev årets resultat på -7 mio. SEK, og i 2013 var det på -1,3 mia. SEK. Resultatet i 2013 var dog påvirket af en stor nedskrivning på et datterselskab.

Den negative udvikling forklares bl.a. med en svag udvikling i den svenske detailhandel, hvor der tabes markedsandele til restaurant- og cafesektoren. Derudover er der stigende fokus på private labels, hvilket gør konkurrencesituationen endnu sværere. Grønsagssegmentet hos Findus havde dog en positiv udvikling. Det nævnes dog specifikt, at eksporten af ærter har haft en stabil udvikling (Findus, 2015). Efterspørgslen på eksportmarkederne er øget, og tendensen i retning af større salg af ærter fortsætter.

2/3 af produktionen eksporteres. De største eksportmarkeder er Italien, Spanien og Tyskland (Findus 2016).

Med hensyn til risiko- og usikkerhedsfaktorer nævner Findus Sverige den stærke koncentration i detailhandlen, hvor et lille antal aktører står for hovedparten af den samlede omsætning. Findus søger at tackle denne udfordring gennem nære kunderelationer for at være en pålidelig og attraktiv samarbejdspartner. Der lægges her vægt på service, kvalitet og bæredygtigt miljøarbejde.

(Fortsættes)

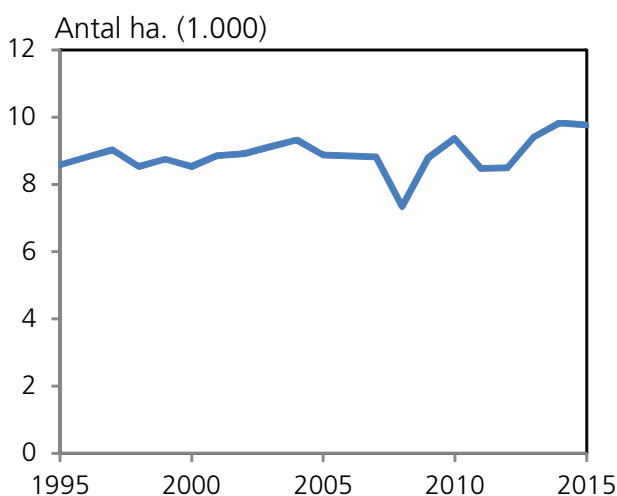
(Fortsat)

Alt i alt kan det konstateres, at Findus Sverige og Ardo Danmark fremhæver næsten identiske udfordringer på markedet: Priskonkurrence, lav markedsvækst, koncentration i detailledet samt fokus på discount og private labels. Derudover kommer der nogle specifikke problemstillinger i Danmark, herunder modstand mod etablering af fryselager (som Findus Sverige har etableret), dårlige erhvervsmæssige rammevilkår m.m.

Findus har et relativt bredt sortiment, hvor der også indgår andre varer end grønsager. Derfor kan de økonomiske resultater for Findus Sverige og Ardo Danmark ikke uden videre sammenlignes. Ærter udgør dog en vigtig del af sortimentet. Selskabet modtager ærter på kontrakt dyrket på ca. 6.500 hektar, og det giver ca. 26.000 tons dybfrosne ærter, svarende til 4 tons pr. ha. Findus står dermed for ca. 75 pct. af arealet med ærter til dybfrost/konserves i Sverige. Som det ses af figur 22, har arealet været svagt stigende gennem de seneste årtier. I starten af 1990'erne var der ca. 9.000 ha. med ærter til dybfrost i Danmark, og i Sverige var det tilsvarende tal i 1995 8.600 ha. Det svenske areal har herefter været svagt stigende, men det danske areal er reduceret med ca. 75 pct.

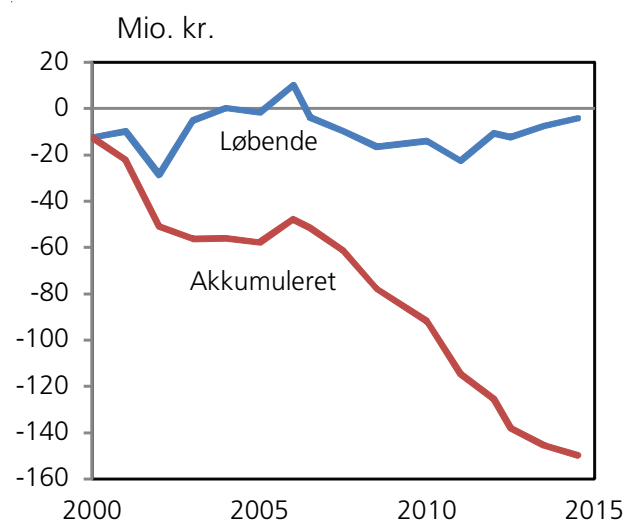
Findus Danmark, som er et rent salgs- og markedsføringsselskab, har haft underskud hvert år siden 2006, og der er nu et samlet akkumuleret underskud på 150 mio. kr. siden år 2000, jf. figur 23.

**Figur 22. Areal med konservesærter i Sverige 1995-2015.**



Kilde: Jordbruksbolaget (flere årgange)

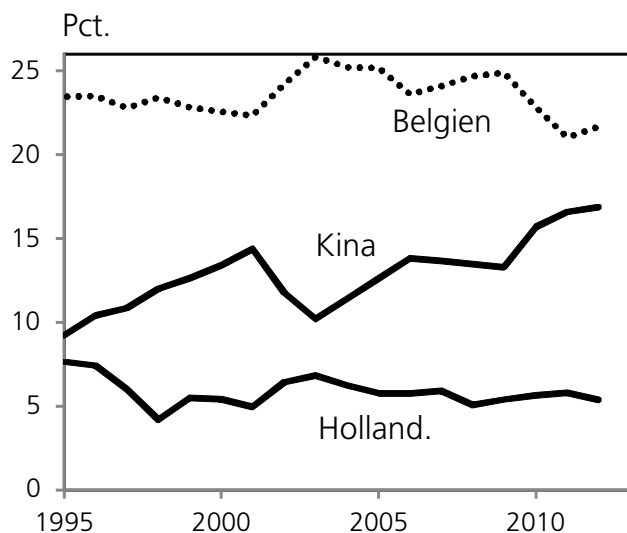
**Figur 23. Findus Danmark: Årets resultat pr. år og akkumuleret, 2000-2014**



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Findus Danmark (flere årgange)

verdensmarkedsandele de senere år, jf. figur 24.

**Figur 24. Belgiens, Kinas og Hollands andele af verdens samlede eksport af dybfrosne grøntsager, 1995-2014**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2016)

Kinas andele af verdensmarkedet er steget med mere end 80 pct. i perioden, og hvis den seneste udvikling fortsætter, vil Kina snart være verdens største eksportør.

### Private labels og dybfrosne grøntsager

En stor del af de danske dybfrosne grøntsager sælges under private labels, altså supermarkeds kædernes navn. Det gælder både nationalt og internationalt.

Allerede under Danisco Foods' ejerskab var der en klar erkendelse af, at det var de store mærkevareproducenter, der for alvor tjente penge ved forædling af dybfrosne grøntsager. Frigodan skulle derfor på én gang satse på både at fastholde den eksisterende afsætning til forarbejdningsindustrien og samtidig sælge direkte til detailhandlen (Bøving, 1991). Det var dog en svær balancegang, da man på den måde skulle konkurrere med sine kunder.

I 2002, hvor Ardo A/S havde en markedsandel i Danmark på omtrent 80 pct., dækkede Ardos eget varemærke, Frigodan, 20 pct, mens resten udgjordes af private label-produkter produceret af Ardo (Nielsen, L. (2003).

Coop sælger typisk dybfrosne grøntsager under eget navn (se figur 25) og i flere tilfælde produceret af Unifrost, som er et datterselskab under den belgiske koncern, Dujardin Foods. Dujardin Foods, som i 2014 blev fusioneret med Ardo-koncernen, betegner sig selv som en af Europas førende producenter af frosne grøntsager, urter, ingredienser og færdigretter. Dujardin Foods fokuserer på salg til den internationale detailhandel samt til det internationale industri- og foodservice-marked.

Markedsundersøgelser fra USA viser, at private labels inden for gruppen af almindelige frosne grøntsager har en markedsandel på ca. 45 pct., mens den er endnu højere for frossen frugt, nemlig ca. 65 pct., jf. Statista (2015). Til sammenligning har

**Figur 25. Udvalgte dybfrosne produkter fra Coop: Produkt og fremstillingsland**

	
<b>Pommes frites- dybfrosne</b>	Fremstillet i Belgien for Fakta A/S
<b>Fine ærter</b>	Fremstillet i Belgien for Fakta A/S
<b>Fine haricots verts</b>	Fremstillet for Coop Trading af Unifrost N.V., Belgien
<b>Grove rodfrugter</b>	Fremstillet for Coop Trading af Unifrost N.V., Belgien

private labels en markedsandel i USA for føde- og drikkevarer på ca. 25 pct., jf. NPD (2012). Det understreger, at private labels er relativt vigtigt, når det gælder frosne grønsager.

Private labels forventes også at få en stigende betydning i de danske supermarkedskæder. Danmarks to store dagligvarekæder, Coop og Dansk Supermarked, forventer således at øge andelen af private label-varer fremover, jf. for eksempel Visholm (2012).

For den danske dagligvarebranche under ét vurderes det, at private labels kan komme til at stige markant i Danmark (Stender-Rasmussen, 2012). De danske dagligvarekoncerner har arbejdet intenst med private labels, og der er ingen tegn på, at danskerne har noget imod udviklingen.

Med den stigende betydning af private labels ændres både udbuddet af fødevarer og magtbalancen mellem detailhandlen og fødevarerindustrien. Jo mere private labels vinder frem, desto mere trængt bliver mærkevarerne - og dermed bliver fødevarerindustrien mere decimeret til at være en råvareleverandør i en stigende intern konkurrence.

Magtbalancen i jord-til-bord-kæden forrykkes fremad, og det led, som er tættest på forbrugeren, ser ud til at stå stærkest.

Mærkevarer bliver ikke overflødige, men især de mindre mærkevarer bliver trængt. De store højtprofilerede mærkevarer overlever - i det omfang de understøttes af markedsføring fra fødevarer virksomhederne - og de bliver også i vid udstrækning nødvendige i detailhandlens sortiment.

## Konsolidering i den internationale dybfrostindustri

I april 2014 offentliggjorde Ardo N.V. og Dujardin Foods en fusionsaftale. Begge fusionspartnere er belgiske fødevarer virksomheder, som blev etableret for 40 år siden af to brødre. I det nye selskab vil 100 pct. af aktierne være ejet af de nuværende ejere af Ardo N.V., som således forbliver et familieejet selskab. Ardo vil også være navnet på den nye koncern.

Der er flere årsager til fusionen mellem de to virksomheder. For det første løser fusionen et påtrængende generationsskifte. For det andet er det målet, at fusionen mellem de to relativt ens selskaber gør det muligt at udnytte en række synergier med henblik på at bevare både markedspositioner (markedsandele) og konkurrenceevne.

Med fusionen er der skabt en stor europæisk producent af især dybfrosne grønsager, jf. tabel 3.

**Tabel 3. Nøgletal for Ardo N.V. og Dujardin**

	Ardo N.V.	Dujardin
Omsætning, mia. kr.	4,5	1,6
Beskæftigede	3000	800
Produktion, 1.000 tons	611	200
Produktionsenheder	15	5
Aktiviteter i antal lande	8	3
Europæisk markedsandel, %	13	4

Anm. Europæisk markedsandel for Dujardin er skønnet

Kilde: Ardo and Dujardin (2014)

Efter fusionen vil selskabet have mere end 15 pct. af det europæiske marked, og dermed er der taget et væsentligt skridt i

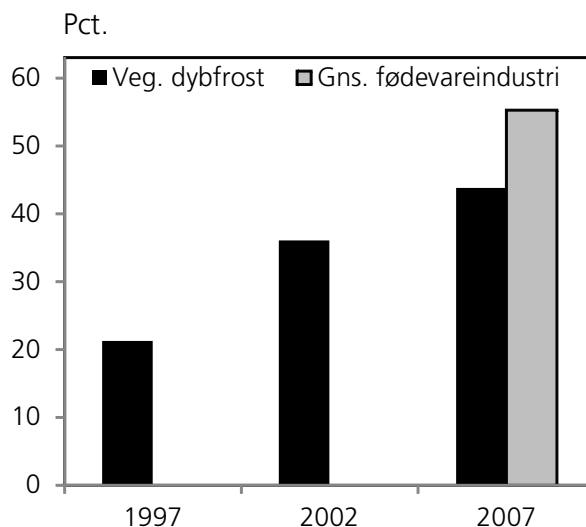
retning af en stærkere konsolidering i Europa.

Konsolideringen af den europæiske dybfrostindustri foregår flere steder. Som eksempel blev danske Daloon i slutningen af 2015 opkøbt af hollandske Izico, som er en af de største producenter af dybfrosne snacks i Europa (Izico, 2015).

Findus og selskabets datterselskaber blev også i slutningen af 2015 købt af Nomad Foods. Købet omfattede Findus' aktiviteter i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Frankrig, Spanien og Belgien. Nomad Foods har en årlig omsætning på godt 11 mia. kr. (15 mia. kr. efter købet af Findus) og opererer primært inden for dybfrost-segmentet (Nomad Foods, 2015). Nomad Foods er blandt de allerstørste virksomheder i Europa inden for dybfrosne fødevarer.

Konsolideringen af den amerikanske dybfrostindustri er relativt lille (Tremblay and Trembaly, 2012). Koncentrationen har ganske vist været stigende over en årrække, men målt på de fire største selskabers andel af den samlede sektor er koncentrationen stadig mindre end i gennemsnittet af hele fødevarerindustrien, jf. figur 26.

**Figur 26. Koncentration (CR4) i den amerikanske vegetabilsk orienterede dybfrostindustri og i fødevarerindustrien i gennemsnit**



Anm.: Gennemsnit af fødevarerindustri er et uvejagt gennemsnit af sektorer på samme aggregationsniveau som vegetabilsk orienteret dybfrostindustri (frosset juice, frugt og grønsager)

Egne beregninger på grundlag af Economic Census of the United States (2015)

Koncentrationen er ofte sektorspecifik og med internationale dimensioner, så det er sandsynligt, at samme mønster kan findes i Europa.

Drivkræfterne og årsagerne bag konsolideringen i den internationale dybfrostindustri vil i vid udstrækning være de samme, som findes i andre fødevarerindustri-sektorer (Hansen, 2013). Udnyttelse af stor-driftsfordele, udvidet sortiment, adgang til nye kunder samt adgang til øget vækst er dog vigtige forklaringer fra virksomhederne, som har foretaget fusioner og opkøb inden for dybfrostindustrien.

Da dybfrostindustrien er sårbar over for udsving i de årlige høstvolumener, høsttidspunkter m.m., vil det være fordelagtigt at sprede både råvarer og salgsvare på flere produktgrupper. De store dybfrostvirksomheder i Europa har nu via opkøb, fusioner

### Boks 3. Nomad Foods

Nomad Holdings blev grundlagt af to amerikanske iværksættere i 2014. I starten var der tale om et investeringsselskab (kapitalfond), men det blev hurtigt til en egentlig fødevarer-virksomhed, og navnet blev ændret til Nomad Foods. Selskabet er i dag noteret på børsen i New York. Formelt er selskabet hjemhørende på de britiske Jomfruøer, men hovedkontoret ligger i U.K.

De første egentlige aktiviteter startede i 2015, hvor Iglo og Findus blev købt. Ved opkøbet af Findus udvidede Nomad sin position som den største producent af dybfrosne fødevarer i Vesteuropa med førende markedsandele i ni lande (UK, Frankrig, Sverige, Tyskland, Italien, Østrig, Belgien, Portugal og Spanien). Herefter beskæftiger Nomad 4300 personer i 15 lande og har 15 fabrikker.

Det er hensigten, at opkøbet af Iglo og Findus skal skabe en række synergier, som på kortere eller længere sigt kan generere så meget merindtjening, at det kan forrente investeringerne på hhv. 2,6 mia. Euro og 0,5 mia Pund (i alt 24,5 mia. kr), som de to virksomheder kostede. Andre drivkræfter bag opkøbene er deling af innovation, udvikling af en mere robust produktportefølge samt at implementere "best practice" – d.v.s. styrke virksomhedsledelse på alle niveauer.

Nomad Foods vil fortsætte strategien med hensyn til at konsolidere en fragmenteret (opdelt) kategori af dybfrosne produkter i hele Europa og USA. Samtidig vil man også søge efter muligheder på et bredere marked inden for nye og tilstødende varegrupper. Man vil altså både vokse og samle en større del af markedet, og udvide aktiviteterne på tilgrænsende områder.

På kort og mellemlang sigt er det målet at tage kampen op mod private labels og discount. På lang sigt er det målet at øge omsætningen via organisk vækst samt via fusioner og opkøb. I den sammenhæng er det værd at bemærke, at 98 pct. af indtjeningen kommer fra mærkevarer.

Kombinationen af opkøb og mærkevarer sker blandt andet ved, at man opkøber "glemte" brands billigt for herefter at revitalisere dem.

I foråret 2016 meddelte Nomad, at store dele af produktionen i Sverige flyttes til Tyskland. Det omfatter potentielt ærteproduktionen og andre dele af dybfrostproduktionen. Beslutningen begrundes med overkapacitet i produktionsanlægget, samt med at placeringen i Sverige indebærer længere transporttid og dermed højere omkostninger. Flytningen kan berøre 650 medarbejdere, og 450 kan risikere at miste deres job. Beslutningen kom samtidig med offentliggørelse af fald i både omsætning og overskud i hele koncernen i fjerde kvartal af 2015.

De grundlæggende drivkræfter bag opkøbet af Iglo og Findus er velkendte og kan genfindes i de overvejelser og vurderinger, som lå til grund for udviklingen i Ardo N.V. Udnyttelse af synergier, stordriftsfordele, større forhandlingsmagt over for detailhandlen, bedre muligheder for satsning på innovation m.m. er således gennemgående forklaringer bag konsolideringen

Kilder: Nomad (2015, 2016)

og organisk vækst opbygget flere store fabrikker med produktion af en lang række dybfrostgrønsager, hvilket har den fordel, at fabrikkerne har stor fleksibilitet på den daglige produktionskapacitet. Modner ærterne således langsommere eller hurtigere end forventet, kan dette passes ind i produktionen, mens det i Danmark med et meget snævert produktsortiment enten medfører stopdage i høsten eller overspring af ærtemarker, som derved ikke høstes, idet fabrikken ikke har den fornødne kapacitet, når ærterne er modne og klar til høst.

Dertil kommer, at flere af de store internationalt orienterede supermarkedskæder nu foretrækker at indkøbe fra færre men større leverandører, som kan tilbyde et bredt sortiment inden for produktgruppen. Dette kan også fremme en udvikling i retning af industrivirksomheder med en bredere produktportefølje, mens de meget specialiserede virksomheder bliver nedprioriterede.

### **Mulige årsager, refleksioner og konklusioner**

Det er karakteristisk, at den danske produktion af dybfrosne grøntsager - herunder især ærter - har gennemgået en så negativ udvikling i de seneste årtier. Historisk, dyrkningsmæssigt og organisatorisk har Danmark haft mulighederne for at fastholde og udvikle denne sektor, men det er ikke lykkedes. Tværtimod ser det nu ud til, at endnu et afviklingskapitel er ved at blive skrevet, idet Ardo A/S nu vil „downsize virksomheden ved at fokusere på nicheproduktion“ (Ardo A/S, 2015).

Andre sektorer i dansk landbrug - også inden for planteavl - har haft en langt mere positiv udvikling, herunder for eksem-

pel produktion af markfrø. Generelt har dyrkningen af specialafgrøder haft strenge tider i Danmark, og når det gælder fri-landsgrønsager, spisekartofler m.m. har Danmark tabt markedsandele, omend tabet af markedsandele ikke har været så stort som for ærter til dybfrost (Hansen, 2012).

Det er også karakteristisk, at der har været en langt mere positiv udvikling i Sverige, og at en familieejet dybfrostvirksomhed i Belgien i dag hører til blandt de største i Europa. Det er også bemærkelsesværdigt, at et så stort selskab som Danisco Foods statsede så mange ressourcer på dette område og havde så store ambitioner, men alligevel ikke fik succes. Modsat har Findus i Sverige indtil videre haft god vækst.

Ærteproduktionen i Sverige er imidlertid også kommet under stort pres på grund af den nye ejer, Nomad Foods', beslutning om at lukke fabrikken i Sverige. Trods et gunstigt klima, trods stigende arealer med ærter gennem en længere årrække og trods store investeringer i produktionsanlæg og lagerfaciliteter er planen nu at flytte produktionen til Tyskland. Det antyder, at de komparative fordele ved ærteproduktion i Danmark og Sverige får mindre betydning, mens centralisering og stordrift i forarbejdnings- og afsætningsleddene bliver vigtigere.

Endelig er det også bemærkelsesværdigt, at den belgiske Ardo-koncern som et af de største selskaber i Europa inden for dette område ikke fik succes med opkøbet af Frigodan og dannelsen af Ardo A/S. Mulighederne for udnyttelse af synergier og stordriftsfordele burde ellers have været til stede.

Det er ikke nødvendigvis bekymrende, at en sektor eller en industrigren udvikler sig negativt, reducerer eller helt lukker. Det kan skyldes, at de basale konkurrencemæssige fordele ikke findes mere, og at ressourcer som kapital, arbejdskraft og jord derfor søger over i andre sektorer, hvor der er større afkast.

Der er utvivlsomt flere forklaringer på den negative udvikling i den danske grønsagsbaserede dybfrostindustri. Derfor er det også vanskeligt at identificere endsige kvantificere de relevante årsager. Dertil kommer, at forklaringerne kan være indbyrdes sammenhængende. På grundlag af de foudgående afsnit kan følgende mulige årsager anføres og begrundes:

\* Manglende fokus på forretningsområdet. Danisco var et konglomerat med flere forskellige forretningsområder, hvor der ikke var tilstrækkelige synergifordele i forhold til andre produktionsgrene og forretningsområder (Hansen, 2015).

\* Manglende attraktivitet, kompetence og prestige blandt landmænd i at producere specialafgrøder som ærter til dybfrost. Ærteproduktion foregår i konkurrence med produktion af blandt andet markfrø, sukkerroer og korn. En stor del af ærteproduktionen styres via bagudrettet vertikal integration, hvor industrien har en væsentlig indflydelse. Samtidig er landmandens benyttelse af egne maskiner begrænset, hvilket kan begrænse kapacitetsudnyttelsen.

\* For svag vertikal integration i værdikæden. Det er vanskeligt at fastholde landmænd i et længerevarende strategisk samarbejde. Et decideret medejerskab kunne styrke landmændenes motivation.

\* Svært at fastholde kvalitetsfordel. Det har vist sig vanskeligt at fastholde den kvalitetsfordel, som danske ærter har, helt ud i forbrugerleddet. Der har ikke kunnet opnås nogen væsentlig prisfordel. Danske kvalitetsfordele har således ikke kunnet opveje høje danske produktionsomkostninger - især ikke under lavkonjunkturer.

\* For svag markedsstyrke og afsætningskompetence i forhold til detailhandelskæderne. Magtbalancen mellem industri og detailhandel forandres i disse år. Detailhandlen opnår generelt en stigende forhandlingsmagt, og det svækker industriens position. Det gælder især, når konkurrencepresset i forvejen er stort, når nye lande indtræder på markederne, og når private labels har en stor markedsandel.

\* Danske rammebetingelser har generelt været ugunstige på kerneområder for dybfrostproduktionen, herunder med hensyn til skatter og afgifter. Rammebetingelserne bør dog ikke vurderes enkeltvist eller isoleret: Et erhverv vil altid have relativt gode og dårlige rammebetingelser. Det er dog sandsynligt, at afgiftsstrukturer og miljølovgivning påfører erhvervet særomkostninger, som ikke opvejes af andre fordele, og som ikke eksisterer i samme omfang i konkurrerende lande, jf. også Hansen (2012).

\* Konsolideringsbølgen i den internationale dybfrostindustri fortsætter, og størrelse og markedsandele er vigtige konkurrenceparametre. Jo senere man kommer med i konsolideringsbølgen, jo sværere er det at opnå en gunstig markedsplacering.

\* De observerede vækstrater for markeds- og forbrugsudvikling fra 1980'erne

og 1990'erne har været aftagende, og de generelle forventninger til markeds- og forbrugsudvikling er ikke blevet opfyldt. Dette har dog ramt dybfrostindustrien ikke bare i Danmark men også i andre lande, da der har været tale om mere eller mindre identiske tendenser i det meste af den vestlige verden.

\* Et for specialiseret råvaregrundlag medfører en lav kapacitetsudnyttelse og en for høj risikoeksponering i industriledet - og samtidig bliver industrivirksomheden mindre attraktiv som leverandør til detailledet.

\* Dybfrosne grønsager opfylder forbrugernes behov for nemme og sunde fødevarer, men det har ikke været muligt at opnå en tilstrækkelig forbrugeraccept på dybfrosne grønsagers kvalitet.

\* Forbrugerpriser på frosne grønsager har udviklet sig relativt svagt siden 2000. Den negativ prisudvikling kan begrundes med den lave markeds- og efterspørgselsvækst, der har været i samme periode. Dertil kommer, at den stigende import fra blandt andet Kina samt omfanget af discount og private labels lægger et yderligere pres på prisudviklingen. Den svage prisudvikling kan være en væsentlig forklaring på den danske dybfrostindustri negative økonomiske udvikling.

\* Svag konsolidering i dybfrostindustrien, store markedsandele for private labels, svag efterspørgselsvækst, stigende import fra lavomkostningslande som Kina og Polen er alle forhold, som sætter den vesteuropæiske dybfrostindustri under pres.

\* Ledelsesmæssigt har udviklingen i Ardo A/S været noget turbulent: I 2001 fyres den administrerende direktør i Ardo A/S (efter mindre en ét års ansættelse). I 2006 blev hele den fire mand store ledergruppe i Ardo A/S fyret. I 2014 blev den administrerende direktør fyret, og den danske del af Ardo blev lagt ind under koncernens engelske selskab med ledelse derfra. Fire forskellige topchefer på mindre end 15 år medfører risiko for manglende kontinuitet og strategisk fokus. Det skal dog understreges, at udskiftningerne i topledelsen kan være både årsag til og konsekvens af en negativ økonomisk udvikling.

Eksemplet viser, at tilsyneladende gode naturgivne betingelser ikke altid er tilstrækkelige til at sikre en kommerciel succes. Hele værdikæden skal være konkurrencedygtig, der skal være en stærk forhandlingsposition over for detailhandlen, og der skal være en stærk vertikal integration i værdikæden - både fremad- og bagudrettet. Eksemplet viser også, at markedsforventningerne ikke altid holder, selv om internationale forbrugstendenser og -præferencer har været analyseret grundigt. Endeligt viser eksemplet også, at en god råvarekvalitet ikke nødvendigvis resulterer i en tilsvarende forbrugerpræference, som kan kompensere for meromkostninger i producentledet.

## Kilder

**Abildgaard, Inger (2007):** Vi tænder ikke på dybfrost. I: Samvirke. 1. marts 2007.

<http://samvirke.dk/mad/artikler/taender-paa-dybfrost.html>

**Ardo N.V. (2015):** Facts & Figures

<https://ardo.com/en/facts-figures>

**Ardo A/S (-2015):** Beretning i årsregnskaber i de pågældende år

**Ardo A/S (flere årgange):** Årsregnskab

**Ardo and Dujardin (2014):** Ardo and Dujardin Foods sign Merger Agreement

[http://www.dujardin-foods.com/site/News/Press\\_release\\_EN.pdf](http://www.dujardin-foods.com/site/News/Press_release_EN.pdf)

**Bonwick, Graham and Catherine S. Birch (2013):** Antioxidants in Fresh and Frozen Fruit and Vegetables: Impact Study of Varying Storage Conditions. University of Chester

<http://bfff.co.uk/wp-content/uploads/2013/09/Leatherhead-Chester-Antioxidant-Reports-2013.pdf>

**Børsen (2003):** „Ardo erobrer dybfrost-markedet“. (Helge Andreassen). Fødevarer, side 8.

**Bøving, Hans (1991):** Daniscos koldkrigere. I: Børsens Nyhedsmagasin 1991. Årgang 7. Nr. 12. p. 44-47

**Danmarks Statistik (2016):** Statistikbanken. [www.statistikbanken.dk](http://www.statistikbanken.dk)

**Danmarks Statistik (flere årgange):** Landbrugsstatistik

**DLS (2016):** Afgrødekalkuler 2016. Dansk Landbrug, Sydhavsørerne

**Dybfrostrådet (flere årgange):** Dybfrost. Årbog

**Economic Census of the United States (2015):** Concentration Ratios

[http://www.census.gov/econ/census/help/sector/data\\_topics/concentration\\_ratios.html](http://www.census.gov/econ/census/help/sector/data_topics/concentration_ratios.html)

**Erin-Madsen, Christian (2013):** Danskerne nedprioriterer næringsrigtige grøntsager. I: FoodCulture.dk. 29. januar 2013.

[http://www.foodculture.dk/Tema/Foedevarer/2013/Groent\\_og\\_frugt/Danskerne\\_nedprioriterer\\_naeringsrige\\_groentsager.a.spx#.Vn8Esa\\_qGK0](http://www.foodculture.dk/Tema/Foedevarer/2013/Groent_og_frugt/Danskerne_nedprioriterer_naeringsrige_groentsager.a.spx#.Vn8Esa_qGK0)

**FAO (2016):** FAOSTAT

<http://faostat3.fao.org/home/E>

**Findus (2015):** Årsredovisning för räkenskapsåret 1 oktober 2013 - 30 september 2014

**Findus (2016):** Findusärtan

<http://www.findus.se/om-findus/vara-policies/findusartan/>

**Findus Danmark (flere årgange):** Årsregnskab

**Food Supply (2014a):** Ardo skifter direktør og fokus

[http://www.food-supply.dk/article/view/122358/ardo\\_skifter\\_direktor\\_og\\_fokus](http://www.food-supply.dk/article/view/122358/ardo_skifter_direktor_og_fokus)

**Food Supply (2014b):** Ardo kæmpede forgæves for danske arbejdspladser

[http://www.food-supply.dk/article/view/122418/ardo\\_kaempede\\_forgaeves\\_for\\_danske\\_arbejdspladser](http://www.food-supply.dk/article/view/122418/ardo_kaempede_forgaeves_for_danske_arbejdspladser)

**Fødevarerwatch (2015):** Otte år med minus i Findus Danmark

<http://fodevarerwatch.dk/secure/Fodevarer/article7506515.ece>

**Hansen, Henning Otte (2012):** Dansk gartneri og den grønne vækstklunge - Udfordringer og strategiske udviklingsmuligheder. Handelshøjskolens Forlag. 240 p.

**Hansen, Henning Otte (2013):** Food Economics. Industry and markets. Routledge. U.K., USA and Canada. 420 p.

**Hansen, Henning Otte (2015):** Konglomerater i agro- og fødevarerindustrien - et overstået kapitel? I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 3/2015. 201. årgang. pp. 203-212

**Hansen, Henning Otte (2016):** Forbruger-kronen : herunder analyser af hhv. konventionelle og økologiske produkter. (IFRO Udredning; Nr. 2016/04).

[http://ifro.ku.dk/om\\_instituttet/medarbejdere/?pure=da%2Fpublications%2Fforbrugerkronen\(ead8fb09-cd99-496a-bc8c-532ac590a2e4\).html](http://ifro.ku.dk/om_instituttet/medarbejdere/?pure=da%2Fpublications%2Fforbrugerkronen(ead8fb09-cd99-496a-bc8c-532ac590a2e4).html)

**IBISWorld (2014):** Frozen Food Production Market Research Report | NAICS 31141 | Feb 2014

**IBISWorld (2016):** Frozen Food Production in the US: Market Research Report  
Frozen Food Production Market Research Report. NAICS 31141. Feb 2016

**Izico (2015):** IZICO signs deal for the takeover of Danish Daloon A/S. 1 December 2015  
<http://www.izicosnacks.com/over-izico/en/>

**Jordbruksverket (flere årgange):** Jordbruksstatistisk årsbok

**Lindgaard, Dennis (2003):** Ardos frosne grøntsager erobrer Danmark. I: Fyens.dk. 29. maj 2003  
<http://www.fyens.dk/article/409812>

**Maltha, Peder og Claus B. Heinze (1991):** Danisco - en dansk fødevarerkoncern med vækstambitioner. I: Danmarksposten. Årgang 72, No. 5. p. 4-6.

**National Statistics (2015):** Annual report on household purchases of food and drink- Family Food 1974-2014 – report tables datasets. Gov.UK  
<https://www.gov.uk/government/statistics/family-food-2014>

**Nielsen, Leif (2003):** Ardos frosne grøntsager erobrer Danmark. Adm., direktør i Ardo. 29. maj 2003. I: Fyens Stiftstidende  
<http://www.fyens.dk/article/409812>

**Nomad Foods (2015):** <http://www.nomadfoods.com/>

**Nomad Foods (2016):** Nomad Foods Limited Announces Financial Results For The Periods Ended December 31, 2015

[http://otp.investis.com/clients/uk/nomad\\_holdings/rns/regulatory-story.aspx?cid=1103&newsid=692038](http://otp.investis.com/clients/uk/nomad_holdings/rns/regulatory-story.aspx?cid=1103&newsid=692038)

**NPD (2012):** The evolution of Private Label. March 2012.

[https://www.npd.com/lps/pdf/NPD\\_Groups\\_Does\\_Brand\\_Name\\_Really\\_Matter\\_Report\\_Excerpts\\_Link.pdf](https://www.npd.com/lps/pdf/NPD_Groups_Does_Brand_Name_Really_Matter_Report_Excerpts_Link.pdf)

**Pollack, Susan L. (2001):** Consumer Demand for Fruit and Vegetables: The U.S. Example. Economic Research Service/USDA  
[http://www.ers.usda.gov/media/293609/wrs011h\\_1\\_.pdf](http://www.ers.usda.gov/media/293609/wrs011h_1_.pdf)

**Producentorganisationen for Dybfrostærter (2016):** Ærteareal til dybfrost i Danmark. Personlig meddelelse

**Statista (2015):** U.S. dollar sales share of private label frozen fruit and vegetables by segment 2014  
<http://www.statista.com/statistics/419674/us-dollar-sales-share-of-private-label-frozen-and-canned-fruit-and-vegetables-by-segment/>

**Stender-Rasmussen, Henrik (2012):** (direktør i GFK): Danmarks to store dagligvarekoncerner forventer at øge andelen af »private label« varer de næste år.  
<http://www.business.dk/detailhandel/derforfylder-butikkernes-egne-maerker-mere-paa-hylderne>

**Sønderjysk Kål (2016):** Om Sønderjysk Kål  
[http://www.soenderjysk-kaal.dk/da/dybfrost\\_13](http://www.soenderjysk-kaal.dk/da/dybfrost_13)

**Sørensen, Klaus (2016):** Sekretær for Producentorganisationen for Dybfrostærter. Interview 26. januar 2016.

**Tremblay, Victor J. and Tremblay, Carol Horton (2012):** New Perspectives on Industrial Organization. With Contributions from Behavioral Economics and Game Theory. Springer

**UN (2016):** UN Comtrade database  
<http://comtrade.un.org/>

**USDA (2015):** Data Products / Vegetables and Pulses Data / Yearbook Tables  
<http://www.ers.usda.gov/data-products/vegetables-and-pulses-data/yearbook-tables.aspx>

**USDA (flere årgange):** Agricultural Statistics

**Vendsysselske Grønlangkål (2016):** Om firmaet  
<http://vendsysselske-groenlangkaal.dk/om-firmaet/>

**Visholm, Jens (2012):** (food-direktør i Coop): Danmarks to store dagligvarekoncerner forventer at øge andelen af »private label« varer de næste år.  
<http://www.business.dk/detailhandel/derfor-fylder-butikkernes-egne-maerker-mere-paa-hylderne>