

Tidsskrift for Landøkonomi

Nr. 3 & 4 - December 2013



Nr. 3 & 4
December 2013
199. årgang

INDHOLD

Redaktionelt forord:

Pensionskasserne giver landbruget en hjælpende hånd 77

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

Artikler:

Landbrugets stordrift uden driftsøkonomisk logik 81

Lektor Morten Jakobsen, Institut for Økonomi, Århus Universitet

Vandmiljø i et vadested 95

Kontorchef Jesper S. Schou, De Økonomiske Råds Sekretariat

Har handlen med futures påvirket fødevarerpriserne de senere år?..... 103

Mathias Secher, cand. polit.

Produktionen er udfordret 109

Formand for Fødevarerforbundet NNF, Ole Wehlant

Sammenhæng mellem økonomi og dyrevelfærd på bedriftsniveau 115

Lektor Mogens Lund, Lektor Arne Henningsen,
Ph.d. studerende Tomasz Gerard Czekaj, specialestuderende Aske Schou Nielsen,
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi,
Professor Björn Forkman, Institut for Produktionsdyr og Heste, Københavns Universitet

Globale andelsselskaber og medlemsdemokratiet 125

Cand. econ. agro. Mette Marie Lundsberg Jespersen og
Seniorrådgiver Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi

Strukturudvikling i fødevarerindustrien..... 135

Seniorrådgiver Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi

Etablering af nye virksomheder på fødevarerområdet..... 147

Seniorrådgiver Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi

REDAKTIONELT FORORD

Pensionskasserne giver landbruget en hjælpende hånd . . .

Debatten om landbrugets fremtidige finansieringsmuligheder foregår i flere medier og fora, og diskussionen forstærkes af dårlig indtjening, faldende ejendomspriser, institutionelle investorer indtræden på banen samt rygter om offentlige hjælpepakker til at forbedre landbrugets gældssituation. I en avis var der for nogle uger siden en kommentar om, pensionskasserne vil „give landbruget en hjælpende hånd ved at lade pensionskasser eje landbrug“.

Der er mange aspekter og åbne spørgsmål i debatten:

- Strukturudviklingen er kommet så langt, at en ung landmand kan have meget svært ved at samle tilstrækkeligt egenkapital til at kunne finansiere et erhvervslandbrug i gennemsnitsstørrelse.
- Mange ældre landmænd ønsker at afhænde deres gård, men med de senere års prisfald kan de ikke sælge gården uden betydelige tab – set i forhold til priserne for 5-6 år siden - og det kan stavnsbinde nogle landmænd.
- Efter finans- og bankkrisen er bankerne - frivilligt eller påtvunget – meget tilbageholdende med at finansiere landbrug.
- Hvem har ansvaret for den høje gæld: Landmanden, konsulenten, banken og/eller samfundet?
- Offentlige indgreb og finansieringsstøtteordninger har været på tale, men der er en vis frygt for, at sådanne ordninger ikke gavner nye landmænds vilkår, men snarere bliver kapitaliseret og virker udelukkende til gavn for de landmænd, som vil sælge deres gård.
- Prisboblen på landbrugsejendomme skabte en høj gæld, som nu rammer ekstra hårdt, når priserne igen er i bund, og når indtjeningsevnen er under pres. En væsentlig del af landbrugets økonomiske problemer er dermed et resultat af de internationale konjunkturer, og ikke nødvendigvis en konsekvens af dårligere konkurrenceevne på langt sigt.
- Er gælden blot et resultat af rentable investeringer, som midlertidigt er blevet belastende på grund af en kortvarig indtjeningskrise og en konjunkturbestemt nedgang i ejendomspriserne?

- Er den danske finansielle sektor ude af stand til at være långiver til dansk landbrug - set i lyset af dels kravene til finanssektoren om stigende solvens, dels de meget svingende jord- og ejendomspriser i landbruget?
- Pensionskasserne skal arbejde for et så højt langtsigtet afkast som muligt til deres ejere eller kunder. Det er ikke deres formål at hjælpe nogle erhverv.
- Pensionskasserne vil i mange tilfælde kræve indflydelse i forbindelse med deres investeringer. Jo større investeringer, desto mere indflydelse.

Nye finansieringskilder er kommet på banen – enten med konkrete planer eller med hensigtserklæringer. Udmeldingerne går på, at de nye eksterne investorer ikke regner med at få noget væsentligt overskud på den løbende drift. Overskuddet forventes derimod at komme via ejendomsværdistigninger. Ved at købe nu, hvor priserne sandsynligvis er ved at nærme sig et lavpunkt, og ved at sælge igen, når priserne er i top, kan der opnås en betydelig kapitalgevinst.

Det er for så vidt en meget logisk strategi: Driftsoverskuddet er begrænset, men der er betydelige prisændringer på landbrugsjord og landbrugsejendomme, så her er der en betydelig gevinstmulighed. De eksterne investorer kan så efterfølgende sælge deres ejerandele tilbage til landmændene, når priserne er i top.

Denne strategi fra pensionskassernes side er ganske rationel og logisk – set i lyset af landbrugets gennemsnitlige driftsoverskud og landbrugets konjunkturgevinster og -tab over en længere årrække.

Nogle har betragtet dette som en håndsrekning fra pensionskasserne – men der kan ikke forventes nogen håndsrekning uden et betydelig afkastkrav – sandsynligvis betydeligt større end den nuværende rente. Pensionskasser opererer ofte med årlige afkastkrav på 8-10 pct., når det gælder unoterede aktieinvesteringer.

Konsekvenserne for den enkelte landmand kan blive, at han må overlade konjunkturgevinsterne til andre, mens han selv må tage tabet, når priserne på et senere tidspunkt igen stiger. Landmandens konjunkturgevinster og -tab er næsten lige store på langt sigt, og dermed er der ikke væsentlige konjunkturfordele på langt sigt. Fremover kan landmanden komme til at miste konjunkturgevinsterne, mens han selv må tage konjunkturtabene.

Det kan især blive et problem, hvis de institutionelle investorer bedre kan købe billigt og sælge dyrt - på baggrund af større viden om konjunkturudvikling, større økonomisk tålmodighed og langt flere økonomiske ressourcer. En ny form for spekulation kan blive resultatet.

Måske er løsningen blot at vente på, at ejendomspriserne igen stiger.

Pensionskassernes hjælpende hånd kan på kort sigt løse nogle af de akutte finansielle problemer i landbruget - men på langt sigt er den med stor sandsynlighed med til at trække endnu mere kapital ud af landbruget.

Gældskrisen skal primært løses af landbruget selv - gennem en forbedret indtjening, bedre international konkurrenceevne og ikke mindst gennem bedre markeds- og konjunkturf forhold.

Den høje gæld er ikke i sig selv et problem. Man kan tværtimod sige, at en høj gæld er et udtryk for, at både landmand, rådgiver og långiver har troet på, at en investering ville være rentabel. Det er i sig selv positivt, at virksomheder - i og uden for landbruget - tror på fremtiden og vil både satse på og investere i projekter.

Investeringer og gældssætning foretaget i 2007 bliver ikke nødvendigvis en dårlig forretning, fordi der har været nogle år med en dårlig indtjening og meget konjunkturedgange. Forudsætningerne for gældssætningen har sandsynligvis ændret sig i negativ retning, men set over en 15-20 års investeringshorisont vil forudsætninger og markedsforholdene ændre sig i både positiv og negativ retning.

Konjunkturer, kapitalforhold og konkurrenceevne bliver også behandlet i flere artikler i dette nummer af Tidsskrift for Landøkonomi.

Den første artikel er: *Landbrugets stordrift uden driftsøkonomisk logik* af lektor Morten Jakobsen, Institut for Økonomi, Århus Universitet. Artiklen indeholder et kritisk blik på den herskende forståelse i dansk landbrug, at stort altid er godt. Det konkluderes på baggrund af en række undersøgelser, at stordrift ikke i sig selv giver økonomiske fordele. Problemet opstår, når stordrift bliver et mål i sig selv, og ikke et middel til at opnå økonomiske fordele.

Via et kvalitativt studie er det søgt fremført, at troen på stordriftsfordele er forankret kulturelt og socialt i landmændenes selvbevidsthed.

Næste artikel er *Vandmiljø i et vadedsted* af Jesper S. Schou, kontorchef, De Økonomiske Råds Sekretariat. Artiklen tager udgangspunkt i Natur- og Landbrugskommissionens rapport. Her blev det bl.a. anbefalet at omlægge reguleringen af landbrugets næringsstofanvendelse, så den blev målrettet reduktion af effekterne i vandmiljøet. I artiklen påpeges der dog visse udfordringer ved det foreslåede system, herunder effektivitet, kontrol og tilskyndelse til at omgå systemet. På den baggrund relanceres mulige løsningsmuligheder for fremtidig regulering af landbrugets påvirkning af vandmiljøet.

I forslaget indgår bl.a. en basisregulering i form af en generel afgift på kvælstofanvendelse. Forslaget indebærer dog afgiftsfritagelser for alle landbrug, der opfylder deres forpligtelser i forhold til et fastlagt indsatsprogram.

Mathias Secher, cand. polit, behandler i den næste artikel spørgsmålet: *Har handlen med futures påvirket fødevarepriserne de senere år?* I artiklen, som er baseret på forfatterens speciale fra sommeren 2013 på polit-studiet på Københavns Universitet, konkluderes det bl.a., at spekulation i futures kan forklare en del af de høje hvedepriser i 2008, mens det synes mindre sandsynligt i 2011. Meget andet end handel med futures har dog også påvirket de internationale kornmarkeder, herunder stigende efterspørgsel og høje produktionsomkostninger.

Den næste artikel er af formand for Fødevareforbundet NNF, Ole Wehlast. I artiklen, som er baseret på et indlæg ved en konference om fremtidens fødevareproduktion, opstilles der en række løsningsforslag med henblik på at sikre fortsat vækst i erhvervet. Både land-

mænd, virksomheder og lønmodtagere skal bidrage - og der skal også stilles krav til det offentlige.

Artiklen har titlen: *Produktionen er udfordret*, og udgangspunktet er, at vækst er den bedste mulighed for at sikre beskæftigelsen i fødevareindustrien.

Det konkluderes, at der er store muligheder for at få en betydelig vækst i fødevaresektoren i de kommende år. Det forudsætter imidlertid, at de rigtige beslutninger træffes i virksomhederne, i de faglige organisationer og ikke mindst af politikerne.

Sammenhæng mellem økonomi og dyrevelfærd på bedriftsniveau er titlen på en artikel af Mogens Lund, Arne Henningsen, Tomasz Gerard Czekaj, Aske Schou Nielsen, og Björn Forkman, alle fra Københavns Universitet. I artiklen undersøges sammenhængene mellem dyrevelfærd og økonomi på bedrifter med svineproduktion. Resultater viser kun en svag statistisk sammenhæng mellem overholdelsen af dyrevelfærdslovgivningen og de økonomiske resultater på de analyserede bedrifter. Konklusionen er også, at landmænd, der har styr på økonomien og har en effektiv produktion, også er bedre til at overholde dyrevelfærdsreglerne.

Den næste artikel, *Globale andelsselskaber og medlemsdemokratiet*, tager udgangspunkt i cand. econ. agro. Mette Marie Lundsberg Jespersens netop afleverede speciale på Københavns Universitet. I artiklen vurderes, om der er opstået barrierer for andelshavernes effektive styring af andelsselskaberne som følge af deres stadig mere globale aktiviteter.

Samtidig undersøges, om andelsselskaber og globalisering kan være en konfliktfyldt kombination, og om der kan være interessemodsætninger.

Den næste artikel, *Strukturudvikling i fødevareindustrien*, er baseret på vigtigheden i, at strukturen og koncentrationen er så udviklet, at sektoren på den ene side er effektiv og udnytter stordriftsfordele, og på den anden stadig er konkurrenceudsat og uden monopol-lignende forhold. Det konkluderes bl.a., at mulighederne for yderligere indenlandsk strukturudvikling nu er begrænsede, og det vil øge presset for fortsat internationalisering og herunder investeringer i udenlandsk agro- og fødevareindustri.

Den sidste artikel, *Etablering af nye virksomheder på fødevareområdet*, konkluderes det bl.a., at etablering af nye virksomheder ofte er nødvendigt for at sikre dynamik, fornyelse og konkurrenceevne i agro- og fødevareindustrien. Det er derfor værdifuldt at få vurderet, om der sker en tilfredsstillende og vedvarende fornyelse i agro- og fødevareindustrien via nye virksomhedsetableringer, og hvad der påvirker udviklingen.

God læselyst.

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

LANDBRUGETS STORDRIFT UDEN DRIFTSØKONOMISK LOGIK

Lektor Morten Jakobsen, Institut for Økonomi, Århus Universitet

Denne artikel anlægger et kritisk blik på den herskende forståelse i dansk landbrug, at stort altid er godt. Det konkluderes på baggrund af en række undersøgelser, at stordrift ikke i sig selv giver økonomiske fordele. Problemet opstår, når stordrift bliver et mål i sig selv, og ikke et middel til at opnå økonomiske fordele.

Via et kvalitativt studie er det søgt fremført, at troen på stordriftsfordele er forankret kulturelt og socialt i landmændenes selvbevidsthed.

Indledning

Denne artikel udspringer af et kvalitativt interviewbaseret studie gennemført i 2010. Studiet fokuserede på, hvordan landmænd, økonomirådgivere og bankrådgivere har bidraget til, udarbejdet, læst, forstået og handlet ud fra budgetter og investeringsberegninger. Studiet er lavet med henblik på at skabe en forståelse af de årsager og bevæggrunde, der lå bag de ekstraordinære prisstigninger på landbrugsejendomme og landbrugsjord i perioden fra 2005 og frem til 2008.

Formålet med denne artikel er at pege på to temaer fra ovennævnte studie, der vurderes at have en overvejende betydning for beslutningsprocesserne blandt landmænd og dermed også den økonomiske krise erhvervet stadig står i.

Det ene tema er en indgroet tro på, at stordrift i sig selv er løsningen, der kan forbedre vigende indtjening.

Det andet tema er en reelt manglende anvendelse af økonomiske beslutningsværktøjer. Dette viser sig ved at mange budgetter og investeringsberegninger var baseret på et illusorisk beslutningsgrundlag, der typisk fungerede som legitimering af en allerede truffet investeringsbeslutning baseret på drømme til fremtiden, men uden rod i en økonomisk virkelighed. Dermed er driftsøkonomisk logik fraværende i beslutningstagningen.

Med driftsøkonomisk logik forstås i en abstrakt teoretisk tolkning en situation, hvor produktionsvolumen vælges indtil grænseomsætningen og grænseomkostning er lige store. Denne teoretiske defini-

tion vil i praksis betyde en situation, hvor beslutningstageren som første prioritet aktivt inddrager økonomiske konsekvenser af en given beslutning. Disse konsekvenser indeholder både indtægter og omkostninger, og beslutningen om at foretage en given handling sker kun i det tilfælde, hvor der kan forventes et positivt overskud af denne handling.

Temaerne er ikke nødvendigvis gældende for alle landmænd og artiklen skal derfor heller ikke opfattes som værende den eneste forklaring på erhvervets økonomiske problemer. Temaerne er udvalgt, fordi de blev ved med at dukke op i interviewene med landmænd, rådgivere og bankrådgivere. Derudover har begge temaer været diskuteret i Tidsskrift for Landøkonomi (F.eks. Kjeldsen-Kragh, 2010; Lund & Hansen, 2011), og som sådan vurderes denne artikel at kunne bidrage til den fortløbende debat omkring ledelse i landbrugserhvervet.

Denne artikel er som nævnt baseret på et kvalitativt studie. Studiet er baseret på interviews med 11 landmænd, hvor der i udvælgelsen er lagt vægt på, at de skal repræsentere forskellige aldersgrupper og produktionsformer.

Derudover indgår interviews med 5 bankrådgivere med speciale i landbrug. Bankrådgiverne repræsenterer henholdsvis et mindre og et større pengeinstitut.

Endelig indgår der 2 økonomirådgivere, der er tilknyttet to forskellige rådgivningscentre.

Alle interviews er foretaget som semi-strukturerede interviews, hvor der har været 4 til 5 overordnede temaer, som er blevet diskuteret under interviewet. Temaerne har således dannet rammen for interviewet, men det har i høj grad været tilstræbt, at de interviewede personer skulle

udfylde rammen med sine erfaringer og oplevelser indenfor temaerne. Alle personer er lovet anonymitet, hvorfor deres person og organisatoriske tilhørsforhold ikke kan afsløres. Hensigten med studiet har været, at forstå de personer, der indgår i studiet, på deres præmisser, og dermed skabe et billede, der kan indgå i den videre debat på området.

Artiklens struktur er, at der i det efterfølgende afsnit redegøres for fundne forklaringer på, hvorfor erhvervet synes blindt at tro på stordrift og hvordan landmændene anvender forskellige beslutningsstøtteværktøjer. I det tredje afsnit diskuteres resultaterne. Endelig samles artiklen i det sidste konkluderende afsnit.

Den indgroede tro på stordrift

Dansk landbrug har i en lang årrække gennemgået en strukturudvikling i retning af heltidsbedrifter, der bliver stadig større (F.eks. Hansen, 2010b). Én af forklaringerne på dette fænomen er, at de fleste landbrug er underlagt en konstant forringelse af deres økonomiske bytteforhold. For at kunne opretholde en nødvendig indtjening, så vælger landmændene at øge volumen og specialisere deres bedrifter.

Det økonomiske argument bag dette beslutningsrationale er stordriftsfordele, selvom det er vanskeligt at finde empirisk belæg for fortsat anvendelse af en sådan begrundelse (F.eks. Kjeldsen-Kragh, 2010; Videncentret, 2012a).

I landbrugserhvervet har også andre subjektive og kulturelt historisk betingede værdier drevet ønsket om stordrift. For eksempel siger en landmand til spørgsmålet, hvorfor størrelsen og produktionsomfanget er vigtig:

Landmand

"Det giver en tilfredsstillelse at se tingerne vokse"

I et interview med en bankrådgiver i den større bank var vedkommendes vurdering:

Bankrådgiver

"Jeg tror, der er sådan et konkurrenceelement blandt landmænd, måske også med det ordspil, at stilstand er tilbagegang. Man vil jo gerne være lige så stor eller større end naboen. Det tror jeg ikke er en helt ligegyldig faktor."

Ifølge bankrådgiveren, ligger der altså en form for social drivkraft bagved udvidelse af landbrugsbedrifterne. Social drivkraft i form af, at landmændene søger social status blandt andre landmænd i kraft af størrelsen på deres ejendom.

Dette bekræftes på sin vis på den måde, landmændene præsenterede sig selv i begyndelsen af hvert interview. Udover, at de præsenterede sig ved navn, så nævnte de alle hvilken type produktion de havde, antallet af dyr på deres bedrift samt og hvor meget jord de driver.

De to første punkter er identisk med, hvordan andre virksomhedsledere præsenterer sig, nemlig navn på dem selv, efterfulgt af den virksomhed de repræsenterer. Forskellen opstår i forbindelse med tredje og fjerde punkt. Her nævner andre virksomhedsledere oftest virksomhedens omsætning, overskud og aktivmasse målt i kroner – altså økonomiske pejlemærker for, hvad de står for. Denne forskel kan selv-

følgelig skyldes, at landmænd er mere blufærdige i forhold til pengesager end andre virksomhedsledere.

Gennem interviewene blev det dog klart, at der ligger en høj grad af social status i at have en stor bedrift, og dermed en kulturelt betinget drivkraft i at udvide landbrugsejendommen.

Landmændenes primære beslutningsstøtteværktøjer underbygger forståelsen af, at stordrift og vækst i produktionsenheder i sig selv er centrale succeskriterier. Beslutningsstøtteværktøjerne består af et meget fintmaskede net af ikke-finansielle præstationsmål.

For eksempel indenfor svineproduktion, hvor der i de 30 første levedage for en gris eksisterer 8 ikke-finansielle præstationsmål (Winther, 2012). Disse mål giver landmanden et meget præcist billede af sin egen produktion set i forhold til andre svineproducenter, og de giver en tydelig inspiration til, hvor han kan sætte ind med henblik på at øge produktionen. Dette fokus har betydet, at dansk svineproduktion har opnået produktionsresultater, der er meget høje.

Desværre har denne intense brug af ikke-finansielle præstationsmål betydet, at økonomisk logik er gledet i baggrunden. For eksempel indenfor svineproduktionen, hvor smågriseproducenter i en del år har avlet på at øge kuld størrelserne pr. faring. Dette arbejde er gjort så succesfuldt, at kuld størrelsen pr. faring i gennemsnit er på højde med antallet af funktionsduelige patter på søerne.

Det har som afledt effekt betydet, at staldpersonalet i farrestaldene bruger en betydelig del af deres arbejdstid på at sikre de tiloversblevne smågrise pasning hos ammesøer. Denne praksis synes umiddel-

bart at have en høj marginal omkostning, hvorfor landmanden i det konkrete tilfælde blev spurgt, om det kunne betale sig at have så høje kuldstørrelser, og om det ikke var bedre at have lidt færre. Udover, at det var tydeligt, at spørgsmålet var kætersk, så havde landmanden ikke svar på, om denne ekstra arbejdsindsats kunne betale sig, eller om han havde bevæget sig udover et økonomisk optimum.

Noget tyder på, at der blandt landmænd er et stærkt fokus på størrelsen af produktionen, således at dette bliver et mål i sig selv, og ikke blot et middel til at opnå økonomiske fordele. Ydermere er landmændene blevet bekræftet i denne stordriftslogik af ydre faktorer. En økonomirådgiver udtaler:

Økonomirådgiver

"Hvis du virkelig skal ind og slå et slag med en udvidelse fra 300 søer, så hjælper det ikke, at smide 4 mio. i et eksisterende anlæg og fortsætte med 300 søer, det giver ingen penge. Du bliver nødt til at skalere og tænke større. Og der er vi nok i et vist omfang underlagt den der størrelsesøkonomiske betragtning. Den bør være i landbruget"

Hvad rådgiveren siger er, at der *bør* være størrelsesøkonomiske fordele i landbruget, men netop ordet *bør* indikere, at han ikke ser det i praksis, og derfor selv sår tvivl om validiteten i udsagnet.

Vendes blikket mod mere generelle regnskabsresultater for landbrugene i Danmark, så giver disse bestemt basis for konsulentens tvivl.

I september 2012 udgav Videncentret for Landbrug en rapport, med titlen *Prognose for kvægbrugets økonomiske resultater 2012-2014* (Videncentret, 2012a). I denne

rapport skelner man mellem mindre kvægbedrifter (80 – 160 køer) og store bedrifter (240 – 320 køer), og man gennemfører en række gennemsnitlige økonomiske fremskrivninger for disse to typer kvægbrug. Driftsresultatet for mindre kvægbrug forventes i rapporten at blive på 29.000 kr. pr. bedrift i 2012, hvor de store landbrug kan forvente et underskud på 408.000 kr. pr. bedrift. Med andre ord er det forventede marginale resultat ved at have mange køer er altså knap minus 400.000 kr. i 2012.

Dette bliver især alvorligt hvis man giver sig til at beregne afkastningsgrader, da man må formode at et staldanlæg til mange køer kræver mere kapital end et til færre køer.

Kjeldsen-Kragh (2010) diskuterer ligeledes dansk landbrugs stordriftslogik. Han konkluderer, at danske landbrugsbedrifter generelt ikke opnår økonomiske effekter af stordrift. Det kan således undre, hvorfor dansk landbrug generelt fortsat synes at følge dette stordrifts strategiske spor.

I pengeinstitutterne gav man udtryk for, at man er opmærksomme på, at stordrift ikke i sig selv skaber et større overskud. Under et interview i det mindre pengeinstitut faldt følgende passage:

Interviewer

"Det kan jo godt undre mig, at der kommer en erhvervsdrivende og præsenterer jer for et projekt, som I lynhurtigt kan se, at det ikke vil generere et større overskud for den her forretning. Hvad er det så, der får en landmand til at komme og præsentere sådan et projekt?"

Bankrådgiver

"Det er jo nok, at nogen gange, så lever landmanden i et håb om, at tingene er lidt bedre, end de egentlig er. Fordi man vil jo gerne være større. Alle steder skriver man, at man skal være så store. Og at store landbrug er det eneste i fremtiden i Danmark. Det er vi så ikke helt sikker, på at det skal være, men det mener alle andre jo."

Senere i interviewet udtaler bankrådgiveren:

Bankrådgiver

"Vi snakkede lige om inden du kom, at det med stordrift i Danmark, der ser vi faktisk, at de mindre landbrug, det er faktisk dem, der tjener flest penge. Jeg er ikke helt så varm på de der store bedrifter. Det gælder også generationsskiftet senere. Men der er mange ting i stordrift, som man også kan være lidt nervøs for. Det skrives i pressen, at de skal være så store, og at der skal være så få landmænd tilbage, vi føler lidt at det er et problem, at det kan blive et problem."

Så pointen er, at man i pengeinstitutterne har været opmærksomme på, at stordrift i sig selv ikke skaber en bedre rentabilitet. Gode resultater skabes i kraft af den daglige driftsledelses konstante fokus på, at alle detaljer skal følges til dørs og konstant forbedres med økonomisk profit for øje.

Udnyttelse af stordriftsfordele kræver et stadigt driftsøkonomisk blik

I regnskabstekniske termer betyder indkasering af stordriftsfordele, at man øger sit

dækningsbidrag uden at øge sine kapacitetsomkostninger i samme grad, typisk i form af at udnytte ledig kapacitet, og ved at trimme produktionsform og -aktiver.

Meget tyder på, at landbruget ikke har været sig disse økonomiske mekanismer bevidst. For eksempel kom følgende udsagn frem under et interview med en landmand.

Landmand:

"Når man sidder og regner på, hvad man vil byde for et stykke jord, så regner man med, at man kan passe jorden med den nuværende maskinpark. Det kan man også, men kun indtil næste gang man skal have en ny traktor, for så er det rart at have én der er større."

Udsagnet rammer meget godt ind i centrum af problemstillingen, nemlig at fundamentet for stordriftsfordele forsvinder, hvis man ikke har et stadigt fokus på, hvilke beslutninger der skaber stordriftsfordele. Har man ikke det, så er der en tendens til, at man stille og roligt øger sine kapacitetsomkostninger, hvorved den økonomiske fordel, man kunne have fået i kraft af stordriftsfordele, erstattes af kapacitetsomkostninger, med ringe grad af reversibilitet.

Blikket for den driftsøkonomiske dynamik i den enkelte landbrugsbedrift var svagt og i nogle tilfælde fraværende i landmændenes bevidsthed. Når landmændene blev spurgt om, hvilke informationer de brugte til at styre bedriftens økonomi med, så var svaret: Saldoen på kassekrediten. Enkelte brugte også momsopgørelsen som indikation på, om der var skabt overskud i bedriften den forløbne periode.

Alle de interviewede landmænd fik lavet driftsregnskaber. Disse regnskaber blev

også gennemgået med økonomikonsulenten på et årligt møde, omend dette møde havde karakter af at være et årligt tilbagevendende ritual, hvor tallene blev gennemgået, men gennemgange udmøntede sig sjældent i reelle ændringer.

Den driftsøkonomiske logik, som et regnskab repræsenterer, indgik kun ringe grad i den daglige beslutningstagning. Brugen af kassekredit og momsopgørelsen som økonomisk pejlemærke indikerer, at det er likviditeten, der styrer de økonomiske dispositioner, og ikke driftsøkonomisk logik. Også ved større investeringer synes likviditeten at have betydelig indflydelse på beslutningsudfaldet.

Økonomirådgiver

"Og landmænd de er nok sådan, at den stærkeste til at stoppe køb af jord, det er banken."

Bankernes indtryk af, hvordan landmændene dannede sig et økonomisk overblik tegnede et lignende billede. Bankfolkene i begge banker gav udtryk for, at det var vanskeligt for dem at bruge budgetterne som kommunikationsværktøj bank og landmand imellem.

Årsagen til dette var i følge bankfolkene, at landmanden ikke altid kunne se koblingen mellem tal i budget og budgetopfølgingsrapporterne og de konkrete handlinger og beslutninger, landmanden foretog sig i praksis. I begge de i dette studie involverede pengeinstitutter brugte man en del energi på at stressteste de fremsendte budgetter. I det mindre pengeinstitut beskrev man situationen således:

Interviewer

"Hvad er det mere konkret I kigger efter?"

Bankrådgiver

"Der er rigtig mange tal. Og da går vi så også ind og spørger til de nøgletal, for vi skal også ligesom teste, om det er landmanden, der har lavet budgettet, eller om det er konsulenten. Det tjekker vi ofte ved at stille direkte spørgsmål til landmanden om, hvordan har du tænkt dig at gøre det og det. Fordi vi skal ligesom sikre os, at han har tænkt sig at flytte sig. Og hvis ikke han kan svare på det, så er det ofte fordi, det er konsulenten, der har lavet budgettet og ikke landmanden. Og det ser vi måske lidt for mange gange."

Også i den større bank gav man udtryk for, at budgetter og investeringsønsker ikke var tilstrækkeligt gennemarbejdet, og at det ofte var vanskeligt at se koblingen mellem landmanden på den enkelte bedrift og tallene i budgetterne.

Bankrådgiver

"De (landbrugsrådgiverne) synes, de giver den der konfronterende rådgivning, og ikke bare hvad kunden vil have. Men det synes jeg bare ikke er min oplevelse. Jeg synes det ofte er os, der skal være bussemænd og sige, at det kan vi simpelthen ikke gå med til. Det er der ikke økonomi til."

Interviewer

"Det er interessant, for landmanden kommer til at stå i et dårligt lys, når I sidder her ved bordet og skiller et projekt ad. Det kunne man jo godt have gjort hjemmefra sammen med sin rådgiver."

Bankrådgiver

Man kunne jo godt have sparet landmanden for nogle kroner ved ligesom at have sagt stop noget før. Men det er min oplevelse, at alt for tit er det os, der skal sige nej, og ikke rådgivningstjenesten. Og det er også noget af det, for det er jo ikke sjovt at skulle side her og sige nej. Men det er ligesom min opgave og vurdere, om det her er en god sag eller en dårlig sag. Hvad er det jeg tror på, og hvad er det jeg ikke tror på."

Ingen af bankrådgiverne ville underbygge deres udsagn om, at budgetter og investeringskalkuler udarbejdet af konsulenterne for landmændene ofte var meget optimistiske, og derfor krævede et kritisk blik med hensyn til budgettets forudsætninger. Men blandt de interviewede landmænd var der en udbredt erkendelse af, at i forbindelse med større investeringer så var det ofte nødvendigt at presse budgetterne til det yderste for at få det til at hænge sammen på papiret.

En ældre landmand, der havde foretaget flere opkøb af naboejendomme udtrykte det således:

Landmand

Tit er prisen på en ejendom sat lidt for højt. For at få banken med på en investering er man nødt til at få konsulenten til at dreje på budgettet, så det ser nogenlunde ud. Det holder jo ikke, men vil man købe, så er man nødt til det.

Landmanden har drevet landbrug siden sidst i halvfjerdsene. Ifølge ham, er det almindelig praksis, at man tillemper budgettet og investeringskalkuler, så opkøbet ser fornuftigt ud. Denne praksis har ikke ændret sig i forløbet op til den seneste krise.

Det typiske udgangspunkt for budgetlægning og investeringsberegninger er statistisk materiale fra Videncentret for Landbrug.

Interviewer

"Når I laver budgetter – måske især når I laver likviditetsberegninger – hvordan definerer I, hvordan får I fastsat de forudsætninger, der ligger til grund?"

Økonomirådgiver

"Der har vi et godt datamateriale i landbruget. Det er jo ikke en tømrervirksomhed eller en specialproduktion på nogen måde, det er en bulkvareproduktion. Så vi har et godt historisk datamateriale. At der så indenfor hver virksomhed er et kæmpe spænd på, hvor dygtig man er, det er der bare. Det er lidt sådan på grisene og det samme på markbruget, at der har vi et godt datamateriale og tage udgangspunkt i. Vi har også landscentret, vores organisation en tand højere oppe, i Skejby, som fodrer os med de oplysninger. Så der tror jeg, at man er godt funderet i landbruget, hvad det angår."

Ulempen ved dette store datagrundlag er, at der bliver en tendens til at anvende gennemsnitstal og standardnormer. Den enkelte landmand og hans unikke betingelser for at drive virksomhed risikerer at gå tabt i et budget baseret på et landsgennemsnit.

Som økonomirådgiveren giver udtryk for, så er der stor forskel i de produktionstal, landmændene opnår. Et synspunkt der bakes op af beregninger foretaget af Viden-centret for Landbrug (Videncentret, 2012b, s. 5). I bankerne gør man sig lignende erfaringer.

Bankrådgiver

"Jeg synes også godt, at jeg kan sige, at afstanden mellem dem, der bedst og dem, der klarer sig ringest, den er ikke blevet mindre. Det burde den ellers være blevet med al den støtte og rådgivning, men det gør den ikke. Jeg synes, at den bliver større og større. Det er måske netop fordi, det er blevet så kompleks at drive landbrug, at det er kommet mere tydeligt frem, om du er en god virksomhedsleder, eller du ikke er det."

Et andet aspekt i forhold til budgetterne er måden, hvorpå de er udformet, og dermed hvilket rentabilitetsperspektiv, der anlægges. Landbrug er kapitaltunge, og netop derfor kunne det være interessant at have fokus på det afkast, en given forretning eller investering kan honorere. Det synes ikke at være tilfældet. Fokus i brugen af budgetter har været på overskuddet, eller konsolidering, som er begrebet, der anvendes i landbrugsregnskaber.

Den ene af økonomirådgiverne forklarer:

Økonomirådgiver

"I gamle dage, da jeg gik på landbohøjskolen, og det kan da også godt være, I underviser i det endnu på handelshøjskolen, så lavede man en rentabilitetsberegning. Altså hvor man stillede forskellige alternativer op ved siden af hinanden, så man kunne se, hvad for en der havde den bedste forrentningsevne, hvilken havde den bedste rentabilitet. Man kunne ranke dem efter, hvilken intern rente de kunne honorere. Og så var der bare 10 år fra 1995 til 2005 – 2007 stykker, hvor jeg simpelthen ikke kan huske at have set en rentabilitetsberegning."

Jeg kan ikke huske, at vi er blevet afkrævet en fra noget som helst pengeinstitut eller realkredit. Så det kørte på et budget, som var bygget oven på det eksisterende."

Man lavede sådan set år 1, der var nudriften, år 2, hvor vi har investeringen, det giver et kæmpe hul, for der er et indkøringstab, år 3, det ser ikke for godt ud, for de skal jo lige i gang, år 4 og 5, der tjener de så 100.000 mere end de gjorde i nu drift, eller 200.000 måske. Men man har lige investeret 20 mio."

På baggrund af den styringslogik blandt landmænd, som er blevet beskrevet ovenfor, giver denne form for budgetlægning i forhold til drift og investeringer god mening. Hvis målet er overlevelse på bedriften, det at have rammerne for sin familie, så er en positiv konsolidering på et par hundrede tusinde jo fuldt ud tilstrækkelig.

Det kan undre, at pengeinstitutterne ikke stillede krav til en større forrentning af egenkapitalen med henblik på at sikre

engagementets solvens. Omvendt indikerer en positiv konsolidering, at landmanden er i stand til at servicere sine forpligtigelser i forhold til kreditorerne. Og hvis bankrådgiveren i forbindelse med kreditvurderingen har påtalt dette økonomiske misforhold, at en investering på 20 mio. kroner ikke øger konsolideringen i forhold til nudrift, så er det vel svært at stille pengeinstituttet til ansvar for den pågældende investering foretaget på baggrund af et givet lån.

Konsekvensen af denne praksis er, at der er opstået et økonomisk paradoks. Paradokset består i, at der er et erhverv, der gennem en lang årrække har stillet sig tilfreds med, at egenkapitalen konsekvent er blevet dårligere forrentet end fremmedkapitalen. Dette har stille og roligt undermineret bedrifternes likvide stødpude i forhold til udsving i indtjeningen og samtidig øget deres afhængighed af pengeinstituttet med henblik på frembringelse af likviditet.

Diskussion

Denne artikel har anlagt et kritisk blik på den herskende forståelse i dansk landbrug, at stort altid er godt.

Studiet i denne artikel samt en række andre empiriske kilder fremlagt ovenfor viser, at stordrift ikke i sig selv giver økonomiske fordele. De økonomiske fordele opstår alene i kraft af en vedvarende driftsøkonomisk opmærksomhed indlejret i den daglige beslutningstagning.

På sin vis kan det undre, at de grundlæggende økonomiske begreber med tæt tilknytning til beskrivelse af skalaøkonomi ikke kan genfindes i landbrugspraksis. Årsagen til denne undren er, at netop disse begreber historisk set har rødder i landbrugspraksis. For eksempel begrebet afta-

gende marginaludbytte (Brue, 1993) samt grænsekalkulationer (Warming, 1933). Retfærdigvis skal det dog nævnes, at der i forbindelse med landbrugenes årlige regnskaber udarbejdes bidragsregnskaber (F.eks. Olesen, 2010). Men som nærværende studie har søgt at vise, så anvendes den driftsøkonomiske logik, som sådanne bidragsregnskaber repræsenterer, kun i ringe grad, når landmændene foretager driftsrelaterede dispositioner. Resultatet af dette studie indikerer, at det i langt højere grad er troen på stordrift samt de direkte driftsrelaterede ikke-finansielle præstationsmål, der tæller.

Landmænds beslutningsrationaler har tidligere været diskuteret. Bramsen (2011) konkluderer sin artikel med følgende udsagn: "*...denne artikel udstiller landmændenes irrationalitet, ...*". Det gør nærværende artikel ikke! De 11 landmænd, der i nærværende studie har hjulpet til med at kaste lys over beslutningstagning i landbrugserhvervet i de hektiske år fra 2005 til 2010, er alle fornuftige, ansvarsbevidste og rationelle. Deres problem har været, at de sociale normer og kulturen i landbrugserhvervet samt de beslutningsstøtteværktøjer, der har dannet basis for beslutningstagning, ikke indeholder en underliggende driftsøkonomisk logik.

De sociale normer og kulturen foreskriver, at det er rationelt at have en stor bedrift. De anvendte beslutningsstøtteværktøjer indikerer, at højt udbytte altid er bedre end lavt udbytte. Under sådanne konditioner beslutter den rationelle smågriseproducent at have mange søer med mange grise pr. årsso.

Bramsen (2011) fortæller os ikke direkte, hvorfra han henter sin inspiration. Umiddelbart indikerer hans tekst, at der kunne være tale om kilder som Simon (1955,

1957, 1979), hvor begrebet *Bounded Rationality* introduceres. Simons tænkning baseres på antagelsen om, at menneskers virkelighedsopfattelse udspringer af én objektivt identificerbar virkelighed. Denne virkelighed kan være vanskelig at begribe for mennesker, hvorfor de via eksempelvis beslutningsstøtteværktøjer skal gøres denne virkelighed begribelig. Dermed ligger der ikke i Simons tænkning et ønske om at skabe nye indsigter, men et ønske om at få mennesker til at indse virkeligheden.

Nærværende studie viser, at landmændene har været meget dygtige til at lede deres virksomheder inden for et stordriftslogisk paradigme. Dette har de dygtigt gjort ved hjælp af volumenfokuserede beslutningsstøtteværktøjer samt social kontrol i form af normer for den gode landmand.

Dette stordriftslogiske paradigme har blot ikke haft fokus på driftsøkonomisk logik. Én måde at ændre dette fokus på kan være ved at ændre de dominerende beslutningsstøtteværktøjer, der anvendes.

Cooper (1992) diskuterer, hvordan anvendelsen af bestemte beslutningsstøtteværktøjer medvirker til bestemte virkelighedsopfattelser. Valg og brug af et bestemt beslutningsstøtteværktøj vil således kunne definere den beslutningsmæssige dagsorden og dermed sætte normen for, hvad der er rigtigt eller forkert at gøre i en given kontekst.

Udfordringen i landbruget er nok, at de kulturelle og sociale normer er så stærke, at et nyt værktøj udbudt af konsulenttjenesten næppe alene kan dreje fokus fra stordrifts til driftsøkonomisk logik. En sådan drejning kræver formodentligt også en direkte forståelse og anerkendelse af eksisterende værdisæt blandt landmændene (F.eks. Jakobsen, Johanson, & Nørreklit, 2011).

Inden for mere generel økonomistyringslitteratur har brugen af ikke-finansielle præstationsmål været dominerende i de sidste 20 år. Fortalerne for brugen af ledelsesmodeller baseret på ikke-finansielle præstationsmål fremhæver, at sådanne præstationsmåls styrke ligger i deres evne til at operationalisere organisationsstrategi (F.eks. Kaplan & Norton, 2005) samt at skabe en dynamisk og konkurrencepræget beslutningsevne i organisationens yderste led (F.eks. Hope & Fraser, 2003).

Kritikken af disse ledelsesmodeller påpeger, at der ikke eksisterer en egentlig årsags-virknings relation mellem eksempelvis gode ikke-finansielle resultater og gode finansielle resultater (F.eks. Nørreklit, 2000). Det fremhæves også, at én af årsagerne til dette er den manglende driftsøkonomiske grundtone i ledelsesmodeller baseret på ikke-finansielle præstationsmål (F.eks. Lueg & Nørreklit, 2012). Denne manglende driftsøkonomiske opmærksomhed kan blive fatal for en profitorienteret virksomhed.

Løsningen på dette kan være, at virksomhederne via finansielle præstationsmål sætter en driftsøkonomisk dagsorden. Det vil sige, at beslutningstagerne skal kunne se sammenhængen mellem de fysiske fænomener, beslutningstagernes konkrete handlinger og de mere abstrakte driftsøkonomiske repræsentationer. Alternativt kunne man lægge begrænsninger på niveauerne for de anvendte ikke-finansielle præstationsmål.

Hansen (2010a) viser, hvordan man i forbindelse med produktudvikling oplevede, at ingeniører i deres iver for at opnå et så godt produkt som muligt forbrugte en langt højere ressource indsats, end hvad der var driftsøkonomisk belæg for. Løsningen på denne problemstilling blev, at økonomisty-

ringsfunktionen definerede grænser for de allerede etablerede præstationsmål. Disse grænser var baseret på en driftsøkonomisk vurdering, og gjorde at driftsøkonomien generobrede et domæne i beslutningsprocesserne.

På lignende vis kunne man forestille sig, at der på den enkelte landbrugsbedrift blev konstrueret intervaller for ønsket produktion med udgangspunkt i de bidragsregnskaber, der allerede eksisterer for den enkelte landbrugsbedrift. Med reference til landmanden med ammesøerne nævnt tidligere i artiklen, så kunne hans svar til interviewerens have været:

"Ja – vi bruger ammesøer. Vi har valgt at sigte efter et produktionsniveau, på mellem 15 og 16 levende grise pr. faring. Det betyder, at vi skal bruge mere staldpersonale til at forestå overvågning og pasning. Men fordi vi har mulighed for at ansætte billigt og kompetent personale, så er det driftsøkonomisk fornuftigt. Vi vurderer, at det øger vores indtjeningsbidrag pr. årssø med 100 kr."

Dette studie peger ligeledes på, at bankerne ofte er dagsordensættende i forhold til at sikre, at en driftsøkonomisk logik indgår i forhold til driftsledelsesmæssige dispositioner på den enkelte landbrugsbedrift.

I årene 2005 til 2008, spillede fraværet af denne driftsøkonomiske stopklods en betydelig rolle for konstruktionen af boblen på landbrugsaktiver (Jakobsen, 2011). På den måde kan bankernes rolle i forhold til landbruget sammenlignes med en koncernledelse, hvor de enkelte divisioner anses som investeringscentre, der skal kunne forrente den investerede kapital. En sådan tænkning kan udmærket kombineres med en ikke-finansiell styringslogik.

For eksempel viser Kraus og Lind (2010), hvordan koncernledelsen i en række svenske virksomheder bruger Balanced Scorecard til at implementere strategier og dermed udpege retninger for konkrete handlinger, der forventes taget i de enkelte investeringscentre. Opfølgning på centrenes resultater sker ikke med udgangspunkt i de præstationsmål, der er defineret i virksomhedernes Balanced Scorecard, men derimod i investeringscentrenes finansielle resultater.

En sådan fremgangsmåde sikrer, at investeringscentrene udlever koncernledelsens strategier, men afkobler samtidig den decentrale strategiske tænkning og driftsøkonomiske årvågenhed.

Set i dette lys, så må forståelsen af bankernes rolle i forhold til landbrugsbedrifterne ændres markant. Rollen ændres fra at være en passiv part, der stiller kapital til rådighed mod en passende sikkerhed, til at være en aktiv investor, der i høj grad definerer det driftsledelsesmæssige manøvrerum for den enkelte landmand.

En sådan ændring bliver formodentligt yderligere forstærket i de tilfælde, hvor pensionskasser og andre institutionelle investorer eksplicit stiller risikovillig kapital til rådighed for konkrete landbrugsbedrifter.

Såfremt resultatet af ovenstående analyse er retvisende, så vil en aktiv finansieringskilde kunne sikre en driftsøkonomisk logik som fundament for den fremtidige prissætning af landbrugsaktiver. Dette vil muligvis være samfundsøkonomisk fornuftigt, såfremt fremtidige bobler kan undgås.

For den enkelte landmand er det dog langt fra sikkert, at en sådan finansieringsform vil forbedre den økonomiske indtjening med mindre landmanden samtidig sik-

rer sig, at driftsøkonomisk logik gennemsyrrer egne beslutninger. Behovet for mere direkte og aktiv indarbejdelse af driftsøkonomisk logik kan således ikke forventes at forsvinde i tilfælde hvor finansieringskilderne ændres såfremt også landmandens økonomi skal forbedres.

Konklusion og afsluttende bemærkninger

Denne artikel har problematiseret den dominerende tro på, at stordrift i sig selv vil løse landmændenes indtjeningsproblemer. Via et kvalitativt studie er det søgt fremført, at troen på stordriftsfordele er forankret kulturelt og socialt i landmændenes selvbevidsthed. Derudover har de dominerende beslutningsstøtteværktøjer, som landmændene anvender i praksis en ikke-finansiel karakter, der ligeledes understøtter stordriftslogik med fokus på volumen-vækst uden samtidig sikring af et driftsøkonomisk fundament.

Problemet opstår, når stordrift bliver et mål i sig selv, og ikke et middel til at opnå økonomiske fordele. For at opnå sådanne økonomiske fordele kræves, at driftsøkonomisk logik bliver en integreret del af landmændenes beslutningstagning.

Set i forhold til landbrugets generelle indtjeningsproblem, så vurderes det på baggrund af dette studie, at landmænd, deres rådgivere og den finansielle sektor har en fælles opgave i at rydde op i landbrugserhvervet. Landmændene har en pligt til at udvikle forretningsmodeller, der i højere grad åbner for vækst, der ikke alene er baseret på volumen, men på en driftsøkonomisk logik, og de forretningsmæssige muligheder et post industrielt samfund tilbyder.

Rådgivningstjenesten må tilstræbe at udvikle beslutningsstøtteværktøjer, der

sætter fokus på rentabilitet. Især sammenhængen mellem volumen og kapacitetskostninger skal i fokus, da det er her kiemen til stordriftsfordele ligger.

Endelig må man i den finansielle sektor erkende, at man har et ansvar i forhold til landbruget som kundegruppe.

Selv om landmændene er at betragte som erhvervsdrivende med kommercielt ansvar for ofte betydelige værdier, så er mange af dem ikke teoretisk klædt på til at gå i klinch med en professionel finansiell rådgiver. Det betyder, at samarbejdet ikke er ligeværdigt, hvorfor den stærkeste part anstændigvis må udvise større forsigtighed.

Også af forretningsmæssige årsager bør man i de finansielle institutioner overveje, om ikke også hensynet til kundens egenkapital og sikring af dennes rentabilitet bør komme yderligere i fokus, da en betydelig årsag til landbrugets nuværende krise er, at man ikke har oparbejdet en tilstrækkelig finansiell buffer til at stå i mod de markeds-mæssige stød som branchen mødte i 2009.

Referencer

- Bramsen, J.-M. 2011. Landmændenes forudsigelige irrationalitet. *Tidsskrift for landøkonomi*, 197(3/4): 177-181.
- Brue, S. L. 1993. Retrospectives: The law of diminishing returns. *The Journal of Economic Perspectives*, 7(3): 185-192.
- Cooper, R. (Ed.). 1992. *Formal Organization as representation: remote Control, Displacement and Abbriviation*. London: SAGE Publications.

- Hansen, A. 2010a. Nonfinancial performance measures, externalities and target setting: A comparative case study of resolutions through planning. *Management Accounting Research*, 21(1): 17-39.
- Hansen, H. O. 2010b. Strukturudviklingen i dansk landbrug. *Tidsskrift for Landøkonomi*, 196(1): 29-42.
- Hope, J., & Fraser, R. C. 2003. *Beyond budgeting: how managers can break free from the annual performance trap*: Harvard Business Press.
- Jakobsen, M. 2011. Da priserne på landbrug mistede jordforbindelsen. *Finans/Invest*, 2011(3): 16-21.
- Jakobsen, M., Johanson, I.-L., & Nørreklit, H. (Eds.). 2011. *An Actor's Approach to Management: Conceptual Framework and Company Practices*. Copenhagen: DJØF.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. 2005. The balanced scorecard: measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 83(7): 172-180.
- Kjeldsen-Kragh, S. 2010. Har dansk landbrug valgt forkert spor? *Tidsskrift for Landøkonomi*, 196(2): 113-127.
- Kraus, K., & Lind, J. 2010. The impact of the corporate balanced scorecard on corporate control—A research note. *Management Accounting Research*, 21(4): 265-277.
- Lueg, R., & Nørreklit, H. 2012. Performance measurement systems – Beyond generic strategic actions. In F. Mitchell, H. Nørreklit, & M. Jakobsen (Eds.), *The Routledge Companion to Cost Management*: 342-359. New York, NY: Routledge.
- Lund, M., & Hansen, H. O. 2011. Risikoledelse - en ny ledelsesopgave i landbruget. *Tidsskrift for Landøkonomi*, 197(3/4): 229-243.
- Nørreklit, H. 2000. The balance on the Balanced Scorecard: a critical analysis of some of its assumptions. *Management Accounting Research*, 11(1): 65-88.
- Olesen, J. F. 2010. *God regnskabspraksis i DLBR*. Aarhus, Denmark: Landbrugsforlaget.
- Simon, H. A. 1955. A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 69(1): 99-118.
- Simon, H. A. 1957. Models of man; social and rational.
- Simon, H. A. 1979. Rational decision making in business organizations. *The American economic review*, 69(4): 493-513.
- Videncentret for Landbrug 2012a. Prognose for kvægbrugets økonomiske resultater 2012-2014.
- Videncentret for Landbrug 2012b. Prognose for landbrugets økonomiske resultater 2012-2014
- Warming, J. 1933. *Landbrugets Grænse-kalkulationer*. København: G.E.C. Gad.
- Winther, j. 2012. Lands gennemsnit for produktivitet i svineproduktionen 2011. *Videncenter for Svineproduktion*.

VANDMILJØ I ET VADESTED

Kontorchef, Jesper S. Schou, cand. agro., Ph.D., De Økonomiske Råds Sekretariat

I Natur- og Landbrugskommissionens rapport blev det bl.a. anbefalet at omlægge reguleringen af landbrugets næringsstofanvendelse, så den blev målrettet mod reduktion af effekterne i vandmiljøet. I artiklen påpeges der dog visse udfordringer ved det foreslåede system, herunder effektivitet, kontrol og tilskyndelse til at omgå systemet. På den baggrund relanceres mulige løsningsmuligheder for fremtidig regulering af landbrugets påvirkning af vandmiljøet.

I forslaget indgår bl.a. en basisregulering i form af en generel afgift på kvælstofanvendelse. Forslaget indebærer dog afgiftsfritagelser for alle landbrug, der opfylder deres forpligtelser i forhold til et fastlagt indsatsprogram.

Indledning

Mulighederne for at forbedre tilstanden i vandmiljøet gennem reduceret tab af næringsstoffer fra spildevand og landbrug har været genstand for analyser og politiske initiativer i mange år. Dette har bl.a. udviklet en tradition for at arbejde tværvideenskabeligt med emnet, således at økonomi, landbrugs- og naturvidenskab ofte har bidraget til at tilvejebringe grundlaget for politiske beslutninger.

Dette er senest set i forbindelse med Natur- og Landbrugskommissionen, hvor en af anbefalingerne var, at omlægge reguleringen af landbrugets næringsstofanvendelse, så den blev målrettet mod reduktion af effekterne i vandmiljøet.

Vandplanerne står i et vadedsted og er netop nu i 2013 ude i en fornyet høring.

Derfor kan der være god grund til refleksion over de erfaringer, der er opnået, og hvordan regulering af landbrugets påvirkning af vandmiljøet skal se ud i fremtiden.

Som et bidrag til diskussionen gives i denne artikel først et oprids af udviklingen i de miljøøkonomiske analyser, som er udført til at understøtte politikbeslutningerne vedr. reduktion af vandmiljøbelastningen fra landbruget.

Derefter følger en diskussion på grundlag af Natur- og Landbrugskommissionens forslag og analyserne bag.

Afslutningsvis gennemgås forslaget fra De Økonomiske Råds formandskab i Økonomi og Miljø 2009 til mulige løsningsmuligheder for fremtidig regulering af landbrugets påvirkning af vandmiljøet.

Analysen frem til Vandmiljøplan III¹

Et at de tidligste danske økonomiske bidrag vedr. reduktion af kvælstofforbrug og -udvaskning fra landbruget var Dubgaard og Rude (1986), hvor forskellige reguleringsmodeller blev diskuteret, samt Rude (1987) som på grundlag af udbyttefunktioner og en simpel økonometrisk model estimerede elasticiteter for responsen på landbrugets kvælstofanvendelse ved ændrede gødningspriser.

Disse studier blev bl.a. fulgt af Rude (1991) og karakteristisk for de tidlige studier var, at de fokuserede på mulighederne for at reducere det samlede kvælstofforbrug gennem nationale tiltag.

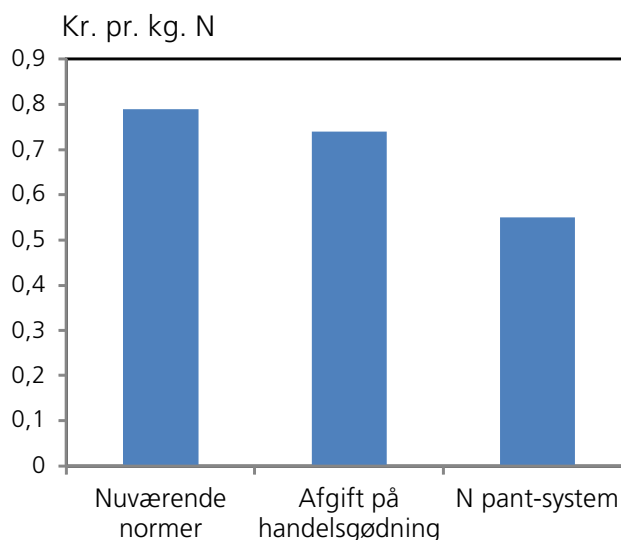
I samme periode blev den såkaldte N-pant ordning foreslået (Hansen, 1995), hvor ideen var at beskatte bedrifternes kvælstofoverskud frem for kvælstoftildelingen. Sidenhen fulgte udviklingen af N/P modellen (Paaby et al., 1996), hvor der kom et regionalt fokus på vandmiljøreguleringen.

Dette udsprang bl.a. af en stigende erkendelse af, at regionale og lokale variationer i potentialet for tab af kvælstof og fosfor fra landbrugsjorden samt forskelle i de enkelte recipienters følsomhed var centrale parametre for en omkostningseffektiv regulering. Herefter fulgte studier af bl.a. Hasler (1998) og Schou et al. (2000), hvor mulighederne for at målrette reguleringen efter bedriftsformer og miljøparametre blev undersøgt.

Spørgsmålet om forskellige reguleringsmodeller blev også belyst i en modelanalyse af Hansen (2001), jf. figur 1. Analyserne tog udgangspunkt i en 10 pct. reduktion af landbrugets kvælstof-tab, og re-

sultaterne viste, at den gældende regulering gennem bedriftskvoter for kvælstofanvendelse - de såkaldte kvælstofnormer - fører til ca. 33 pct. højere omkostninger pr. kg reduceret kvælstoftab end en afgift på kvælstof-overskuddet. Dette illustrerede kvantitativt på nationalt niveau, at der er betydelige gevinster at hente ved at designe reguleringen, så den er rettet mest muligt direkte mod belastningen af miljøet frem for at regulere over for input i produktionen.

Figur 1. Gns. reduktionsomkostninger ved en 10 pct. reduktion af landbrugets samlede N-tab.



Kilde:

Hansen, L.G. og Hasler, B. (2007): *Reguleres landbrugets kvælstoftab til vandmiljøet omkostningseffektivt?* Kapitel 3 i Halsnæs, K. et al. (red.). Miljøvurdering på økonomisk vis. Jurist og Økonomforbundets Forlag.

Hovedkonklusionerne herfra blev bekræftet i analyser udarbejdet af Jacobsen et al. (2004) til forberedelse af Vandmiljøplan III, som viste, at der var væsentlige

¹ Se Dubgaard (2012) for en mere principiel diskussion af miljøøkonomiens bidrag til regulering af vandmiljøet i Danmark.

efficiensgevinster forbundet med en målretning af reguleringsgrundlaget; se også Hansen og Hasler (2007) for en nærmere diskussion heraf.

Spørgsmålet om regulering af tilstanden i vandmiljøet havde ligeledes været på den internationale forskningsdagsorden i en del år. Et vigtigt bidrag kom i 1988, hvor den såkaldte *ambient tax* blev præsenteret (Segerson, 1988). Her tages udgangspunkt i, at de forskellige landmænd med jord i oplandet til en recipient bidrager på forskellig vis og har forskellige omkostninger ved at reducere deres bidrag, samt at myndighederne har mindre information end landmændene herom. Derfor fordrer en omkostningseffektiv indsats, at disse forhold afspejles i reguleringen.

Selve afgiftsforslaget og mekanismerne bag kan vanskeligt gennemføres i praksis, men principperne er centrale for design af omkostningseffektiv regulering. Hovedtankerne bag *ambient tax* reguleringen er også afspejlet i Natur- og Landbrugskommissionens forslag til ændret vandmiljøregulering, og det var en af inspirationskilderne til Vismændenes forslag til en mekanisme til lokal målrettet regulering af vandmiljøets tilstand i Økonomi og Miljø 2009.

Vandrammedirektivet

Med EU's Vandrammedirektiv fra 2003 blev der fastsat mål for vandkvaliteten i overfladevand, grundvand og kystvande. I forhold til de tidligere danske Vandmiljøplaner er fokus skiftet fra mål for udledningen til mål for miljøtilstanden.

I Danmark er der både geografiske forskelle i landbrugsproduktionen og miljøets følsomhed, hvorfor en omkostningseffektiv regulering skal afspejle variationerne i

omkostninger og påvirkning af vandmiljøet. Det er derfor meget usandsynligt, at en fortsættelse af den generelle ensartede regulering over for landbruget vil være omkostningseffektiv til opnåelse af Vandrammedirektivets mål.

Således viser hidtidige analyser, at en stramning af den eksisterende regulering – f.eks. i form af en reduktion af de eksisterende kvælstofnormer fra de nuværende 90 pct. til 80 pct. af det driftsøkonomisk optimale niveau – ser ud til at føre til væsentlig højere reduktionsomkostninger pr. kg kvælstofudvaskning end målrettede tiltag som f.eks. arealudtagning på lavbundslande (Schou et al., 2007).

Natur og Landbrugskommissionens anbefalinger

En af Natur og Landbrugskommissionens gennemgående anbefalinger i deres rapport fra 2013 er, at der skal gås målrettet til værks over for de miljøproblemer, hvor lokale forhold er bestemmende for miljøets følsomhed og landbrugsaktiviteternes påvirkning.

Dette er grundlæggende en god tilgang, som langt hen ad vejen også vil være i overensstemmelse med princippet om omkostningseffektivitet.

Kommissionens forslag er at differentiere reguleringen af landbrugets kvælstofanvendelse efter arealernes robusthed. Det har længe været erkendt, at mængden af kvælstof, som tildeles et givet areal, ikke alene er afgørende for, hvor meget kvælstof der tabes til vandmiljøet. Dette skyldes dels, at der er forskelle imellem afgrødernes optag af kvælstoffet, dels at jordernes evne til at tilbageholde og omsætte den del af kvælstoffet, som ikke optages af afgrøderne, kan være meget for-

skellig. Sidstnævnte kaldes jordens retentions-evne.

Derfor foreslås det, at der udarbejdes et retentionskort, og at dette kort anvendes til at udarbejde afgrøde- og retentionsspecifikke normer for tildeling af kvælstof. Tanken er, at en given afgrøde kan tildeles mere kvælstof på et areal med høj retention, end hvis den blev dyrket på et areal med lav retention.

Tilmed viser miljøøkonomiske konsekvensanalyser udarbejdet af IFRO, at det vil give en omfordeling af kvælstofanvendelsen, som fører til et større samlet overskud ved planteproduktionen samtidig med, at mængden af kvælstof, som tabes til vandmiljøet, ikke øges (Ørum og Jacobsen, 2013a).

Udfordringer ved norm-system

Så alt i alt forekommer det som er ganske god ændring af kvælstofreguleringen i forhold til det nuværende norm-system. Men der er dog visse udfordringer ved det foreslåede system, som der ses nærmere på nedenfor.

Første spørgsmål er, om det reelt også er en målrettet regulering, som hænger godt sammen med de mål, der opsættes i regi af Vandrammedirektivet. Direktivet siger nemlig ikke noget om, hvor meget kvælstof, der må udbringes på markerne eller hvor meget, der må tabes til vandmiljøet. Direktivet forholder sig alene til, hvilken tilstand, som skal opnås i vandmiljøet, men hvordan tilstanden skal opnås, lades op til det enkelte medlemsland.

Det centrale spørgsmål er derfor, hvordan Vandrammedirektivets lokale mål nås til de laveste samfundsøkonomiske omkostninger. Og her er det relevante alternativ ikke stramning af de eksisterende normer

men f.eks. målrettet udtagning af landbrugsjorder, hvor dyrkningen helt ophører (se f.eks. DØR, 2009). Et sådan tiltag vil dels berøre færre ha, da effekten pr. ha på kvælstoftabet vil være større, og desuden vil det have positive afledte effekter i form af reduceret pesticidanvendelse, emission af klimagasser, samt variation af landskabet, som skal modregnes de samfundsøkonomiske reduktionsomkostninger.

En anden god grund til at se sig omkring efter alternativer til en differentieret kvælstofnorm er udfordringerne med kontrol. I dag tildeles de enkelte landbrugsbedrifter en samlet kvælstofnorm bl.a. baseret på deres afgrødevalg og jordtype, som reelt er en fast årlig kvote på bedriftsniveau. Dvs. at kvælstoffet kan anvendes inden for bedriften, som landmanden finder det bedst. Omvendt er det ikke tilladt at omfordele (handle) med kvælstoffet imellem bedrifter.

Såfremt normerne ændres til at være afgrøde- og retentionsspecifikke, vil der opstå situationer, hvor en landmand f.eks. må tildele 50 kg kvælstof pr. ha på en mark med lav retention og 150 kg kvælstof pr. ha på en anden mark med høj retention.

Analyser fra IFRO viser, at der er marginalt stigende omkostninger ved reduceret kvælstofinput, dvs. at udbytte-gevinsten ved f.eks. at øge kvælstoftildelingen med ét kg fra 50 til 51 kg kvælstof pr. ha er større end tabet ved at reducere den fra 150 til 149 kg kvælstof pr. ha (Ørum & Jacobsen, 2013b).

Derfor vil der være en tilskyndelse til at omgå de ny normer ved omfordeling inden for bedriften. Og det er i praksis meget vanskeligt at forestille sig, hvordan det kan kontrolleres, at en sådan omfordeling ikke forekommer.

Dette var da også en af årsagerne til, at et tidligere forslag om omsættelige regionale kvælstofkvoter blev forkastet.

Løsningsmulighed

En løsningsmulighed, som kan basere sig på det nuværende kontrolsystem, er at indføre den foreslåede retentions-baserede beregning af kvælstofnormerne men samtidigt fastholde, at normen kontrolleres på bedriftsniveau.

Dette vil dog medføre et efficiens-tab som følge af omfordeling af kvælstofanvendelsen inden for bedrifterne. Samtidigt vil tilskyndelsen til at handle mellem bedrifterne også i denne model blive øget i forhold til i dag, da de retentions-specifikke kvælstofnormer må forventes at føre til større forskelle imellem bedriftenes tiladte kvælstoftildeling.

En anden måde at anskue tabet af efficiens på er, at da Vandrammedirektivet foreskriver opnåelse af en givet miljøtilstand, vil det være nødvendigt at sætte de afgrøde- og retentionsspecifikke normer lavere i et system, hvor kvoten er bindende på bedriftsniveau, end ved et system, hvor kvoten er bindende på markniveau; Se også diskussionen i Ørum & Jacobsen (2013b).

En alternativ tilgang til målrettet regulering

Der kan derfor være god grund til at overveje alternative tilgange end et norm-baseret system til regulering af landbrugets kvælstofregulering, og her kunne forslaget fra De Økonomiske Råds Formandskab bringes i spil (DØR, 2009).

Tanken er, at der gennemføres en basisregulering i form af en generel afgift på kvælstofanvendelse. Denne afgift skal lig-

ge på et niveau, som afspejler belastningen af vandmiljøet fra de mest robuste jorde, der følger af kvælstoftildelingen. Som overbygning på kvælstofafgiften gennemføres en lokal regulering, som er målrettet opnåelse af Vandrammedirektivets mål for vandmiljøet.

Denne regulering udgør den centrale del af indsatsen, og gennemføres kun på de jorder, hvor der er behov for en indsats udover, hvad der følger af kvælstofafgiften. Her foreslås det at kombinere frivillige ordninger med en dyrkningsafgift.

Reguleringsmekanisme med 4 dele

Forslaget til en reguleringsmekanisme består af 4 dele:

- * Et foreløbigt indsatsprogram,
- * En dyrkningsafgift,
- * Mulighed for frivilligt at udarbejde et alternativt indsatsprogram, samt
- * Tilskud til anvendelse af frivillige virkemidler.

Forslaget kan sammenfattes som følger: Miljømyndighederne udmelder et foreløbigt indsatsprogram for hvert delopland, der er baseret på arealudtagning og forventes at føre til opfyldelse af Vandrammedirektivets målsætning. Indsatsprogrammet fordeler indsatsen ligeligt mellem landmænd med miljøfølsom jord.

Samtidig annoncerer miljømyndigheden en afgift på dyrkning af de miljøfølsomme arealer, der indgår i det foreløbige indsatsprogram. Afgiften sættes så højt, at udtagning forventes at være mere rentabelt for landmanden end dyrkning.

Afgiften træder først i kraft et år efter annonceringen af det foreløbige indsatsprogram. I mellemtiden gives landmændene i deloplandet mulighed for som en sam-

let gruppe eller i delgrupper frivilligt at udarbejde et alternativt indsatsprogram dækkende de involverede landbrug. Hvis miljømyndigheden vurderer, at iværksættelse af det alternative indsatsprogram er tilstrækkeligt til at opnå de udmeldte mål for de involverede landbrug, træder det alternative program i stedet for det foreløbige for de pågældende landbrug, og disse fritages helt for dyrkningsafgift.

Hvis det alternative program ikke kan godkendes, kan landbrugene i deloplandet individuelt vælge mellem at udtage de udpegede arealer i miljømyndighedernes foreløbige indsatsprogram eller at betale dyrkningsafgift.

Forslaget indebærer således afgiftsfritagelser for alle landbrug, der opfylder deres forpligtelser i forhold til det foreløbige indsatsprogram eller et godkendt alternativt indsatsprogram, mens de øvrige bedrifter pålægges dyrkningsafgiften. Dyrkningsafgiftens størrelse vil imidlertid sikre, at stort set ingen landbrug vil vælge at betale den, hvorved Vandrammedirektivets mål næsten med sikkerhed vil nås.

Indgåede aftaler, der medfører fritagelse for dyrkningsafgiften, er bindende. Det overvåges løbende, om indsatsprogrammet overholdes. Hvis et landbrug ikke overholder sine aftaler, pålægges det dyrkningsafgiften på de arealer, hvor de aftalte virkemidler ikke anvendes. Indsatsen kan i overensstemmelse med bestemmelserne i Vandrammedirektivet justeres hvert 6. år.

De eksisterende frivillige miljøordninger under landdistriktsprogrammet bør tilpasses med henblik på at sikre opfyldelse af Vandrammedirektivets mål. Derved kan ordningerne indgå i det endelige indsatsprogram ved, at landbrugene ligesom i dag indgår aftaler om tilskud til ændret dyrk-

ningspraksis og arealanvendelse med henblik på at reducere kvælstof- og fosforbelastningen.

Diskussion

Vandmiljøplanerne står i et vadede sted og er netop nu ude i en fornyet høring. Samtidig er de indsatser, som der lægges op til i vandmiljøplanerne, kun første skridt på vejen, da de kun anviser en del af den indsats, som skal føre til opnåelse af målene i Vandrammedirektivet.

Med Natur- og Landbrugskommissionens arbejde er der givet fornyet inspiration til diskussionen af, hvordan den sidste del af indsatsen mod opfyldelse af Vandrammedirektivets mål skal nås, idet der er sat størrelsesorden på de sparede reduktionsomkostninger, som kan hentes ved en lokal og målrettet regulering. Således vil effciensen af reguleringen øges med muligheden for at gennemføre præcise indsatser på de enkelte marker, mens effciensen reduceres, når reguleringen gennemføres på et mere generelt niveau.

Men gevinsterne ved en lokal specifik regulering skal holdes op imod vanskelighederne ved at tilvejebringe det nødvendige reguleringsgrundlag, samt ved at kontrollere overholdelsen af indgåede aftaler.

På trods heraf, er der næppe tvivl om, at en lokal differentiering af vandmiljøreguleringen er økonomisk hensigtsmæssig både set fra samfundets side samt for landbruget som helhed. Men den vil samtidig føre til en omfordeling af reguleringsomkostningerne inden for landbruget, da nogle vil opleve lempede produktionsvilkår, mens andre vil stå over for krav, som fører til en *de facto* afvikling af produktionen i den form som foregår i dag. Det udestår fortsat at besvare, hvordan denne fordelingsmæssige udfordring kan løses, men tan-

ker i retning af etablering af en samlet miljøfond for landbruget kunne være interessante at få diskuteret nærmere som del af beslutningsgrundlaget for fremtidens lokale vandmiljøregulering.

Referencer

Dubgaard, A. og Rude, S. (1986). Regulering af kvælstofforbruget – en økonomisk undersøgelse. Kapitel III, *Landbrugets økonomi efteråret 1986*. Statens Jordbrugsøkonomiske Institut.

Dubgaard, A. (2012). Økonomiske styringsmidler eller regelstyring – Regulering af landbrugets kvælstofforurening. I Andersen, P. et al. (red.). *Hvordan ser verden ud?* Jurist- og Økonomforbundets forlag.

DØR (2009). *Søer, vandløb og kystnære vande*. Økonomi og Miljø 2009. De Økonomiske Råd, februar 2009.

Hansen, L.G. (1995). *A Deposit-Refound System for Regulation of Non-Point Nitrogen Pollution Emissions from Agriculture – Complex Regulation Problems*. SØM Publikation nr. 6, AKF forlaget.

Hansen, L.G. (2001). Modelling the Effects of Complex Regulatory Restraints – the Case of Danish Nitrogen Regulation. SØM Publikation nr. 45, AKF forlaget.

Hansen, L.G. og Hasler, B. (2007): *Reguleres landbrugets kvælstoftab til vandmiljøet omkostningseffektivt?* Kapitel 3 i Halsnæs, K. et al. (red.). *Miljøvurdering på økonomisk vis*. Jurist og Økonomforbundets Forlag.

Hasler, B. (1998). *Styring af kvælstofanvendelsen i landbruget – en analyse af effekter på driftsøkonomi og udvaskning af udvalgte styringsmidlere rettet mod kvælstofanvendelsen i landbruget*. PhD.-afhandling, Danmarks Miljøundersøgelser.

Jacobsen, B.H., J. Abildtrup, M. Andersen, T. Christensen, B. Hasler, Z.B. Hussain, H. Huusom, J.D. Jensen, J.S. Schou og J.E. Ørum. (2004). *Omkostninger ved reduktion af landbrugets næringsstoffab til vandmiljøet - Forarbejde til Vandmiljøplan III*. Rapport nr. 167 fra Fødevarøkonomisk Institut, København 2004.

Paaby, H., Møller, F., Skop, E., Jensen, J. J., Hasler, B. og Bruun, H.G. (1996). *Omkostninger ved reduktion af næringsstofbelastningen af havområderne*. Rapport nr. 165/1996, Danmarks Miljøundersøgelser.

Rude, S. (1987). *Vandmiljøplanen og landbruget – kvælstofforbrug og økonomi*. Rapport nr. 34, Statens Jordbrugsøkonomiske Institut.

Rude, S. (1991). *Kvælstofgødning i landbruget – behov og udvaskning nu og i fremtiden*. Rapport nr. 68, Statens Jordbrugsøkonomiske Institut.

Schou, J.S., E. Skop og J.D. Jensen (2000). Integrated Agri-Environmental Modelling: Analysis of Two Nitrogen Tax instruments in the Vejle Fjord watershed, Denmark. *Journal of Environmental Management* (2000)58, pp. 199-212.

Schou, J.S., B. Kronvang, K. Birr-Pedersen, P.L. Jensen, G.H. Rubæk, U. Jørgensen og B.H. Jacobsen (2007). *Virkemidler til realisering af målene i EUs Vandrammedirektiv*. Faglig rapport nr. 625. Danmarks Miljøundersøgelser.

Segerson, K. (1988). Uncertainty and incentives in nonpoint pollution control. *Journal of Environmental Economics and Management*, 15(1):87-98.

Ørum, J.E. og B. Jacobsen (2013a). *Økonomisk konsekvens ved ændret kvælstofregulering – med udgangspunkt i Limfjorden*. IFRO, 22. marts 2013.

Ørum, J.E. og B. Jacobsen (2013b). *Økonomisk adfærd ved udvaskningskorrigerede kvælstofnormer*. IFRO, 13. marts 2013.

HAR HANDLEN MED FUTURES PÅVIRKET FØDEVAREPRISERNE DE SENERE ÅR?

Cand. polit. Mathias Secher

Spekulation i futures - altså aftaler om køb og salg af et produkt på et fremtidigt tidspunkt - kan forklare en del af de høje hvedepriser i 2008, mens det synes mindre sandsynligt i 2011. Meget andet end handel med futures har dog også påvirket de internationale kornmarkeder, herunder stigende efterspørgsel og høje produktionsomkostninger.

Indledning

Den mest kontroversielle del af de mange mulige årsager til de seneste års fødevarekriser er uden tvivl effekten af den stigende handel med råvarefutures. Nogle mener, at det er den primære årsag til fødevarekrisen i 2008, mens andre mener, at den slet ikke har påvirket priserne.

I den sammenhæng er det vigtigt at huske, at spekulation i fødevarer altid har fundet sted. Dette er en naturlig konsekvens af, at korn kan oplagres, hvormed enhver rationel agent vil forsøge at sælge kornet i perioder, hvor det er dyrest og købe i perioder, hvor det er billigst. Handlen med futures fandt også sted længe før krisen i 2008 og kan stille alle på markedet bedre, da det giver en mulighed for at reducere risikoen for producenter og forbrugere.

Spekulationens nye rolle og betydning startede tilbage i december 2000, da man i USA vedtog "The commodity futures mo-

dernization act of 2000" – en lovændring, der forenkede reglerne omkring handlen med råvarefutures.

Få år senere blev det vist, at råvarer historisk set har været ukorrelerede eller ligefrem negativt korrelerede med en række aktieindeks men med samme afkast. Det gjorde råvarefutures og heriblandt fødevarefutures til et attraktivt investeringsobjekt i den finansielle sektor, hvilket kan forklare den stigende handel med futures op imod krisen i 2008 og igen i 2011. I denne artikel vil jeg fokusere på, hvordan hvedeprisen er blevet påvirket af denne handel.

Som det kan ses ved antallet af udestående hvedefutures på råvarebørserne i Minneapolis, Kansas City og Chicago i figur 1, så steg antallet af udestående futures markant efter midten af 2005, men toppede længe før priserne toppede. Peri-

oden op imod den første fødevarekrise i 2008 viser derfor ikke en oplagt sammenhæng imellem futures positionerne og prisudviklingen på hvede.

Til gengæld er det umiddelbare indtryk, at korrelationen er stor fra og med topunktet i 2008 og frem til i dag. Derudover kan en øget handelsfrekvens forklare, hvorfor en stadigt stigende handel ikke har slået ud i flere udestående kontrakter, men i stedet presset prisen op på de allerede eksisterende futures ved en stigende efterspørgsel. En sådan handel skulle i så fald have fundet sted i hver af de fire grupper, som amerikanske Commodity Futures Trading Commission (CFTC) opdeler investorerne i på de største amerikanske råvarebørser. Der er i hvert fald ikke sket den store handel på tværs af disse grupper op til krisen i 2008 på hvedemarkedet.

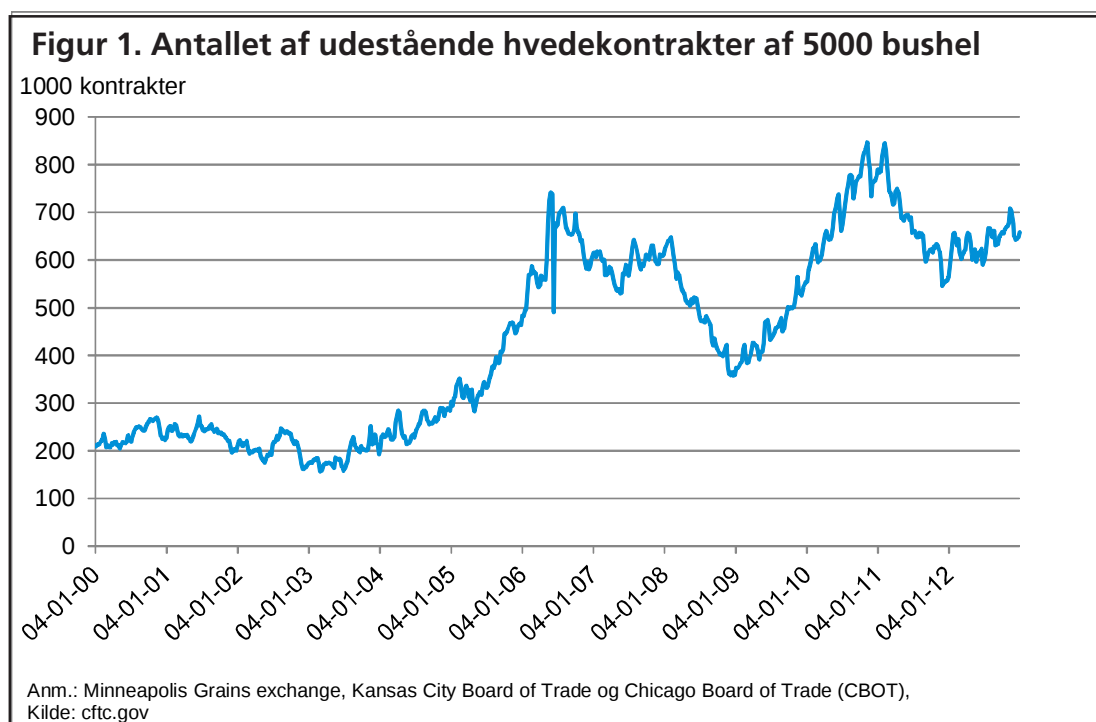
Ifølge Thomson Reuters opgørelse skete der dog på verdensplan mere end en fordobling i antallet af handler med hvedefutures fra 2007 til 2008 og set i lyset

af, at en stor del af verdens hvedefutures handles i USA, giver det en god indikation af at handelsfrekvensen per future formentlig er steget.

Jeg vil ikke gå i dybden med, hvordan øget efterspørgsel efter futures kan påvirke spotprisen på hvede. Det bør blot nævnes at tilpasningen sker igennem lagrene, hvor spotprisen kan påvirkes igennem opbyggelse af lagre eller mangel på nedbringelse af lagrene. Der er dermed et klart link imellem spotprisen og futureprisen, som i teorien gør en boble på spotmarkedet mulig som konsekvens af en spekulativ boble på futuremarkedet.

Meget andet end handel med futures har påvirket hvedemarkedet

For at kunne give et retvisende billede af futurehandlens påvirkning af hvedemarkedet, er det nødvendigt at forstå, hvad der ellers har påvirket markedet. Andre analytikere har valgt at se mere direkte på sammenhængen mellem fødevarepriserne



og spekulationens omfang og timing. I disse analyser står man bare nemt tilbage med spørgsmålet om, hvor meget denne spekulation så har betydet for prisdannelsen, hvis det overhovedet er lykkedes at vise en indflydelse.

Det er primært de høje priser i 2008, der af nogle menes at være delvist drevet af spekulation, da det store prisfald efter toppunktet unægtelig får prisudviklingen til at ligne en boble.

Et svar på, om de høje priser i 2008 og 2011 skyldes en spekulativ boble eller prisudsving forårsaget af stød til udbud og efterspørgsel, kræver naturligvis mere end blot prisudviklingen, da adskillige faktorer jævnfør tabel 1 påvirker prisen.

Her kan efterspørgslen efter hvede måles, idet stigende indkomst og skiftende forbrugsmønstre kan fanges gennem kødproduktionen, mens de øvrige mål er direkte målbare. Udbuddet kan hvert år måles ved produktion og lagre.

Blandt de øvrige faktorer bør det nævnes at en depreciering af dollaren kan forklare 10-15 pct. af prisstigningen, mens høje oliepriser har påvirket produktions- og transportomkostningerne, hvilket høje priser på gødning også gjorde.

Produktionsomkostningerne steg dog ikke nær så meget som salgsprisen, og udbuddet synes da også mest af alt at være

påvirket af handelsrestriktioner og ekstremt vejr omkring de høje priser i 2008 og 2011.

Panik og hamstring er svært at måle med de begrænsede data for lagrene på og er i princippet blot en anden form for spekulation end handlen med futures, om end motivet er et noget andet.

En simpel partiel ligevægtsmodel kan forklare en stor del af prisudviklingen

I en simpel partiel ligevægtsmodel for det globale hvedemarked, hvor det antages, at udbuddet og efterspørgslens priselasticitet er konstant kan det påvises, at en procentvis prisstigning er givet ved

$$\% \Delta p(t) = \frac{\% \Delta a_d(t) - \% \Delta a_s(t)}{b_s + b_d}$$

Udledningen af ovenstående udtryk kan findes i Troester (2012). b_s og b_d er hhv. udbuddets og efterspørgslens priselasticitet. Derudover er $a_d(t) = a_{d,m}(t) + a_{d,f}(t) + a_{d,e}(t)$ et mål for stød til efterspørgslen, hvor m, f og e står for mad, foder og ethanol, hvorved ændringer i a_d er et udtryk for skift i efterspørgslen som er uafhængige af prisen. Disse stød antages at komme fra tre uafhængige komponenter, som ideelt set måles ved antallet af mennesker og dyr. Jeg ser bort fra ethanolproduktionen på

Tabel 1. Faktorer der påvirker fødevarepriserne

Efterspørgsel	Udbud	Øvrige
Befolkningsvækst Stigende indkomst Skift i forbrugsmønstre Ethanol- og biodieselproduktion	Ekstremt vejr Teknologisk niveau Landbrugsareal Produktionsomkostninger	Lagrenes størrelse Transportomkostninger Valutakursforskydninger Store landes handelspolitik Olieprisen Panik og hamstring Spekulation i futures

hvedemarkedet, da det ikke har en direkte effekt på dette.

I mine beregninger har jeg benyttet den faktiske befolkningstilvækst som stød til efterspørgslen efter mad. Kødproduktionen antages jævnfør Troester (2012) at vokse med 2,3 pct. gennem hele perioden og er brugt som et mål for efterspørgslen til foder af hvede, da data for beholdningen af husdyr virker upålidelige. USDA, det amerikanske landbrugsministerium, opgør forbruget af mad og industrielt forbrug samt foder. Her antager jeg, at det industrielle forbrug følger madforbruget.

Basisåret er rullende, hvormed stød til efterspørgslen efter mad beregnes ved at gange befolkningstilvæksten med sidste års forbrug af mad, mens stød fra foderefterspørgslen altså antages at være 2,3 pct. af sidste års forbrug af hvede som foder. a_5 fanger stød til udbuddet, som måles ved produktion i et år plus lagerbeholdningen primo året.

For hvede var der et samlet fald på 4,9 pct. i produktionen i 2005 og 2006 samt et fald på 5,0 pct. igen i 2010. Ser man bort fra Indien og Kina, var det samlede fald i produktionen af hvede i 2005 og 2006 på 9,6 pct. Udsvingene i hvedeproduktionen bliver relativt større, hvis man ser bort fra Kina og Indien, der begge står for en betydelig andel af verdens hvedeproduktion, men stort set ikke deltager i den globale handel.

Også Rusland og Ukraine har grundet handelsrestriktioner ikke været en del af det globale hvede marked i alle årene omkring de høje hvedepriser i 2008 og 2011, hvilket skaber en udfordring ift. at måle udbuddet gennem den globale produktion.

Det er en væsentlig antagelse at elasticiteterne er konstante. Uanset elasticiteternes størrelse og variation, som der mildt

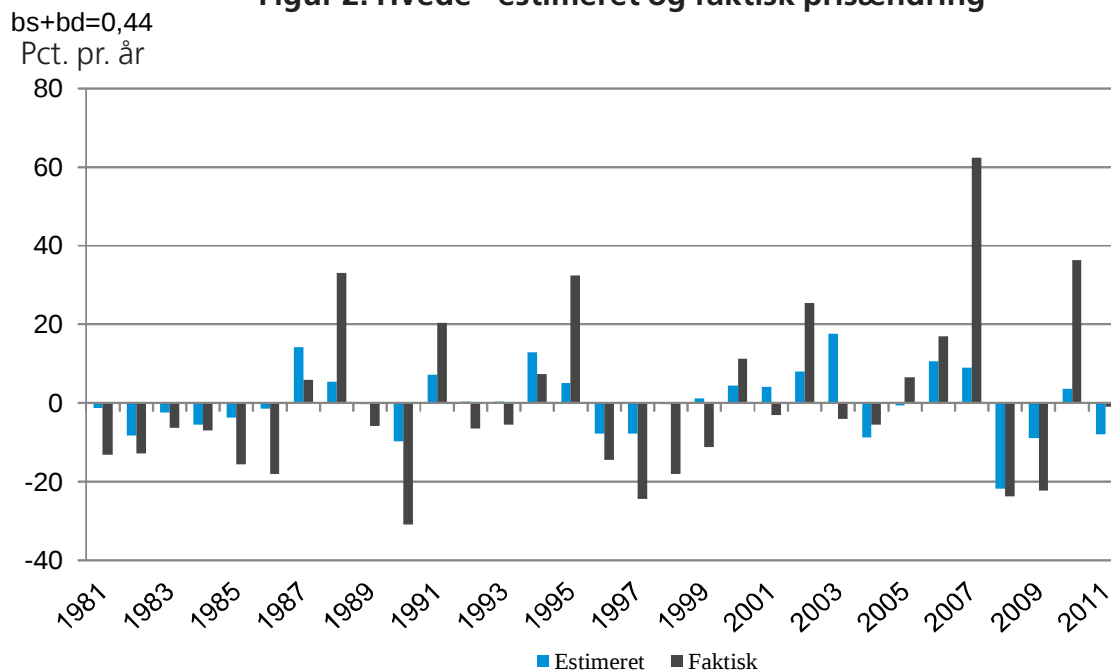
sagt er betydelig usikkerhed omkring, så giver modellen et mål for nettoeffekten af stød til udbud og efterspørgsel hvert år. Modellen er naturligvis langt fra komplet og et stort problem med partielle modeller er, at substitution imellem afgrøderne ignoreres, da jeg ikke medregner substitutionen til og fra konkurrerende madvarer, der blandt andet er sket grundet ethanolproduktionen.

Desuden forsimples dynamikken ved lagrenes justering også betydeligt. Under disse begrænsede forudsætninger afslører modellen trods alt, at bevægelserne i hvedeprisen kan forklares kvalitativt (figur 2). Afvigelsen i 2003 kan i høj grad tilskrives nedbringelse af lagrene i Kina og Indien. Årspriserne er beregnet ud fra markedsåret, der går fra juni til maj.

Modellen forudsiger kun mindre prisstigninger i 2008 og 2011, hvilket indikerer at andre faktorer har spillet ind, men modellen er for simpel til at konkludere noget med sikkerhed. Desuden skal der tages højde for at hvedelagrene var meget lave i 2008 og 2011, hvilket øger prisfølsomheden.

En af fordelene ved en så simpel model er, at der nemt kan laves ad hoc justeringer i et forsøg på at inkorporere Ukraine og Ruslands handelsrestriktioner. Dette kan gøres ved at fratrække Ukraines lagerbeholdning og produktion i 2007 og 2010 samt Ruslands i 2010. Med de gennemsnitlige elasticiteter fra FAPRI's (The Food and Agricultural Policy Research Institute) database giver modellen nu en estimeret prisstigning i markedsåret 2010-2011 svarende til den faktiske prisstigning. I 2007-2008 skal summen af hhv. efterspørgslens og udbuddets priselasticiteter derimod være 0,06, hvis prisstigningen skal rammes, hvilket er langt under de 0,223, som fås, hvis de

Figur 2. Hvede - estimeret og faktisk prisændring



Kilde: IMF, Verdensbanken, Troester (2012) og USDA (www.fas.usda.gov/psdonline) samt egne beregninger

mindste elasticiteter i FAPRI's database benyttes (Troester, 2012).

På den anden side er det den samme lave elasticitet, som er krævet, hvis prisudviklingen i 1995-1996 skal rammes, hvilket var et år med samme lave lagerbeholdning relativt til forbruget som i 2007-2008, hvis man ser bort fra Kina og Indien.

Når man ser på transportpriserne er der en markant forskel, idet transportpriserne var langt højere i sidste halvdel af 2007 og første halvdel af 2008 end de var på noget tidspunkt omkring de høje priser i 1995-1996 og 2010-2011.

Jeg har også forsøgt at korrigere for, hvorvidt den producerede korn reelt er til rådighed på verdensmarkedet, da Kina og Indien som sagt handler med en meget lille del af deres hvede globalt. Set over hele perioden 1990-2011 øger det variationen i produktionen så meget, at der ikke er meget sammenhæng mellem den estimerede og den faktiske prisudvikling. Det ændrer dog ikke ved, at det må have be-

tydning om store ændringer i produktionen finder sted i USA eller Kina.

Alt i alt fortæller modellen, at spekulation i futures i hvert fald kun er en del af forklaringen på de høje hvedepriser i 2008, mens det synes mindre sandsynligt i 2011. Dette skal også ses ift. at lagrene rent faktisk faldt og lå lavt relativt til forbruget i 2008, hvilket umiddelbart er i modstrid med en spekulativ boble.

På den anden side kan en spekulativ boble have resulteret i, at lagrene ikke er blevet nedbragt nok. Der er efter min mening heller ikke lavet noget overbevisende argument for at priserne ikke har været påvirket af den finansielle sektors handel med futures, men mange andre faktorer har uden tvivl også medvirket til de høje priser.

Kilde:

Troester, Bernhard (2012): The determinants of recent food price surges: A basic supply and demand model

PRODUKTIONEN ER UDFORDRET

Formand for Fødevareforbundet NNF, Ole Wehlast

Vækst er den bedste mulighed for at sikre beskæftigelsen i fødevareindustrien.

I artiklen, som er baseret på et indlæg ved en konference om fremtidens fødevareproduktion, opstilles der en række løsningsforslag med henblik på at sikre fortsat vækst i erhvervet. Både landmænd, virksomheder og lønmodtagere skal bidrage - og der skal også stilles krav til det offentlige.

Det konkluderes, at der er store muligheder for at få en betydelig vækst i fødevaresektoren i de kommende år. Det forudsætter imidlertid, at de rigtige beslutninger træffes i virksomhederne, i de faglige organisationer og ikke mindst af politikerne.

Indledning

Fremtiden er ikke så sort som den har været.

Natur- og Landbrugskommissionen er nået frem til mange gode forslag, som bør gennemføres snarest.

Særlig er det godt, at den helt entydigt slår fast, at miljø og vækst ikke er hinandens modsætninger, men snarere hinandens forudsætninger. Som rapporten siger: „Kun gennem udvikling og forbedret indtjening kan der skabes mulighed for investeringer i ny produktion og et bedre miljø“.

Derfor gør vi i Fødevareforbundet så meget ud af at forbedre de økonomiske forhold for fødevareproduktionen i Danmark, fordi det er og bliver nøglen til vækst.

Vækst

Vækst er omvendt den bedste mulighed for at sikre mine medlemmers jobs. At have et godt og sikkert job, der kan give en rimelig løn er det der betyder noget for mine medlemmer.

Derfor er den udvikling vi har set i de seneste år uacceptabel. Vi har mistet tusindvis af job. Nogle er flyttet til udlandet og nogle er rationaliseret væk.

Vi skal have vendt den udvikling og vi skal skabe flere jobs.

Men vi skal ikke have jobbene for enhver pris. Vi er helt enige i, at produktionen skal finde sted på et bæredygtigt grundlag. Men husk på, at bæredygtighed ikke kun er et spørgsmål om miljø. Der er

Artiklen er baseret på forfatterens indlæg ved en konference om fremtidens fødevareproduktion arrangeret af Socialdemokraterne og Fødevareforbundet NNF den 23. oktober 2013

også en social dimension af bæredygtighed. En udvikling der kaster tusinder ud i ledighed vil jeg ikke kalde bæredygtig, lige meget hvor gavnlig den måtte være for miljø og klima. På den anden side er det jo åbenbart, at hvis vi kun bevarer arbejdspladserne på bekostning af miljøet, så ved vi da godt, at det er for en begrænset tid, at de er her.

Når vi vil levere verden til vores børn og børnebørn, så skal de have de samme muligheder som vi selv har haft, og så kan det ikke nytte at vi har spist af den kapital, som miljø og ressourcer udgør, blot for at gemme på nogle produktioner, der alligevel ikke holder fremover.

Bæredygtig produktion

Derfor er det så vigtigt for os, at produktionen findes, der hvor den er så bæredygtig som mulig. Derfor er det en dobbelt udfordring, når produktionen flytter til områder, hvor den hverken er miljømæssigt eller socialt bæredygtig.

Kampen imod social dumping som den f.eks. finder sted i Tyskland er en del af en indsats for at gøre produktionen bæredygtig.

Vi kan godt leve med, at der flytter produktion til udlandet, hvis produktionen foregår på ordentlige vilkår. Vi forstår godt, at nogle produktioner har det bedst tæt på de markeder, hvor de afsættes, og det er en naturlig ting, at de danske virksomheder producerer internationalt. Men vi synes ikke det er succes for danske fødevarerproduktion, hvis al produktion foregår uden for landets grænser, og det kun er hovedkvarteret og nogle administrative funktioner, der bliver tilbage.

Vi vil godt slå fast, at vækst i dansk fødevarerproduktion skal skabe arbejdspladser i Danmark.

Fødevarekæden

Den danske fødevaresektor er jo helt speciel. I modsætning til de fleste andre industrier, så er grundlaget for produktionen lokalt producerede råvarer. Vi har i Danmark hele kæden repræsenteret, fra primærproduktionen til den mest avancerede industriproduktion.

At have hele kæden repræsenteret er en kæmpestyrke som vi skal bevare. Det er selvfølgelig en udfordring, at nogle virksomheder kan se en fordel ved at fjerne dele af kæden og flytte produktionen til steder, hvor der er en omkostningsfordel. Men får den tendens for stor udbredelse, så risikerer vi at miste sammenhængen og dermed trække tæppet væk også under de dele af produktionen, der ellers er rentable.

Helheden og langsigtet udvikling

Det er en udfordring at kunne se helheden og gå efter den største samlede gevinst. Går man efter de mange små gevinster, risikerer man at sætte den store gevinst over styr. Vi skal se på helheden, vi skal se på den langsigtede udvikling og ikke kun gå efter her og nu fordele.

Økonoisk klemme i landbruget

Men vi ved godt, at for at få glæde af fremtiden, så må man altså overleve nutiden. Den økonomiske klemme, som store dele af landbruget befinder sig i, og som smitter af på industrien, tvinger til at tænke kortsigtet. Derfor kan det være en god ide at give et erhverv en hjælpende hånd, når bare det er midlertidigt, og når bare der er udsigt til at erhvervet - når den har fået lidt hjælp - igen bliver selvbærende.

Vi forsøger sammen med alle dem, der ønsker at fødevareerhvervet udvikler sig,

at finde frem til, hvad der skal til for at få væksten i gang.

Løsninger

Det er en opgave som alle parter skal bidrage til.

- * Landmændene skal selv sørge for at udvikle produktionen, så den hele tiden bliver så effektiv som mulig.
- * Virksomhederne skal hele tiden være med på at effektivisere produktionen, udvikle produkterne så de indbringer mest muligt, og de skal selvfølgelig agere på markederne, så de kan få de bedst mulige priser.
- * Lønmodtagerne skal også bidrage. Vi har set, at tillidsrepræsentanterne på Danish Crown er gået ind i forhandlinger om hvordan det kan ske. Der er allerede sket meget, og vi er konstruktivt gået i dialog med slagterierne om, hvordan vi i fællesskab kan finde løsninger, der kan styrke konkurrenceevnen. Vi kan sagtens leve med, at lønningerne i Danmark er højere end i andre lande, hvis vi anvender den nyeste teknologi.
- * Selvom det i første omgang koster arbejdspladser, så er automatisering med til at fastholde produktionen i Danmark, og det er det, der giver grundlaget for, at vi kan få den indkomst, som vi skal have som danskere. Vi vil ikke have en produktion, der kun kan leve, hvis lønningerne er lave. Det er trods alt de høje lønninger, der er grundlaget for den velstand, som jeg synes, at mine medlemmer skal have del i. Men vi skal som lønmod-

tagere også være parate til i en periode at yde en indsats, hvis vi kan se, at det er noget, der indenfor en overskuelig tid kan give os stabile og gode arbejdspladser.

- * Vi skal også stille krav til det offentlige. Vi har fået Arbejderbevægelsens Erhvervsråd til at lave nogle beregninger over, hvad en forøgelse af slagtesvineproduktionen med 3 millioner svin årligt vil betyde samfundsøkonomisk. Det vil betyde en engangseffekt på 3000 personer i investeringsfasen og en varig effekt fra eksporten på omkring 5000. Og vel at mærke gode, sikre og permanente arbejdspladser. Eksporten vil vokse med op mod 4½ milliarder kroner.
- * Hvad betyder det så for de offentlige kasser? Ja hvis vi får gang i investeringerne i 2014, så vil den offentlige saldo forbedres med 3/4 milliard kroner i 2014, og den vil yderligere vokse til en forbedring i 2016 på 2 1/4 milliard kroner. Der er altså plads til, at staten giver et skub, så investeringerne i slagtesvineproduktion løftes. Det er beregninger, som jeg er sikker på kan laves tilsvarende for andre dele af landbruget, der leverer råvarer til industrien. Det gælder mælk og kvæg, der står overfor store muligheder, når kvotesystemet snart afskaffes.

Rammerne for fødevareproduktionen

Når kvoterne for mælkeproduktion afskaffes, så er det et resultat af den landbrugs politik i EU, som sætter rammerne og som er med til at styre hele den danske fødevareproduktion.

En meget stor del af det regelsæt, som vi skal leve under, er i virkeligheden lavet i EU, og den tid, hvor vi bare kunne bestemme alting selv herhjemme, er forbi. Og det skal vi være glade for. Vi lever af at sælge vores produkter til andre lande, og derfor har vi stor glæde af at der er fælles regler og at vi har adgangen til de andre landes markeder.

At de andre så også får adgang til det danske marked er bare naturligt. Vi skal nok leve med, at der kommer flere og flere udenlandske produkter i køledisken i supermarkederne. Det er en naturlig konsekvens af den arbejdsdeling landene imellem, som vi har så stor fordel af. Men konkurrencen skal foregå på lige vilkår.

Så selvom reglerne er fastsat i EU, så er der stor forskel på, hvor stramt de fortolkes og hvor ihærdigt myndighederne arbejder for at de overholdes.

Implementering af EU-reglerne

Vi vil gerne advare mod, at vi herhjemme bliver alt for hellige i forhold til at implementere EU-reglerne. Vi behøver ikke altid være milevidt foran de andre. Vi kan godt ligge i front, men ligger vi for langt foran så kan det ødelægge vores konkurrenceevne.

Det nytter ikke noget, hvis mine medlemmer skal gå til jobcentret med ordene: *Jeg arbejdede et sted, hvor vi havde den mest bæredygtige produktion, men den blev så dyr, at ingen ville købe produkterne, så nu er produktionen stoppet, og jeg har mistet mit arbejde.*

Vi skal i forhold til EU arbejde for, at reglerne fremmer de mål, som vi har, og vi skal i implementeringen herhjemme sikre, at vi lever op til reglerne.

Så skal vi lige huske på, at EU-politikken jo er et resultat af den politiske virke-

lighed der er i bl.a. EU-parlamentet. Det er jo ikke lige meget hvem, der sidder i Parlamentet. Jeg vil gerne arbejde for, at dem, der fra Danmark bliver valgt til EU-parlamentet, bliver mennesker, der har en positiv holdning til fødevareerhvervet som vækstfaktor.

Forandringer og uddannelse

Vi ved at der vil komme store ændringer i den måde vi producerer på. Vi har en forpligtelse til at medlemmerne er i stand til at være en del af den fremtidige produktionsmetode.

Teknologien ændres, og det samme gør kravene til arbejdskraften.

- Vi har en ambition om at løfte de mange ufaglærte vi organiserer til faglært niveau.

- Vi har en ambition om at styrke uddannelsen af mine medlemmer, så de fagligt fortsat kan være grundlaget for den mest avancerede fødevareproduktion i verden.

Erhvervsuddannelserne er under pres, og vi er meget tilfredse med, at regeringen nu sætter ind på at højne prestigen for erhvervsuddannelserne, ikke mindst at det sker ved at der stilles krav både til uddannelsernes indhold og til dem der skal gennem uddannelserne.

Vi ser også gerne, at de ufaglærte får tilbud om uddannelse. Men husk nu på, at hvis ikke virksomhederne i deres måde at tilrettelægge produktionen ikke gør brug af den viden, som uddannelsen giver, så er vi jo lige vidt. Det er ikke nok, at uddannelserne er attraktive, hvis jobbene efterfølgende ikke er det. Det burde jo være det mest tiltrækkende man kan lave, at være med til at fremstille den mad, som vi alle skal spise, og som spiller så stor en rolle i alles liv.

Vi har i det partssamarbejde, vi har på uddannelsesområdet, et enestående system. Det skal vi udvikle. Ikke til at uddanne til fortidens produktion, men til at uddanne til fremtidens krav. Det er et fælles ansvar for os og for arbejdsgiverne.

Rekruttering

Det har til tider været svært at rekruttere arbejdskraft til især landbrug, men også til fødevareindustrien.

Det har betydet, at virksomhederne har søgt til udlandet for at få ledige jobs besat. Jeg vil gerne opfordre til, at virksomhederne er langt mere aktive i deres søgen for at få herboende arbejdskraft til de ledige stillinger. Det er samfundsøkonomisk helt skørt at få udlændinge til landet for at udfylde jobs, som vi ved en minimal indsats kunne besætte med herboende arbejdskraft.

Kan vi ikke give hinanden håndslag på, at vi i fællesskab - fagbevægelse og virk-

somheder - vil gøre en indsats for at få danske job til herboende. Og jeg siger herboende, for vi har intet imod de udlændinge, der arbejder i Danmark. De bliver i stort tal medlemmer hos os, og vi har undgået den værste sociale dumping inden for fødevareindustrien.

Afslutning

Vi ser store muligheder for, at vi i de kommende år får en betydelig vækst på vores områder.

Men det kræver, at de rigtige beslutninger træffes i virksomhederne, i de faglige organisationer og ikke mindst af politikerne.

Vi synes, at vi skal styrke samarbejdet i alle led, for uden en bevidst og samlet indsats bliver det for svært at gribe de muligheder, der er.

SAMMENHÆNGENE MELLEM ØKONOMI OG DYREVELFÆRD PÅ BEDRIFTSNIVEAU

Lektor Mogens Lund¹ (projektleder), lektor Arne Henningsen¹, Ph.d. studerende Tomasz Gerard Czekaj¹, specialestuderende Aske Schou Nielsen¹ og professor Björn Forkman²

¹Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

²Institut for Produktionsdyr og Heste, Københavns Universitet

I artiklen undersøges sammenhængene mellem dyrevelfærd og økonomi på bedrifter med svineproduktion. Analyser af disse sammenhænge kan på forskellig måde bidrage med ny viden. Det gælder fx dels landmænds økonomiske motivation til at forbedre deres dyrevelfærd, dels deres økonomiske incitamenter til at overholde de gældende regler for dyrevelfærd. En sådan viden har vi ikke tidligere haft.

Vi har gennemført statistiske analyser af sammenhængene mellem indikatorer for landmænds overholdelse af dyrevelfærdslovgivningen, som fx antallet af registrerede overtrædelser, og forskellige regnskabsmæssige nøgletal som dækningsbidraget og dyrlægeomkostningerne, fra de samme landmænd.

Vores resultater viser kun en svag statistisk sammenhæng mellem overholdelsen af dyrevelfærdslovgivningen og de økonomiske resultater på de analyserede bedrifter. Ifølge beregningerne afhænger dyrevelfærden eksempelvis ikke af besætningsstørrelsen. Bedrifter, der overtræder dyrevelfærdslovgivningen, har dog tendens til at have et lavere dækningsbidrag (især i integreret svineproduktion) og tendens til lavere effektivitet end de bedrifter, der overholder dyrevelfærdslovgivningen.

Samlet set tyder vores resultater på, at landmænd, der har styr på økonomien og har en effektiv produktion, også er bedre til at overholde dyrevelfærdsreglerne.

Projektets formål og baggrund

Projektets overordnede formål er at undersøge, om der kan identificeres signifikante sammenhænge mellem overholdelse af lovgivningen på dyrevelfærdsområdet, her brugt som indikator for dyrevelfærd, og økonomi på bedriftsniveau.

Den almindelige antagelse er, at højere dyrevelfærd er forbundet med større omkostninger. Imidlertid må det forventes, at sammenhængene mellem dyrevelfærd og økonomi er mere komplekse. Det kan eksempelvis ikke udelukkes, at god dyrevelfærd i besætningen, målt som overholdelse af lovgivningen, er positivt korreleret

med de økonomiske resultater som fx størrelsen af dækningsbidraget, idet god (dårlig) management kan øge (mindske) både dyrevelfærd og økonomiske resultater. Projektet analyserer denne og andre hypoteser om sammenhængene mellem dyrevelfærd og økonomi på bedriftsniveau.

Analysen af sammenhængene mellem dyrevelfærd og økonomi kan bidrage med større indsigt i de driftsøkonomiske incitamenter til at sikre en bedre dyrevelfærd i den enkelte besætning. Større viden om de økonomiske incitamenter – og eventuelle barrierer – til øget dyrevelfærd blandt forskellige husdyrproducenter kan også bidrage til øget regelefterlevelse samt en mere målrettet og omkostningseffektiv offentlig regulering af den fremtidige dyrevelfærd.

Endvidere kan sådanne analyser give større indsigt i, hvad en forbedret dyrevelfærd må koste i forskellige situationer, uden at det går ud over landbrugets indtjening og konkurrenceevne. Såvel dyrevelfærd som omkostningerne til dyrevelfærd er vigtige konkurrenceparametre. Det gælder ikke mindst svinekød og smågrise, hvor Danmark har en stor eksport.

Der findes i dag ingen systematiseret empirisk viden om, hvorvidt god dyrevelfærd er en økonomisk gevinst eller omkostning i landbruget. Det skyldes blandt andet, at dyrevelfærd er et særdeles sammensat begreb, som er vanskeligt at definere og kvantificere.

Øget dyrevelfærd drejer sig ikke kun om at forbedre dyrenes sundhedsstatus, men også om i andre henseender at give dem et bedre liv, fx ved at mindske forekomsten af frustration og frygt og ved at give dyrene mulighed for at udfolde naturlig adfærd. Landmanden har et klart økonomisk incitament til at sikre dyrenes basale

behov og sundhed, i det omfang disse påvirker produktiviteten, men derudover véd vi meget lidt om landmandens motivation og holdninger til at forbedre den samlede dyrevelfærd i sin besætning.

Projektets gennemførelse

Projektets gennemførelse har omfattet fire faser:

- Samkøring af databaser
- Beskrivende analyser
- Multivariate analyser
- Effektivitetsanalyser

Samkøring af databaser

Det anvendte datamateriale bygger på en samkøring af regnskabsdata fra økonomidatabasen på Videncentret for Landbrug og databaser i Fødevarestyrelsen. De anvendte databaser i Fødevarestyrelsen er dyrevelfærdskontrollen for 2010 og 2011 og den nulpunktsundersøgelse, som blev gennemført i efteråret 2011. (Som tidligere nævnt så bruges overholdelse af lovgivningen som indikator for niveauet af dyrevelfærd i denne studie.)

Velfærdskontrollen gennemføres årligt på 5 procent af alle landbrug med mere end 10 landbrugsdyr eller heste og er baseret på en kombination af risikovurdering og en tilfældig udvælgelse af Fødevarestyrelsen. Nulpunktsundersøgelsen er gennemført som en tilfældig stikprøveundersøgelse blandt alle danske svinebesætninger. I nærværende projekt er derfor udelukkende undersøgt statistiske sammenhænge mellem dyrevelfærd og økonomi i svineproduktionen.

For de bedrifter i velfærdskontrollen og nulpunktsundersøgelsen, hvor der konstateres overtrædelser af velfærdsreglerne, er der oplysninger om arten af overtrædelserne og karakteren af de relaterede på-

bud, indskærper o.l. Disse oplysninger er blevet suppleret med økonomiske data fra de samme bedrifter for regnskabsåret 2011. De økonomiske data er stillet til rådighed af Videncenter for Svineproduktion i samarbejde med afdelingen for Økonomi & Virksomhedsledelse på Videncentret for Landbrug. For hver bedrift er følgende regnskabsmæssige oplysninger blevet modtaget fra Videncentret: Antallet af producerede grise, dækningsbidraget pr. dyreenhed (svin), dyrlægeomkostningerne pr. dyreenhed (svin), landmandens alder samt hans antal år som selvstændig landmand (som proxy for landmandens erfaringer). Endvidere er for hver bedrift modtaget input- og outputdata til de gennemførte effektivitetsanalyser. Disse data er omtalt senere.

Uanset hvilke data, som er til rådighed, vil en præcis definition af dyrevelfærd altid være en vanskelig opgave. Dyrevelfærd er ikke nogen eksakt størrelse. Staldforhold og miljøfaktoreres påvirkning af dyrevelfærden kan tolkes på forskellig måde bl.a. afhængig af, hvilke indikatorer for dyrevelfærd der gøres brug af. En litteraturgennemgang viser ingen entydige sammenhænge mellem dyrevelfærd og økonomi, måske fordi de fleste produktionsøkonomiske studier af dyrevelfærd kun benytter et enkelt mål for dyrevelfærd, fx haltethed, eller beregner omkostningerne til forskellige produktionssystemer med forskellig velfærd ud fra modelbaserede standarder. Det betyder, at de empiriske sammenhænge mellem dyrevelfærd og produktionsøkonomi fortsat er uklare og dermed ikke videnskabeligt dokumenteret. Et samlet mål for dyrevelfærd kræver principielt et overordnet indeks, som inkluderer alle relevante aspekter af dyrevelfærd. Et så-

dant mål er ikke udarbejdet i nærværende projekt.

I denne undersøgelse er benyttet forskellige indikatorer for dyrevelfærd, som alle kan beregnes ud fra de tilgængelige data i velfærdskontrollen og nulpunktundersøgelsen. Den første indikator er en binær variabel, som angiver, hvorvidt der er sket overtrædelser af dyrevelfærdslovgivningen eller ikke, og det uanset antallet og betydningen af de konstaterede overtrædelser. Den anden indikator angiver derimod det totale antal overtrædelser af velfærdslovgivningen, og det gælder igen uanset betydningen af overtrædelserne. Den tredje anvendte indikator, som er en kategorisk variabel, angiver den mest alvorlige overtrædelse af dyreværnslovgivningen. Indikatoren siger ikke noget om arten eller antallet af overtrædelser.

Hverken indikatoren for, hvorvidt der er sket en overtrædelse, antallet af overtrædelser eller den mest alvorlige overtrædelse siger noget direkte om det konkrete niveau af dyrevelfærd i en besætning. For at analysere en mere direkte sammenhæng til dyrevelfærd er der tillige lavet indikatorer, som angiver, hvorvidt der er observeret overtrædelser af dels dyrevelfærdsreglerne vedr. henholdsvis rode- og beskæftigelsesmateriale, dels reglerne for håndtering af syge dyr.

En aggregering af data har været nødvendig for at beregne indikatorerne for alle de bedrifter, som indgår i analysegrundlaget. Det skyldtes især, at de økonomiske data er opgjort på bedriftsniveau, mens data i velfærdskontrollen og nulpunktsundersøgelsen er opgjort på besætningsniveau. Det giver problemer med aggregeringen af data på de bedrifter med flere besætninger, der hver har sit eget nummer i det Centrale Husdyr Register (CHR).

Det er vigtigt at være opmærksom på, at de anvendte indikatorer alle er meget simple, og at de ikke nødvendigvis afspejler den samlede dyrevelfærd i den enkelte besætning.

Statistiske analyser viser, at data fra henholdsvis velfærdskontrollen og nulpunktsundersøgelsen på visse områder er signifikant forskellige. Antallet af kontrollerede besætninger pr. bedrift er forskellige i de to undersøgelser, men antallet af kontrollerede besætninger pr. bedrift har ingen indflydelse på størrelsen af de valgte indikatorer for dyrevelfærd. Det indikerer, at den valgte metode til aggregering af dyrevelfærddata fra besætnings- til bedriftsniveau ikke har ført til signifikante skævheder i analyserne. Derimod er den relative fordeling af bedrifter i forhold til driftsformen forskellige i velfærdskontrollen og nulpunktundersøgelsen.

Der er relativt færre bedrifter med integreret svineproduktion i nulpunktundersøgelsen, men der er en tendens til, at der sker hyppigere overtrædelser på disse bedrifter, og at de også har flere overtrædelser i forhold til de sammenlignelige bedrifter i velfærdskontrollen.

Endvidere viser analyserne, at bedrifterne med integreret svineproduktion i nulpunktsundersøgelsen har mere alvorlige lovovertrædelser end de tilsvarende bedrifter i velfærdskontrollen. Bedrifter klassificeret som integrerede svinebrug omfatter 58 procent af alle observationer i det samlede datasæt (dvs. både data i velfærdskontrollen og i nulpunktsundersøgelsen under ét).

Såvel forskelle i fordelingen på driftsformer som i antallet af bedrifter gør, at data i velfærdskontrollen og nulpunktsanalysen ikke kan analyseres som et samlet datasæt.

Som tidligere nævnt er data i nulpunktundersøgelsen baseret på en tilfældig udvælgelse, hvilket ikke gælder i velfærdskontrollen. De statistiske analyser af sammenhængen mellem indikatorer for dyrevelfærd og økonomi er derfor udelukkende baseret på data fra nulpunktsundersøgelsen.

Beskrivende analyser

De beskrivende analyser omfatter 67 bedrifter med integreret svineproduktion og 39 bedrifter udelukkende med slagtesvineproduktion. Der var ikke tilstrækkelige data til at analysere andre driftsformer, som fx bedrifter med ren smågriseproduktion.

For at være klassificeret som en bedrift med svineproduktion, og dermed indgå i analyserne, skal mindst 66 procent af de samlede indtægter stamme fra svineproduktionen.

Ved brug af forholdsvis simple beskrivende analysemetoder er følgende hypotetiske sammenhænge mellem de definerede indikatorer for dyrevelfærd (defineret som forskellige typer af overtrædelser af dyreværnslovgivningen) og

- antal producerede grise
- dækningsbidrag pr. dyreenhed (for svin)
- dyrlægeomkostninger pr. dyreenhed (for svin)
- indtægter pr. dyreenhed (for svin)
- foderomkostninger pr. dyreenhed (for svin)
- andre omkostninger pr. dyreenhed (for svin)
- landmandens alder
- antal år som selvstændig (som proxy for landmandens erfaring)

analyseret. Det er valgt at fokusere på disse sammenhænge ud fra en gennemgang af

den eksisterende relevante litteratur og i dialog med en række eksperter på dyrevelfærdsområdet.

Tabel 1 og 2 viser resultaterne for de statistiske tests af sammenhængene mellem de ovennævnte 8 socioøkonomiske variable og de 5 indikatorer for dyrevelfærd for bedrifter med henholdsvis integreret svineproduktion og ren slagtesvineproduktion. De identificerede signifikansniveauer er vist i noter til de to tabeller. Hvis testresultatet ikke viser nogen signifikans, er det angivet som "Ingen" i tabellerne.

Studier refereret i den økonomiske litteratur har identificeret statistiske sammenhænge mellem indikatorer for dyrevelfærd og størrelsesforhold, men de fundne sammenhænge er langt fra entydige. De gennemførte statistiske analyser i dette projekt viser derimod ingen signifikante sammenhænge mellem antallet af svin på den ene side og på den anden side antallet og/eller karakteren af overtrædelser. Det anvendte datamateriale giver dermed

ikke belæg for at hævde, at der er en generel sammenhæng mellem besætningsstørrelse og overholdelse af dyrevelfærdslovgivningen på bedrifter med svineproduktion.

Dækningsbidraget fra svineproduktion indeholder både indtægterne fra salg af svin og omkostningerne til bl.a. foder og dyrlæge. Det kan derfor forventes, at der er en sammenhæng mellem størrelsen af dækningsbidraget og niveauet af dyrevelfærd i besætningen. Sammenhængen kan imidlertid gå begge veje. Det kan hævdes, at god management kan føre til såvel et højt dækningsbidrag som høj dyrevelfærd.

Omvendt kan der også argumenteres for, at høj dyrevelfærd kræver større omkostninger, som mindsker dækningsbidraget. Sammenhængene mellem de produktionsøkonomiske resultater og niveauet for dyrevelfærd i husdyrproduktionen er ikke dokumenteret i litteraturen, selvom nogle få studier har fundet evidens, som peger på en negativ sammenhæng mellem økonomisk produktivitet og dyrevelfærd.

Tabel 1. Testresultater for bedrifter med integreret svineproduktion

	Totale antal overtrædelser	De mest alvorlige overtrædelser	Overtrædelser af enhver slags	Overtrædelser vedr. rode- og beskæftigelsesmateriale	Overtrædelser vedr. syge dyr
Antal svin	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Dækningsbidrag (DB)	Lavere DB hvis overtrædelser ^a	Der er en forskel ^a	Lavere DB hvis overtrædelser ^a	Lavere DB hvis overtrædelser ^b	Ingen
Dyrlægeomkostninger	Ingen	Ingen	Lavere omkostninger hvis overtrædelser ^a	Lavere omkostninger hvis overtrædelser ^a	Lavere omkostninger hvis overtrædelser ^b
Indtægter	Ingen	Der er en forskel ^a	Ingen	Lavere indtægter hvis overtrædelser ^c	Ingen
Foderomkostninger	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Andre omkostninger	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Landmandens alder	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Landmandens erfaring	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen

a) Signifikans på 10 pct.'s niveau; b) Signifikans på 5 pct.'s niveau; c) Signifikans på 1 pct.'s niveau.

Tabel 2. Testresultater for bedrifter med ren slagtesvineproduktion

	Totale antal overtrædelser	De mest alvorlige overtrædelser	Overtrædelse af enhver slags	Overtrædelser vedr. rode- og beskæftigelsesmateriale	Overtrædelser vedr. syge dyr
Antal svin	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Dækningsbidrag (DB)	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Dyrlægeomkostninger	Ingen	Der er en forskel ^a	Højere omkostninger hvis overtrædelser ^a	Ingen	Højere omkostninger hvis overtrædelser ^a
Indtægter	Højere indtægter hvis overtrædelser ^c	Ingen	Lavere indtægter hvis overtrædelser ^a	Ingen	Ingen
Foderomkostninger	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Andre omkostninger	Højere andre omkostninger hvis overtrædelser ^a	Ingen	Højere andre omkostninger hvis overtrædelser ^a	Ingen	Højere andre omkostninger hvis overtrædelser ^a
Landmandens alder	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
Landmandens erfaring	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen	Mindre erfaring hvis overtrædelser ^a

a) Signifikans på 10 pct.'s niveau; b) Signifikans på 5 pct.'s niveau; c) Signifikans på 1 pct.'s niveau.

Når det gælder bedrifter med integreret svineproduktion, ses en signifikant tendens til, at der opnås et lavere dækningsbidrag, såfremt der har været en overtrædelse af dyrevelfærdslovgivningen (jf. anden række i tabel 1), hvorimod dette ikke er tilfældet for bedrifter med rene slagtesvinebesætninger (jf. anden række i tabel 2, som angiver "Ingen" korrelation mellem dækningsbidraget og de 5 indikatorer for overtrædelser af dyrevelfærdsreglerne). Det kan muligvis forklares med, at god management (som også giver højere dyrevelfærd) er af større økonomisk betydning i integreret svineproduktion end i slagtesvineproduktionen.

De statistiske resultater viser en betydelig forskel, når det gælder sammenhænge mellem dyrlægeomkostningerne pr. dyreenhed på den ene side og på den anden side antallet og typen af overtrædelser i henholdsvis integrerede svinebesætninger og slagtesvinebesætninger. I de integrerede besætninger er der en tendens

(signifikant på 10 procents-niveauet) til, at dyrelægeomkostningerne er lavere i de besætninger, hvor der er konstateret mindst en overtrædelse (jf. de tre sidste rubrikker i tredje række i tabel 1). De gennemsnitlige dyrlægeomkostninger er estimeret til 1.061 kr. pr. dyreenhed svin på bedrifter, hvor der ikke er observeret overtrædelser af reglerne vedrørende håndtering af syge svin. På bedrifter, hvor der er konstateret mindst en overtrædelse, er de gennemsnitlige dyrlægeomkostninger derimod beregnet til 857 kr. pr. dyreenhed. En mulig forklaring kan være, at producenter på de integrerede bedrifter, som investerer relativt mest i forebyggelse og god medicinsk behandling af syge dyr, også har en højere dyrevelfærd.

Det omvendte er delvist tilfældet i de rene slagtesvinebesætninger, hvor dyrlægeomkostningerne er signifikant højere, når der er konstateret mindst en overtrædelse af de samlede regler, og der er sket en specifik overtrædelse af reglerne for håndte-

ring af syge dyr (jf. række 3 i tabel 2). Bedrifterne uden overtrædelser har gennemsnitlige dyrlægeomkostninger på 173 kr. pr. dyreenhed, mens bedrifter med overtrædelser af reglerne for håndtering af syge slagtesvin har dyrlægeomkostninger på 232 kr. i gennemsnit pr. dyreenhed. Denne forskel er signifikant på 10 procents-niveauet. Det kan muligvis forklares med, at slagtesvinebedrifter med dårlig dyrevelfærd har flere syge svin og derfor højere dyrlægeomkostninger.

Sammenhængene mellem indikatorerne for dyrevelfærd og landmandens erfaring er også blevet statistisk analyseret. To forskellige indikatorer for erfaring er blevet benyttet. Den ene er landmandens alder ud fra den antagelse, at landmandens alder er proportional med hans erfaring med landbrugsdrift. Den anden indikator er antallet af år som selvstændig landmand. For det meste ejer landmanden den eller de samme bedrifter indtil han eller hun går på pension. Derfor vil antal år som selvstændig landmand være en troværdig indikator for landmandens professionelle erfaring.

Som det fremgår af tabel 1 og 2 er der dog ingen eller kun en meget svag indikation af nogen sammenhæng mellem overtrædelser af dyreværnslovgivningen og landmandens erfaring. For bedrifter med integreret svineproduktion kunne ikke findes nogen statistisk signifikante sammenhænge overhovedet. For rene slagtesvinebesætninger er sammenhængen mellem erfaringsniveauet og velfærdsindikatorerne også svag. Den eneste sammenhæng, der er identificeret gennem de statistiske analyser, er, at slagtesvineproducenter med mindre landbrugserfaring tilsyneladende har flere overtrædelser af reglerne for håndtering af syge dyr i forhold til land-

mænd, hvor sådanne overtrædelser af dyrevelfærdsreglerne ikke er blevet observeret. Det indikerer, at jo større landbrugserfaring, jo større sandsynlighed for at kunne håndtere syge dyr i overensstemmelse med den gældende lovgivning på området.

Multivariate analyser

Den beskrivende analyse har kun set på sammenhænge mellem to variable hver gang, selvom det må forventes, at både de økonomiske resultater og dyrevelfærd afhænger af mange faktorer. Derfor er også gennemført multivariate statistiske analyser, der giver mulighed for simultan analyse af indflydelsen af mange forskellige faktorer.

De multivariate analyser omfatter 135 bedrifter (som også omfatter bedrifter med andre driftsformer end integreret svineproduktion og slagtesvineproduktion). Både faktorer, der kan have en indflydelse på dyrevelfærd, og faktorer, der kan påvirke de økonomiske resultater, er blevet undersøgt.

Hovedkonklusionen fra analyserne med indikatorer for dyrevelfærd som afhængige variable er, at overtrædelser af lovgivningen om dyrevelfærd afhænger af driftsformen, men derimod stort set ikke afhænger af andre faktorer så som besætningsstørrelsen og landmandens erfaring.

Resultaterne af den multivariate analyse med dækningsbidraget som den afhængige variabel viser en negativ sammenhæng mellem dækningsbidraget og overtrædelser af dyrevelfærdslovgivningen med hensyn til syge dyr; dvs. bedrifter, der overtræder lovgivningen vedrørende håndtering af syge dyr, har i gennemsnit et lavere dækningsbidrag end bedrifter, der ikke overtræder denne lovgivning. Ingen andre af de anvendte indikatorer for dyrevelfærd

har nogen statistisk signifikant sammenhæng til dækningsbidragets størrelse.

Regressionsanalysen af dyrlægeomkostningerne viser, at denne omkostning stort set ikke afhænger af dyrevelfærd, men derimod af driftsformen.

De signifikante sammenhænge, som er fundet gennem de multivariate analyser, er generelt i overensstemmelse med de fundne resultater i de beskrivende analyser, men antallet af identificerede signifikante sammenhænge er mindre i de multivariate analyser end i de beskrivende analyser.

De multivariate analyser sammenligner bedrifter, der har de samme karakteristika (dvs. de tager højde for ikke kun forskelle i driftsformen, men også forskelle i fx besætningstørrelse og landmandens alder og erfaring). I modsætning hertil tager de beskrivende analyser udelukkende hensyn til forskelle i driftsformen. Det er med til at forklare, hvorfor der er fundet færre signifikante sammenhænge mellem indikatorerne for dyrevelfærd og de socioøkonomiske variable i de multivariate analyser end i de beskrivende analyser.

Effektivitetsanalyser

I modsætning til de beskrivende og multivariate økonomiske analyser er det gennem effektivitetsanalyser muligt at lave en benchmarking af bedriftens samlede produktivitet og relatere denne benchmarking til de definerede indikatorer for overholdelse af dyreværnslovgivningen. Herved kan det analyseres, om der er statistisk sammenhæng mellem den samlede produktivitet og niveauet for dyrevelfærd på bedrifter med svineproduktion. Den anvendte statistiske metode betegnes som "Stochastic Frontier Analysis" eller kort SFA.

Effektivitetsanalysen omfatter 120 bedrifter (idet 15 bedrifter er udeladt pga. manglende oplysninger om dyrket areal og/eller arbejdsindsats). Den estimerede SFA-model inkluderer 2 output-variable og 6 input-variable. De 2 output-variable består af dels det samlede nettoudbytte i den animalske produktion i kr., dels udbyttet fra planteproduktion og forskellige serviceydelser i kr. De 6 input-variable består af: Foderforbrug i kr.; de veterinære omkostninger og diverse andre variable input i svineproduktionen opgjort i kr.; andre diverse variable omkostninger i planteproduktionen eller ikke delelige omkostninger opgjort i kr.; dyrket areal i ha; anvendt arbejdskraft i timer; og anvendt landbrugs-kapital i kr.

SFA-resultaterne viser, at der er en negativ sammenhæng mellem antallet af overtrædelser af dyreværnslovgivningen og bedriftens samlede effektivitet (dvs. bedrifter med flere overtrædelser har en lavere samlet effektivitet). Bedrifter, som overtræder reglerne vedrørende håndtering af syge dyr, har en endnu lavere teknisk effektivitet (sammenlignet med bedrifter, som har det samme totale antal af overtrædelser, men inden for andre områder af dyrevelfærdslovgivningen). Overtrædelser af reglerne vedrørende rode- og beskæftigelsesmateriale er muligvis positivt korreleret med bedriftens tekniske effektivitet, men denne sammenhæng er ikke statistisk signifikant.

Samlet set falder bedriftens indtægter i gennemsnit med 0,2 procent pr. observeret overtrædelse. Hvis der er overtrædelser af velfærdsreglerne vedrørende håndtering af syge dyr, er bedriftens indtægter i gennemsnit reduceret med yderligere 2,5 procent.

Afslutning

Der er knyttet en række begrænsninger til de gennemførte analyser. Den første drejer sig om validiteten af målet for dyrevelfærd, som diskuteret tidligere. En anden begrænsning er, at såvel dækningsbidraget som dyrlægeomkostningerne er aggregerede økonomiske størrelser. Dyrlægeomkostningerne, og især dækningsbidraget, er aggregerede størrelser i den forstand, at de begge består af mange underposter gennemført i løbet af regnskabsåret. Til gengæld giver data i både velfærdskontrollen og nulpunktsundersøgelsen et øjebliksbillede.

Dette billede kan være stærkt påvirket af tilfældigheder. Disse data repræsenterer derfor ikke niveauet for dyrevelfærd i en besætning i et helt år.

Samlet set kan de dog godt give et retvisende billede af det gennemsnitlige velfærdsniveau i svineproduktionen, hvis det kan antages, at negative og positive tilfældigheder i velfærdskontrollen og nulpunktsundersøgelsen nogenlunde udligner hinanden.

Det skal også bemærkes, at de gennemførte analyser vedrører statistiske sammenhænge, men ikke årsagssammenhænge (dvs. kausalitet) mellem dyrevelfærd og økonomiske resultater. Resultaterne viser, at der kun er en svag statistisk sammenhæng mellem dyrevelfærd og økonomiske resultater. Ifølge analyserne afhænger overtrædelser af dyrevelfærdslovgivning af driftsformen, men fx ikke af besætningsstørrelsen.

Bedrifter, der overtræder dyrevelfærdslovgivningen, har en tendens til at have et lavere dækningsbidrag (især i integreret svineproduktion) og en lavere teknisk effektivitet end de bedrifter, der overholder dyrevelfærdslovgivningen.

Samlet set tyder det på, at landmænd, der har styr på økonomien og har en effektiv produktion, også har bedre styr på overholdelsen af dyrevelfærdsreglerne, men mere detaljerede analyser (baseret på flere og mere detaljerede data) er nødvendige for at kunne undersøge kausaliteten mellem dyrevelfærd, de økonomiske resultater og andre relevante faktorer.

GLOBALE ANDELSSELSKABER OG MEDLEMSDEMOKRATIET

Cand. econ. agro. Mette Marie Lundsberg Jespersen og
seniorrådgiver Henning Otte Hansen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi

Fungerer medlemsdemokratiet i de stadig større, mere globale og mere komplekse andelsselskaber i den danske agroindustri? I denne artikel, som er baseret på hovedforfatterens speciale, vurderes, om der er opstået barrierer for andelshavernes effektive styring af andelsselskaberne som følge af deres stadig mere globale aktiviteter.

Samtidig undersøges, om andelsselskaber og globalisering kan være en konfliktfyldt kombination, og om der kan være interesse modsætninger.

I artiklen undersøges endvidere en række barrierer, som kan forhindre andelshavernes effektive styring, og der vises mekanismer, som kan sikre styringen.

Introduktion

Andelsselskaber i agroindustrien er oprettet og drives fortsat af landmænd med det formål at forbedre deres forsynings- eller afsætningsvilkår. Med de stadig større, koncentrerede og mere globale andelsvirksomheder bliver det vedvarende mere komplekst for andelshaverne - landmændene - at følge med i selskabernes udvikling.

Dertil kommer, at der i andelsejerskabsformen er indbyggede motivationsproblemer, som kan lede til konflikter over egen-

kapitalen i selskabet og problemer med at kontrollere ledelsens handlinger.

Europæisk ekspansion og globalisering

Globaliseringen af de danske andelsselskaber er startet med eksport til nær- og derefter fjerne markeder, fulgt af fusioner og opkøb i udlandet og direkte investeringer og produktion i udlandet. Dette er et velkendt mønster, som mange produktionsvirksomheder følger, når deres aktiviteter udvides.

Denne artikel tager udgangspunkt i Mette Marie Lundsberg Jespersens speciale ved Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet. Specialet blev forsvaret i november 2013

Tabel 1. Globalisering af danske andelsselskaber

	Arla Foods	Danish Crown	Tican	DLG	Danish Agro
Andelshavere i antal lande	6	1	1	1	1
Eksport til antal lande	100+	80+	100 +	-	-
Udenlandske kontorer i antal lande	42	11	5	20	5
Kernemarkeder	5	EU + 4	8+	5	ca. 6
Produktion/aktiviteter i antal lande	12	5	3	16	10
Datter- og tilknyttede selskaber	8	9	8	42	63
Produktporteføljer	4	1	1	7+	5

Kilde: Egen tilvirkning baseret på selskabernes årsrapporter, hjemmesider mv.

Tabel 1 giver et overblik over globaliseringen af de store, danske andelsselskaber. Arla Foods, Danish Crown og Tican eksporterer deres produkter til stort set hele verden, og specielt Arla Foods har etableret salgskontorer i mange af landene. Deres kernemarkeder centrerer sig særligt omkring de gamle store eksportmarkeder; Tyskland og Storbritannien.

DLG og Danish Agro adskiller sig fra de tre andre ved at være grovareselskaber der ikke er forbrugerorienterede i samme grad som produktionsvirksomhederne, og har derfor ikke eksport til hele verden. De har etableret sig med mange datterselskaber og strategiske samarbejder omkring Østersøregionen. Alle selskaberne har udviklet deres forretninger i EU med udgangspunkt i deres kernekompetencer.

Arla Foods

Arla Foods har valgt en global strategi, hvor joint ventures og strategiske samarbejder skal skabe markedsadgang på fjernmarkederne.

Arla Foods har diversificeret sin produktion i nogle mindre datterselskaber inden

for kakaomælk og juiceproduktion, men den overvejende del af deres indtjening skabes stadig i mejerisektoren. Selskabet har andelshavere i 6 forskellige lande og produktionsaktiviteter i 12 lande.

I 2012 indgik Arla en aftale med Kinas største føde- og drikkevarekoncern; COFCO og Kinas største mejeri "China Mengniu Dairy Company Limited". COFCO ejer ca. 20% af aktierne i Mengniu, og med en investering på 1,7 mia. DKK har Arla købt omkring 30% af COFCO's andel i Mengniu, svarende til en aktieandel i Mengniu på 6%. Dermed er Arla blevet indirekte medejer af Mengniu (Dairy Reporter, 2013). Arla har siden 2005 haft et joint venture med Mengniu om salg af mælkepulver på det kinesiske marked, som nu overgår til at være en del af Mengniu, som Arla nu er medejer af (Arla Foods, 2013a).

Slagterier

Både Tican og Danish Crown har valgt en global ekspansionsstrategi, hvor kontrollen med de udenlandske selskaber vægtes højt. Derfor har det været højt prioriteret at have

mindst 50% ejerskab over et datterselskab, og helst 100%.

Danish Crown og Tican opererer med en mere snæver produktportefølje hvor alle deres aktiviteter er forbundet til deres kernekompetencer; slagterivirksomhed. Danish Crown har både kvæg- og svinebønder som andelshavere, hvor Tican, som er noget mindre, kun forarbejder svinekød.

Grovvareselskaber

DLG og Danish Agro er begge grovvarereselskaber med en urelateret, diversificeret portefølje af aktiviteter fordelt i hhv. 42 og 63 datterselskaber.

DLG har flere steder udvidet i Europa ved at købe sig ind i virksomheder med forholdsvis små andele, hvor deres kompetencer inden for management har skabt vækst og gradvist øget deres andel i virksomhederne. DLG's seneste udvidelse af deres portefølje er opkøb af en ejerandel på 30% i det danske andelsselskab Danæg. Danæg har ønsket at få en partner som kan bidrage med erfaring med de Nordeuropæiske markeder, hvor selskabet ønsker at konsolidere sig. Selskaberne har en lang række af datterselskaber, tilknyttede og associerede selskaber, hvor andelsselskaberne har en ejerandel mellem 15 og 100%.

Vækst i de danske andelsselskaber er et middel til at skabe bedre indtjening til selskabernes ejere, og ikke et mål i sig selv. Globaliseringen af selskaberne kan derfor rent rationelt forventes udelukkende at være et instrument til øget indtjening, og ikke et eksplicit mål. Samtidig gennemgår udenlandske selskaber i denne periode en konsolidering, som styrker deres position og øger konkurrenceevne. Det skaber et pres på de danske andelsselskaber.

Andelsselskabernes vækststrategier og -udfordringer

En undersøgelse af strategierne for de store danske andelsselskaber viser, at øget globalisering af selskaberne er et eksplicit mål eller delmål.

Arla Foods har som et af hovedpunkterne i deres strategi for 2017 at *"skabe vækst uden for EU"*.

DLG skriver at

"Koncernens strategiske fokus på udvidelser i ind- og udland afspejler sig blandt andet i internationale samarbejder rundt om Østersøen."

Tican: *"Det er Ticans ambition at fortsætte med at vokse som en international fødevarekoncern gennem opkøb af selskaber samt organisk vækst i de eksisterende forretningsenheder."*

Danish Crown og Danish Agro har ligeledes fokus på at skabe vækst igennem deres udenlandske aktiviteter.

Det er hermed etableret, at andelsselskaberne har et strategisk mål om at skabe vækst via øget globalisering. Samtidig er det deres eneste mulighed for at styrke deres internationale konkurrenceevne.

Fusioner med udenlandske andelsselskaber kan foregå mere eller mindre "kapitalfrit" da der ikke er eksterne ejere der skal købes ud af selskabet. Anderledes står det til ved opkøb eller fusioner med ikke-andelsselskaber, hvor ejerne skal betales for at overføre ejerskabet med et selskab. Det er ofte en kapitalkrævende proces.

Globalisering og kapitalgrundlag

Der er en række strategiske finansieringsudfordringer, der kan være hæmmende for

Boks 1. Andelsorganisering og globalisering i konflikt?

Andelsorganisering og globalisering kan på flere måder være i konflikt med hinanden: Andelsselskaber er ofte oprettet med henblik på at forarbejde og afsætte medlemmernes produkter, og dermed er der indbyggede regelsæt, som har til formål at sikre ejerne (landmændenes) afsætning, men som også kan være en barriere for at sikre den optimale ressourceallokering. Globale virksomheders mulighed for helt frit og uden bindinger at kunne købe råvarer fra hele verden er med til at reducere disse virksomheders omkostninger og dermed øge deres internationale konkurrenceevne.

Der er derved nogle indbyggede elementer i andelsselskaber, som kan være i konflikt med de muligheder, som globaliseringen indebærer.

andelsselskabernes deltagelse i globaliseringen - men der er også mulige løsninger.

Kapitalgrundlag

Direkte udenlandske investeringer, opkøb mm er kapitalkrævende og egenkapitalen i andelsselskaber er generelt lav. Blandt de 100 største fødevarer virksomheder er andelsselskabernes soliditet som gennemsnit af perioden fra 2002-2009 på 22% imod aktieselskabernes 37%.

Kapitalfremskaffelse

Andelsselskabernes mulighed for at øge deres egenkapital kan kun ske via en øget konsolidering hvor en del af overskuddet, der ellers kunne være udbetalt til medlemmerne som efterbetaling, tilbageholdes i selskabet.

Andelsselskaber har generelt let adgang til lånekapital da bankernes tab på andelsselskaber gennem årene har været lav, men sammen med en i forvejen lav egenkapital er det ikke nok til at finansiere udenlandske investeringer. En af mulighederne for andelsselskaberne er at danne datterselskaber i form af aktieselskaber, hvor eksterne parter kan købe aktier. Kon-

sekvensen er, at andelsselskaberne må afgive en del fortjenesten samtidig med, at deres indflydelse mindskes.

I datterselskaber med eksterne parter kan der ofte opstå konflikter over afregningsprisen for råvarerne og udlodningen af overskuddet mellem parterne.

Incitament

Da egenkapitalen ikke forrentes til andelshaverne, har de på kort sigt ikke noget økonomisk incitament til at lade dele af overskuddet stå i selskabet.

Horisont

De udenlandske investeringer er typisk præget af en længere investeringshorisont. En investering der først skaber en merindtjening til andelshaverne efter en periode på fx 5-7 år, vil ikke have nogen nytte for andelshaverne der er ophørt som medlemmer på det tidspunkt. Denne del af andelshaverne kan være modvillige mod større udenlandske investeringer.

Derudover opstår der andre udfordringer i form af bl.a. råvarebinding, kulturelle forskelle mellem udenlandske og danske andelshavere og øget anvendelse af

udenlandske råvarer samt ledelsessammensætning.

Konklusion er, at mange af disse udfordringer kan løses, hvis andelsselskaberne bl.a. formår at formidle den langsigtede strategi til andelshaverne, så de forstår og accepterer ideen og tager medansvar.

Andelsselskabernes motivationsproblemer

Ejerformen i andelsselskaber indebærer potentielle problemer med at motivere til kapitalopbyggelse og aktiv styring. Disse problemer betegnes som andelsselskabernes motivationsproblemer eller incitamentproblemer.

Motivationsproblemerne kan opdeles i to kategorier:

- * Investorrelaterede: Free-rider, horisont og portefølje
- * Beslutningsrelaterede: Kontrol-opfølgning og indflydelse-omkostning

De investorrelaterede motivationsproblemer er opstået inden for den teoriretning der omhandler ejendomsrettigheder mens de beslutningsrelaterede motivationsproblemer forklares gennem en principal-agentrelation.

I alt er der således fem forskellige typer af motivationsproblemer.

Fælles for motivationsproblemstillingerne er antagelsen om, at andelshaverne ikke bærer de fulde konsekvenser af deres valg og handlinger. Det leder til konflikter over egenkapitalen i selskabet og problemer med at kontrollere ledelsens handlinger som påfører selskabet positive transaktionsomkostninger (Borgen, 2004).

Hvornår er motivationsproblemerne relevante?

De fem beskrevne motivationsproblemer opstår specielt når ejendomsrettighederne er svagt allokerede, og der ikke eksisterer et marked hvor ejendomsrettighederne til

Boks 2. Teoretiske barrierer for medlemmernes styring

De fem gennemgåede motivationsproblemer opstår som følge af fælles eje af egenkapitalen og adskillelse mellem ejerskab og ledelse.

De identificerede styringsproblemer der opstår som konsekvens heraf er:

1. Lavt medlemsengagementet fører til inaktivt styre
2. Ledelsens beslutninger bedømmes ikke på et sekundært marked
3. Folkevalgte repræsentanter har egen interessehorisont
4. Der opstår forskellige interessegrupper blandt andelshaverne i hht. deres medlemsperiode. De vil have forskellige præferencer for allokering af overskuddet i selskabet og selskabets risikoeksponering
5. Overvågningssystemerne, der skal kontrollere ledelsens handlinger, er bekostelige (eller det er simpelthen ikke muligt).
6. Andelshaverne føler de har en meget lille indflydelse og er derfor uengagerede i kontrollen af ledelsen
7. Ledelsen har svært ved at vurdere hvilken interessegruppe der skal tilgodeses først, da den ikke modtager direkte signaler fra et marked

andelsselskaberne kan handles. Det ligger ikke implicit i andelsformen, at disse to karakteristika er opfyldt.

De fleste danske andelsselskaber eksisterer i formen AMBA, som betyder "andelsselskab med begrænset ansvar". Det betyder blot, at ejernes ansvar er begrænset til den af dem indskudte andelskapital.

Der findes flere typer af andelsselskaber, som ikke besidder disse karakteristika, bl.a. "New generation cooperatives", hvor leveringsrettighederne købes og derfor også er omsættelige. Derved får et medlem automatisk del i værdistigningen i selskabet (Hansen, H. O. 2013). I den senere tid, er opmærksomheden i mange andelsselskaber rettet mod disse problemer, og mulige løsningsmodeller.

Andelsselskaber eksisterer – og de klarer sig godt på mange markeder. Derfor kan det hævdes, at kritikken vedrørende motivationsproblemerne ikke er berettiget, og at der må eksistere andre variable, som ikke medregnes i disse teorier.

Andelsselskaberne er etableret for at bryde konkurrencen på det eksisterende marked. På den måde kunne bønderne få del i den værditilvækst, der bliver skabt i forarbejdningsleddet. Andelsselskaberne er altså oprettet med en grundtanke om at nedbryde nogle markedsfejl, og ikke som det almindelige selskab, udelukkende for at skabe profit til ejerne.

Ved at organisere sig i andelsselskaber kunne bønderne bedre matche deres handelspartnere, hvilket er et bredt anerkendt rationale for andelsselskabernes eksistens (Nilsson, J., 2001). Et mere velfungerende marked kan dermed opveje ulemperne ved andelsselskaber, specielt når risikoen for monopsoni (få store aftagere) er høj, når de transaktionsspecifikke investeringer er

betydelige, og når kvaliteten af produktet er svær at bedømme (Nilsson, J. 2001).

Hvis medlemmerne af et andelsselskab mener, at de er bedre stillet ved at være medlem af et andelsselskab, er den objektive vurdering af, hvorvidt andelsselskabet skaber en bedre markedsposition for dem, ikke vigtigst. Den subjektive vurdering af et andelsselskab som nyttigt kan betyde, at medlemmerne accepterer en højere grad af omkostninger forbundet med de svagt allokerede ejendomsrettigheder (Nilsson, J. 2001).

Det skal dog erkendes, at jo større en del af selskabets egenkapital, der er uallokeret (fælles), og jo mindre en del der er underlagt medlemmernes beslutningsret, desto mindre sandsynligt er det, at argumentet om stærkere markedsposition opvejer problemerne med svagt allokerede ejendomsrettigheder (Nilsson, J., 2001).

Når andelsselskabsformen skal analyseres, er det anerkendt, at de sociale faktorer spiller en stor rolle. Når forskellige sociale relationer og tillid binder medlemmerne sammen, bliver transaktionsomkostningerne mellem medlemmerne mindre, og deres grad af homogenitet øges (Nilsson, J. 2001).

Hvis et andelsselskab retter markedsfejl, og medlemmerne er en homogen gruppe, er problemet med fælles ejerskab (uallokeret egenkapital) mindre signifikant.

På trods af, at det er omkostningsfrit at blive medlem, og der dermed heller ikke trækkes opbygget kapital med ud af et selskab, har et medlem fået nytte af sit medlemskab i form af bedre afregningspriser, og med flere medlemmer er der et økonomisk rationale i, at selskabet kan udnytte stordriftsfordele.

Boks 3: Ledelsessammensætning, medlemsindflydelse og globalisering

I andelsselskaber består såvel det overordnede beslutningsorgan, repræsentantskabet eller generalforsamlingen, som bestyrelsen primært af andelshavere - det vil i praksis sige landmænd. Dermed er sammensætningen af disse ledelsesorganer væsentligt forskellige fra aktieselskaber, hvor der typisk er professionelle bestyrelsesmedlemmer.

Der er flere aspekter i denne problemstilling - som også direkte eller indirekte kan have betydning for virksomhedernes globalisering:

Ejerne i et andelsselskab har en stærk interesse i at have et stærkt aktivt ejerskab, da et andelsselskabs økonomiske udvikling ofte er af stor betydning for de enkelte landmænds indtjening. Derfor kan det også virke naturligt, at de selv har den afgørende indflydelse i bestyrelse og repræsentantskab - og at de selv vælges til disse besluttende organer.

Omvendt kan man selvfølgelig ikke forudsætte, at alle folkevalgte andelshavere uden videre har den optimale kommercielle baggrund og kompetence til at udføre det aktive ejerskab på den bedst mulige måde. Især med de stadig større andelsvirksomheder, som for længe siden er blevet internationalt orienterede koncerner, kan det forekomme vanskeligt for enhver landmand at følge, overvåge og fastlægge den fremtidige udvikling i deres andelsselskab.

Flere andelshavere har dermed påpeget risikoen for, at andelsselskabernes strategiske udvikling og især globalisering ikke sker optimalt, fordi bestyrelse og repræsentantskab ikke har den optimale kompetence til at tage de nødvendige beslutninger.

Alene det at begrænse deltagerkredsen kan i sig selv være en hindring for en optimal sammensætning af de ledende organer. Selv om der er nye eksempler på eksterne professionelle bestyrelsesmedlemmer i andelsselskaber, er det generelle billede stadig, at andelshaverne selv vælges til bestyrelsen.

Det skal ikke her afgøres, om denne risiko er reel eller ej - blot påpeges, at der selv inden for andelsselskabernes egne rækker er en åben debat om emnet, jfr. Hansen, H. O. (2011).

Som det ses, er spørgsmålet om eksterne bestyrelsesmedlemmer og ekstern kompetence i andelsselskabernes bestyrelse m.m. et yderst relevant emne. Det er dog meget vanskeligt at afgøre, om eksterne bestyrelsesmedlemmer vil fremme andelsselskabernes globalisering, og om det i det hele taget vil være til andelsselskabernes langsigtede fordel.

Ledelsessammensætning vurderes dog flere steder at være en væsentlig barriere for andelsselskabernes fortsatte udvikling og globalisering.

I mange bestyrelser i andelsselskabernes datterselskaber og associerede selskaber sidder der dog allerede i dag mange ikke-andelshavere. Mange steder ser man en kombination af andelshavere og erfarne virksomhedsledere i disse bestyrelser.

Sammensætningen af den ansatte ledelse (direktionen) i andelsselskaber i agro- og fødevarerindustrien adskiller sig også i mange tilfælde fra andre selskabsformer. Her kan de særlige brancheforhold i agro- og fødevarerindustrien dog forklare en del af denne forskellighed.

Hvis et andelsselskab besidder disse to træk, påvirker det også motivationsproblemernes relevans. Hvis et selskab kun opererer inden for et område, hvor det retter markedsfejl, og medlemmerne er en homogen gruppe, mindskes porteføljeproblemet. Risikoprofilen for selskabet matcher en større andel af medlemmerne, og selskabets aktiviteter bliver mindre kapitalkrævende og stabile over årene, hvilket nedtoner behovet for at kunne handle med andele i selskabet.

Hvis medlemmerne er homogene og investeringerne lave, bliver horisontproblemet også mindre udtrykt.

Stærke sociale relationer hvor landbrugsbedrifter går i arv inden for familien kan øge lysten til at investere i selskabet til nytte for næste generation. Dermed bliver

tidshorisonten for investeringer udvidet og mere langsigtede investeringer bliver rationelle. Behovet for nye investeringer i et andelsselskab, vil mere have karakter af "vedligeholdelse" hvis virksomhedens aktiviteter er relativt ukomplicerede og stabile. Det sociale element mellem medlemmer mindsker også kontrol-opfølgning og indflydelse-omkostningsproblemerne (Nilsson, 2001).

Nilsson, J. (2001) drager følgende konklusion vedrørende relevansen af kritikken fra ejendomsrettighedsteorien og agencyteorien: *Kritikken af andelsselskaber er retfærdig, når selskaberne er kollektivt finansieret og styret, det vil sige, der er ingen individuelle ejendomsrettigheder, og når én eller begge af følgende betingelser er opfyldt: 1) Andelsselskabet retter ikke mar-*

Boks 4. Bestyrelse, ledelse og eksterne bestyrelsesmedlemmer

Bestyrelsen i et andelsselskab har traditionelt bestået udelukkende af selskabernes ejere, dvs. andelshaverne, som er selvstændige landmænd med egen landbrugsbedrift.

Fra andelsselskabernes oprettelse blev den daglige drift af andelsselskabet varetaget af en "daglig leder", som stod for det praktiske og administrative arbejde, mens det var den valgte leder, formanden, som havde kontakten til medlemmerne og havde det fulde overblik over selskabet. Dette tætte bånd mellem formanden og andelshaverne har betydning for forståelsen af ledelsens arbejdsvilkår, hvor den historiske forankring i andelstanken stadig præger medlemmerne (Hansen, B. M. et al., 2004).

Andelsselskabernes vækst gennem sammenlægninger og fusioner har øget kompleksiteten i andelsselskaberne, som løbende har fået en større professionel daglig ledelse.

Kompleksiteten i andelsselskaberne og deres internationale aktiviteter har fået Danish Crowns ledelse til at ønske at styrke bestyrelsesarbejdet med eksterne kompetencer med international erfaring. Danish Crown og Tican har nu fået to eksterne bestyrelsesmedlemmer.

De kompetencer, der kan bringes ind i bestyrelsesarbejdet via eksterne medlemmer, kan ofte også købes som konsulentbistand. Modellen med eksterne medlemmer af bestyrelsen er en bedre løsning som sikrer at de eksterne kompetencer tager ansvar for selskabet og samtidig får en tættere forståelse for andelsselskaberne og lærer deres medlemmer at kende (Lassen, B. C., 2013). De eksterne bestyrelsesmedlemmer rekrutteres ofte gennem et konsulentbureau eller netværk. Det vigtige er, at de eksterne medlemmer bliver en integreret del af bestyrelsen og ikke "ledelsens mand".

kedsfejl af betydelig grad (medlemmerne er uinvolverede); 2) Tilliden blandt medlemmerne er lav, det vil sige at det sociale bånd mellem medlemmerne er svag, og heterogeniteten blandt dem er høj.

Globaliseringens påvirkning af de teoretiske styringsbarrierer

Globaliseringen har skabt et behov for stadig mere kapital. Investeringer kan få karakter af en længere tilbagebetalingsperiode.

Ud fra et investeringsmæssigt synspunkt vil de være rationelle, men der vil opstå en endnu større gruppe af free-riders i selskabet og en større spredning i interessegrupperne blandt andelshaverne. Free-riding kan påvirke andelshavernes lyst til at deltage aktivt i styringen af selskabet, da de føler et mindre ejerskab over selskabet og kun en lille indflydelse.

Inden for landbrugssektoren går mange bedrifter i arv fra generation til generation, og investeringerne derfor bliver „i familien“. Indirekte kan investeringerne i andelsselskaberne anses som en internalisering i værdien (salgsprisen) på bedriften, idet den fremtidige ejer vurderer sine indtjeningsmuligheder bl.a. på baggrund af den afregningspris, han vurderer, han kan få fra andelsselskabet i fremtiden.

Den komplekse struktur af datterselskaber, associerede selskaber og aktiviteter i mange forskellige lande vil være med til at forstyrre de signaler, ledelsen modtager direkte fra deres andelshavere, samtidig med, at der er opstået langt større og mere komplekse interessegrupper, som ønsker deres interesser varetaget. Nogle andelshavere vil både være involverede med datterselskaberne, der drives som aktieselskaber, og moderselskabet, der er et andels-selskab.

De folkevalgte repræsentanter for andelshaverne kan få ledende poster i datterselskaberne, samtidig med at deres eget engagement med andelsselskabet også påvirkes af aktiviteter i datterselskaberne. Deres repræsenterende rolle over for andelshaverne, som ligeledes kan inddeles i flere interessegrupper i form af fx økologer/konventionelle, bliver stadig mere kompleks. Samtidig kan det være, at det er de mest fremsynede landmænd, der vælges til de ledende organer. Andelsselskabet er muligvis ikke deres eneste interesse, men deres position i andelsselskabet kan være afgørende for at andre af deres interesser varetages.

Samtidig med globaliseringen af selskaberne og det politiske fokus på fødevarer-sektoren som en vækst- og arbejdspladsskabende sektor øges mediernes fokus og omtale af selskaberne. Dog afholdes mange generalforsamlinger og kredsmøder stadig uden pressens tilstedeværelse som traditionen har været. Det skal sikre en åben debat blandt medlemmerne.

Strukturudviklingen har mindsket muligheden for andelshavner for at sammenligne deres andelsselskab med en nær nabo. Det har dog ikke mindsket fokus på afregningspriserne, der nu bliver sammenlignet med de europæiske konkurrenter.

Globaliseringen og medlemsstyret

Ud fra litteraturgennemgang, case-studier og analyser af andelsselskabernes performance kan det konkluderes, globaliseringens barrierer for medlemmernes muligheder for at styre deres selskaber ikke er væsentlige i den praktiske verden.

Medlemmerne er i vid udstrækning informeret og indforstået, når det gælder andelsselskabernes strategiske udvikling, og der er et udbredt aktivt ejerskab. Via ud-

dannelse, kompetenceopbygning og indarbejdning af kontrolsystemer i de folkevalgte systemer opnås en god grad af både sparring, modspil og kontrol.

Kilder

Arla Foods (2013): Arla lægger an til kinesisk tigerspring. Retrieved 13. maj, 2013, from <http://www.arla.com/da/ServiceLinks/Nyheder/-/pressrelease/view/arla-laegger-an-til-kinesisk-tigerspring-772315>

Borgen, Svein Ole (2004). Rethinking incentive problems in cooperative organizations. *The Journal of Socio-Economics*, 33(4), 383-393. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.socrec.2004.04.010>

Dairy Reporter (2013): Arla signs agreement with Mengniu to strengthen China exports.

Hansen, Bent M., Jakobsson, Ole, Kjeldsen, Børge, Krag, Peter H., & Nicolaisen, Andreas. (2004). Andelsledelse. Ledelse i landbrugets store andelsselskaber

Hansen, Henning Otte (2013): Food Economics. Industry and markets. Routledge. U.K., USA and Canada. 420 p.

Hansen, Henning Otte (2011): Andelsselskaber i udvikling. Andelsbevægelsens evne til forandring og omstilling i landbrugets udvikling fra den lokale til den globale landsby. Handelshøjskolens Forlag. 111 p.

Jespersen, Mette Marie Lundsberg (2013): Globale andelsselskaber i agroindustrien. Et studie af andelsselskabernes medlemsstyre. Kandidatspeciale. Københavns Universitet

Lassen, Bent Claudi (2013): Tidligere formand for Danske Andelsselskaber m.m. Interview

Nilsson, Jerker (2001): Organisational principles for co-operative firms. *Scandinavian Journal of Management*, 17(3), 329-356. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S0956-5221\(01\)00010-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0956-5221(01)00010-0)

STRUKTURUDVIKLING I FØDEVAREINDUSTRIEN

Seniorrådgiver Henning Otte Hansen, Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi

Strukturudviklingen i agro- og fødevareindustrien er interessant på flere måder. Det er vigtigt, at strukturen og koncentrationen er så udviklet, at sektoren på den ene side er effektiv og udnytter stordriftsfordele, og på den anden stadig er konkurrenceudsat og uden monopollignende forhold.

Strukturudviklingen - herunder udviklingen i størrelse, antal, koncentration, ejerformer, globalisering - er gået stærkt gennem mange årtier, og der er opnået en meget veludviklet og rationel struktur. På flere områder er der tale om ensartede globale tendenser. Gennem de seneste år er strukturudviklingen i Danmark stagneret på flere områder, og den indenlandske størrelses- og koncentrationsudvikling er nu næsten konstant.

Mulighederne for yderligere indenlandsk strukturudvikling er nu begrænsede, og det vil øge presset for fortsat internationalisering og herunder investeringer i udenlandsk agro- og fødevareindustri.

Introduktion

Strukturudviklingen i landbrugets følgeindustrier - og generelt i agro- og fødevareindustrien - er vigtig af flere grunde:

For det første påvirker strukturudviklingen i agro- og fødevareindustrien også landbrugets konkurrencesituation. Få, stærke industrivirksomheder kan opnå en stor markedsmagt over for landmændene som deres leverandører eller kunder.

For det andet er den vertikale integration en del af strukturudviklingen, og netop den vertikale integration er vigtig i en periode, hvor temaer som sporbarhed, oprindelse, jord-til-bord-koordinering og forsyningssikkerhed spiller en stor rolle.

For det tredie er en betydelig del af virksomhederne i agro- og fødevareindustrien ejet af landmændene via andelsejerskab. Landmændene har derfor en naturlig interesse i, at deres følgevirksomheder har en optimal struktur.

For det fjerde er strukturudvikling og tilpasning af strukturen vigtige parametre med henblik på at opnå konkurrencefordele. Strukturudviklingen går også stærkt i agro- og fødevareindustrien i disse år, og målet er i vid udstrækning at positionere sig strategisk for at kunne opnå stordriftsfordele, synergier og vækstmuligheder.

For det femte er det af samfundsøkonomisk interesse, at strukturen og koncentrationen i agro- og fødevarerindustrien er så udviklet, at sektoren på den ene side er effektiv og udnytter stordriftsfordele, og på den anden stadig er konkurrenceudsat og uden monopollignende forhold.

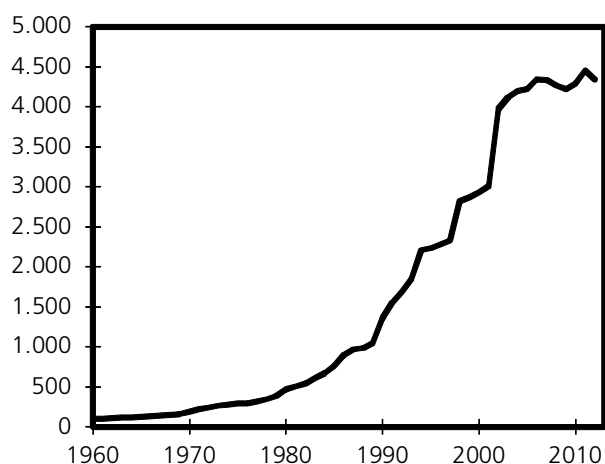
Størrelse

Strukturudviklingen i den danske fødevarerindustri har i høj grad været kendetegnet ved stigende virksomhedsstørrelser. I flere væsentlige sektorer i den danske fødevarerindustri er produktionen pr. virksomhed således mange-doblet siden 1960.

For den danske agro- og fødevarerindustri under ét er den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse - målt som produktion i mængder pr. virksomhed - mere end 40-doblet i perioden 1960-2012, jfr. figur 1.

Figur 1. Gennemsnitlig virksomhedsstørrelse i den danske agro- og fødevarerindustri 1960-2012. (Mængdeindeks).

Indeks 1960 = 100



Sammenvejet indeks af udviklingen i 17 sektorer i agro- og fødevarerindustrien. Se også boks 1.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Som figuren viser, er væksten i produktionen (den danske produktion) pr. selskab stagneret i de senere år. Der er flere forklaringer på, at udviklingen er ændret:

- Den indenlandske strukturudvikling er næsten fuldendt, og der kan nu næsten ikke opnås yderligere vækst via indenlandske fusioner og opkøb.

- På nogle områder – især i bryggeribranchen – er der kommet en ny underskov af nystartede mindre virksomheder som f.eks. mikrobryggerier. Dette har i sagens natur reduceret den gennemsnitlige selskabsstørrelse.

- På flere områder er produktionsgrundlaget svækket, og den danske produktion af landbrugsråvarer til fødevarerindustrien er faldet, således at fødevarerindustrien ikke har kunnet vokse ret meget. Det gælder f.eks. for svineslagterierne, hvor den danske svineproduktion er stagneret, og i mejeri- og sukkerindustrien, hvor kvoter gennem mange år har begrænset vækstmulighederne.

Boks 1. Sektorer, som indgår i analysen

- svineslagterier
- fjerkræslagterier
- kreaturslagterier
- mejerier
- ægpakkerier
- grovvarerelskaber
- sukkerfabrikker
- kvægmarkeder
- markfrøfirmaer
- havefrøfirmaer
- dybfrostfirmaer
- bryggerier
- grøntørnings-firmaer
- GASA'er
- kartoffelmelsvirksomheder
- læggekartoffelvirksomheder
- kødfodervirksomheder

- En større udflytning af den danske produktion til udlandet - til lavomkostningslande m.m. - har også medført, at den danske produktion pr. selskab ikke mere vokser så kraftigt.

Den begrænsede strukturudviklingsmuligheder via større indenlandsk produktion pr. selskab er blevet kompenseret via dels effektiviseringer via færre produktionsanlæg, dels større produktion i udlandet.

De to største forarbejdningssektorer, svineslagterierne og mejerierne, er i gennemsnit vokset til indeks 9.500 og 3.900 i forhold til indeks 100 i 1960.

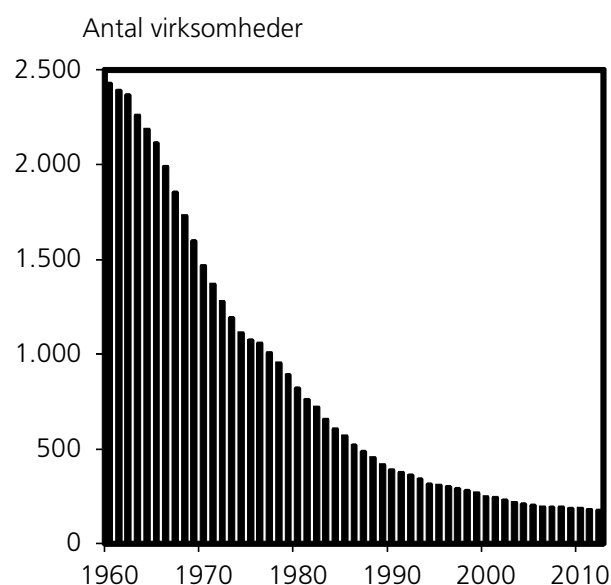
Væksten i fødevarerindustrien er sket på flere måder: Fusioner, opkøb, nedlukning af virksomheder samt organisk vækst har altså bidraget til udviklingen.

Generelt gælder det, at flere af de danske virksomheder i agro- og fødevarerindustrien via strukturudviklingen i dag hører til blandt de allerstørste i Europa, jfr. boks 2.

Antal

Antallet af fødevareraktiviteter er faldet betydeligt gennem de seneste år. For alle brancher gælder det, at der er blevet færre - men som nævnt også - større virksomheder og anlæg. For agro- og fødevarerindustrien under ét - her omfattende 17 forskellige sektorer - gælder det, at antallet af virksomheder er faldet med over 90 pct. siden 1960, jfr. figur 2.

Figur 2. Antal virksomheder i den danske agro- og fødevarerindustri, 1960-2012



Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Boks 2. Dansk agro- og fødevareraktiviteters størrelse (placering) i europæisk perspektiv.

Sektor	Virksomhed	Placering
Svinekød	Danish Crown	2
Oksekød	Danish Crown	7
Mælk	Arla	2
Foder	DLG	3
Markfrø	DLF-TRIFOLIUM	1
Pelsskind	Kopenhagen Fur	1
Øl	Carlsberg	2
Potteplanter	GASA Bøg	6
Læggekartofler	Danespo	8

Anm: Beregning og sammenligning af størrelsen kan være usikker, da der er flere måder at opgøre størrelse på. I denne tabel er størrelsen beregnet ud fra produktion i mængder og markedsandele.

Kilde: Egen fremstilling baseret på årsregnskaber, interviews m.m.

Det gælder for alle sektorer, at der har været en udvikling i retning af færre og færre virksomheder i perioden.

Antallet af slagteri- og mejeriselskaber er således faldet til ca. 5 pct. i forhold til niveauet i 1960. Der er samtidig en tendens til, at især de eksportorienterede sek-

torer har haft den største strukturtilpasning. Det antyder, at et stort markedspotentiale kombineret med et internationalt konkurrencepres fremmer strukturudviklingen i agro- og fødevareindustrien.

Koncentration

Koncentrationsudviklingen varierer betydeligt fra sektor til sektor i fødevareindustrien.

Svineslagterierne har gennemlevet en kraftig koncentrationsudvikling efter midten af 1980'erne. En yderligere udvikling i den indenlandske koncentration er næppe mulig.

Koncentrationen blandt fjerkræslagterierne faldt i 1990'erne, men er igen steget efter år 2000. Udenlandsk kapital spiller en stor rolle i denne sektor.

Pelshandelen har gennem mange år været meget koncentreret med reelt kun én virksomhed på markedet.

Sukkerfabrikkerne er nu fuldt koncentreret med kun én virksomhed, som nu er udenlandsk ejet.

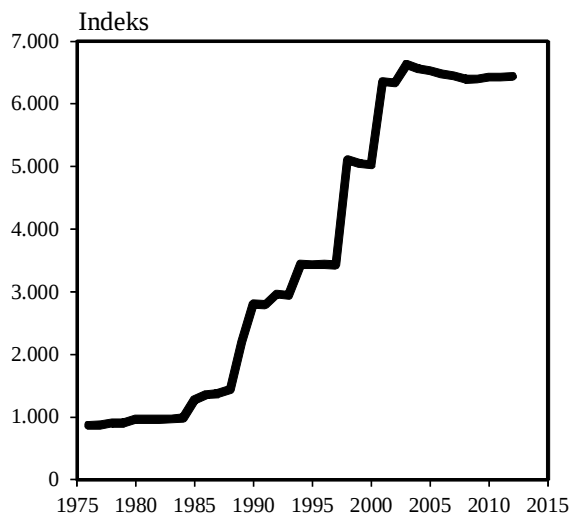
Brød- og melsektoren har også de seneste år haft en betydelig koncentration. Her er størsteparten af sektoren i dag udenlandsk ejet.

Den generelle, „gennemsnitlige“ udvikling i agro- og fødevareindustrien dækker således over betydelige forskelle, men har dog en relativ klar tendens:

Koncentrationen er stigende, de store virksomheder får en stigende andel af markedet.

Figur 3 viser således det almindeligt brugte indeks for koncentrationsgraden, Herfindahl-Hirschmann Indekset (HHI-indekset) for perioden 1975-2012.

Figur 3. Gennemsnitlig koncentrationsudvikling (HHI-indeks) i den danske agro- og fødevareindustri, 1975-2012.



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af brancheoplysninger m.m.

HHI-indekset beregnes ved at tage summen af kvadraterne på de enkelte virksomheders markedsandel. Bl.a. USA's justitsministerium bruger dette indeks til at fastlægge omfanget af koncentrationen på et marked.

Gennemsnittet fås ved, at de enkelte sektors nøgletal sammenvejes ud fra deres respektive omsætning. Dermed får svineslagterier og mejerier en stor vægtning og tilsvarende betydning for gennemsnitsværdierne.

Som det ses af figuren, har de seneste årtier været karakteriseret ved en endog meget stærk koncentrationsudvikling. De største virksomheder får en stadig stigende del af den samlede omsætning i markedet. Gennem de seneste år er udviklingen dog stagneret, og koncentrationsudviklingen er nu næsten konstant.

Fusioner

Fusioner er et middel til at gennemføre den strukturudvikling, som der tilsyneladende

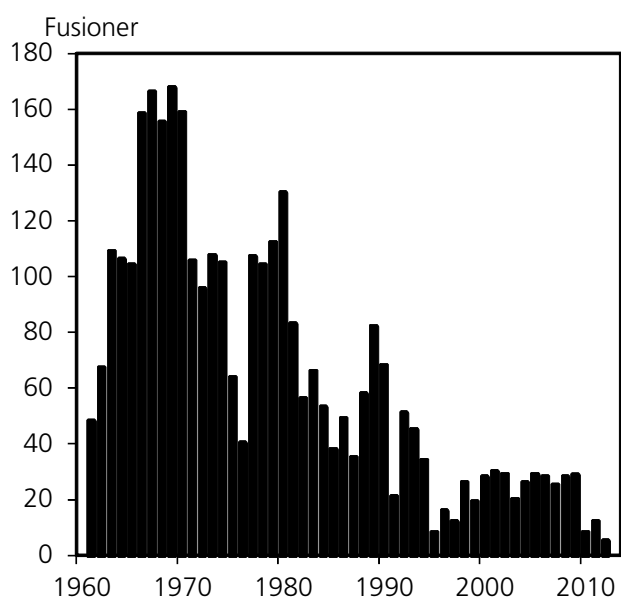
har været et stort behov for. Fusioner, som dækker over egentlige opkøb, sammenlægninger, fjendtlige overtagelser m.m., forekommer undertiden i bølger.

Der er perioder eller konjunkturer m.m., hvor fusioner er mere fordelagtige end andre.

Fusionernes omfang og betydning kan være svære at opgøre eller vurdere eksakt. Antallet af fusioner fortæller f.eks. ikke noget om, hvor store virksomheder der deltog. Værdien af de enkelte fusioner kan ofte være svær at opgøre, da der ikke nødvendigvis offentliggøres købs- eller salgspris eller lignende.

Med disse forbehold og begrænsninger kan forløbet af fusioner i den danske agro- og fødevareindustri ses af figur 4.

Figur 4. Antal fusioner i den danske agro- og fødevareindustri 1961-2012.



Anm: Blandt 17 forskellige sektorer inden for den danske agro- og fødevareindustri.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Som det ses af figuren, var der en fusionsbølge i slutningen af 1960'erne og starten af 1970'erne. Dette var i høj grad en

tilpasning til den forventede indtræden i det daværende EF, hvor man var nødt til at forene kræfterne for at få størst mulig udbytte af den nye og større markedsadgang i de øvrige medlemslande.

Også i første halvdel af 1980'erne var der en fusionsbølge, som især var drevet af den teknologiske udvikling, hvor udnyttelse af nye stordriftsfordele var en væsentlig drivkraft bag flere fusioner og opkøb.

Efterfølgende er antal fusioner om året gradvist faldet. Omvendt er størrelsen af de enkelte fusioner vokset for hver bølge.

I 1960 var der 78 andelssvineslagterier i Danmark, men allerede i 2002 var antallet nede på 2.

I mejerisektoren var der i 1960 1.939 virksomheder med ialt 1.393 anlæg. I 2013 var tallet reduceret til hhv. 29 virksomheder og 58 anlæg.

På den baggrund er det næppe overraskende, at antallet af fusioner er faldet, efterhånden som der er færre og færre selskaber til at fusionere. Samtidig er de enkelte virksomheder blevet større og større, hvorfor de enkelte fusioner alt andet lige vil være mere omfangsrige.

Der er dog også en tendens til, at der i skyggen af de store fusioner opstår nye mindre virksomheder. Små gårdmejerier, nystartede iværksættervirksomheder m.m. dukker op og forsøger at udvikle sig på nicheområder eller baseret på ny viden, teknologi, markedskendskab eller lignende.

Et lignende mønster ses på bryggeriområdet, hvor antallet af mikrobryggerier er steget markant i det seneste tiår.

Mange af disse virksomheder må lukke efter nogle år, andre vokser sig større, og nogle ender med at blive opkøbt af de store virksomheder.

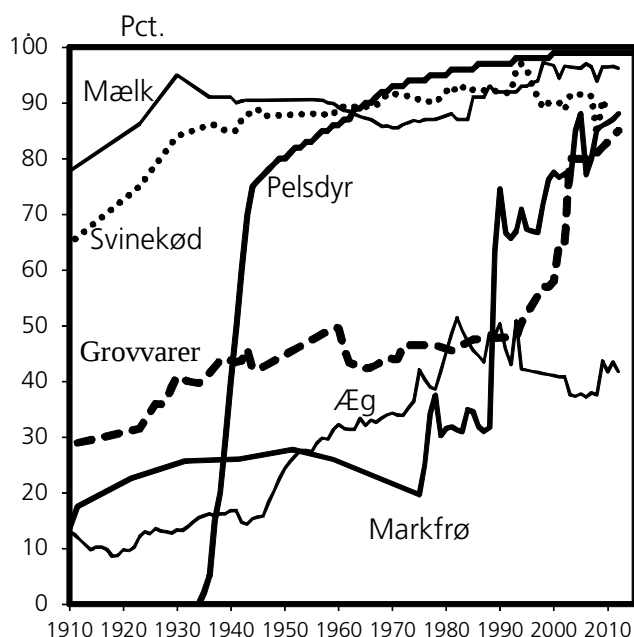
Ejerformer

Ejerformerne i agro- og fødevarerindustrien er specielle, idet andelsejet er relativt udbredt set i forhold til ejerformerne i den øvrige industri. Det gælder især i slagteri-branchen, blandt grovvarerelskaber m.m., mens f.eks. andelsejet helt eller delvist er ophørt inden for sukkerproduktion, brød-sektoren og drikkevarerindustrien.

Inden for de to store brancher, slagteri-er og mejerier, er andelsejet klart dominerende. Det er også bemærkelsesværdigt, at andelsejet her ser ud til at bevare eller endog øge deres markedsandele over tid.

Figur 5 viser således andelsvirksomhedernes markedsandele i en række sektorer i Danmark frem til 2012.

Figur 5. Markedsandele for andelsvirksomheder i Danmark



Kilder: Danmarks Statistik (flere årgange), Danske Andelsselskaber (flere årgange a+b), DLG (1973), Danske Mejeriers Fællesorganisation (1982), div. årsregnskaber samt branche- og virksomhedsindberetninger.

Andelsorganiseringens betydning i de enkelte sektorer viser også, at forarbejdningssleddene lige efter landmændene i værdikæden - hvor netop leveringssikkerhed m.m. har stor betydning - har den største andelsorganisering, mens de fjernere led fra landmændene vil være mere præget af privatejede virksomheder.

Alt i alt kommer ca. 40 pct. af fødevarerindustriens omsætning i Danmark fra andelsselskaber.

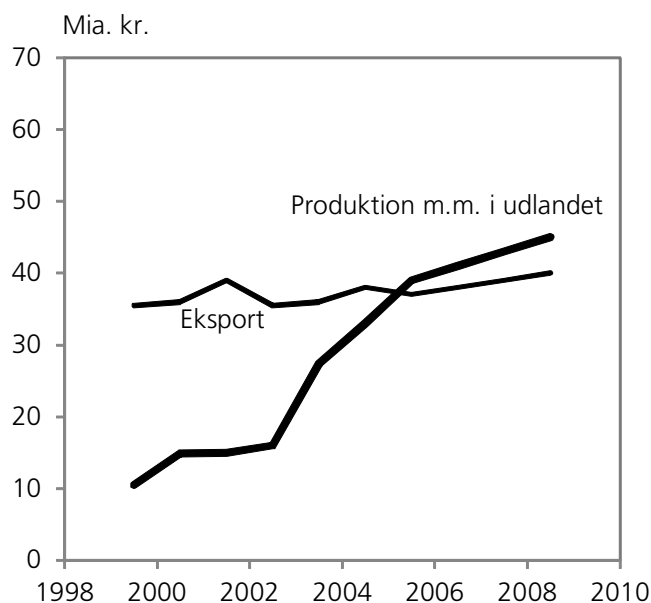
Globalisering

Globalisering i form af eksport, direkte investeringer i udlandet, globale strategiske alliancer m.m. er også en del af strukturudviklingen.

Det er kendetegnende for dansk landbrug samt for den danske agro- og fødevarerindustri, at eksportorienteringen er relativt stor. Ca. 2/3 af landbrugsproduktionen går til eksport, hvilket er en - set i både national og global målestok - meget høj andel.

Mens udviklingen i den danske agro- og fødevarerindustri går i retning af stigende bruttoeksport og stagnerende nettoeksport, øges virksomhedernes investeringer, produktion og aktivitet i udlandet. Der er således klare tegn på, at de danske fødevarerindustri gennem de seneste år har bevæget sig et trin videre i globaliseringsforløbet og nu har større fokus på produktion i udlandet, jfr. figur 6.

Figur 6. Eksport og produktion m.m. i udlandet for danske fødevareindustrivirksomheder



Anm: Udvalgte repræsentative andelsvirksomheder

Kilde: Egne beregninger og estimater på grundlag af årsregnskaber og virksomhedsindberetninger.

Figuren viser, at for de udvalgte virksomheder spiller produktion m.m. i udlandet nu en større rolle end den direkte eksport fra hjemmemarkedet.

Udviklingen i retning af større og større vægt på investeringer og produktion i udlandet i globaliseringsprocessen giver sig også til udtryk i, at transnationalitetsindekset, TNI, nu er vokset og ligger i niveauet 40-90 pct., jfr. tabel 1.

Tabel 1. Transnationalitets-indeks (TNI) for danske agro- og fødevarevirksomheder

Danish Crown*	74
Arla*	81
DLG*	41
Danisco	84
Carlsberg	95
DLF-TRIFOLIUM	62
Rose-Poultry*	40
GASA Group	32
Tican	52

Anm: TNI er et uvejet gennemsnit af hhv. aktiver, salg og beskæftigelse i udlandet i pct. af ialt. Hvor der ikke findes data for alle tre kategorier, er gennemsnittet beregnet af de to øvrige parametre (virksomheder markeret med *)

Kilde: Egen fremstilling baseret på årsregnskaber, interviews m.m.

I perioden 2004-2012 har danske virksomheder investeret 3-4 gange så meget i udenlandsk fødevareindustri, som udlandet i samme periode har investeret i dansk fødevareindustri. Der har således været en betydelig dansk nettoinvestering i udenlandsk fødevareindustri.

Den betydelige nettoinvestering skal bl.a. ses på baggrund af, at andelsformen hindrer udenlandsk opkøb af væsentlige dele af den danske fødevareindustri. Omvendt kan der også via andelsorganiseringen være en naturlig skepsis over for en gennemført internationalisering baseret på investeringer i udenlandsk produktion.

Den globale udvikling

I løbet af de seneste årtier er fødevarevirksomheder rundt om i verden generelt vokset betydeligt via opkøb og fusioner.

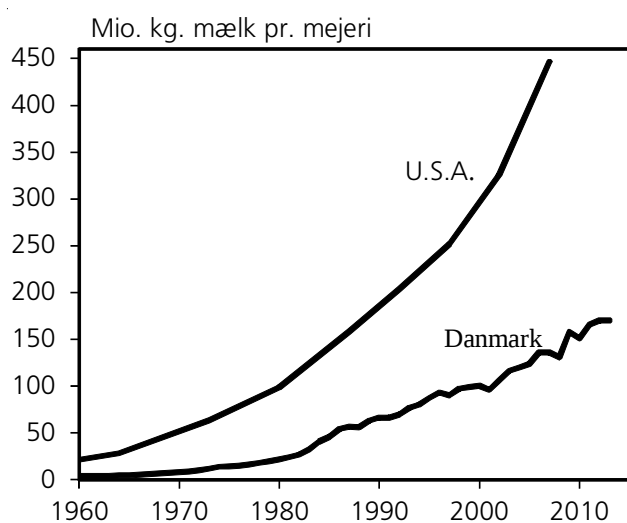
For det *første* er især de store virksomheder blevet endnu større, således at koncentrationen er øget.

For det *andet* er også gennemsnitsstørrelsen øget. Vækst har været - og er - et gennemgående mål i mange agro- og fødevarevirksomheders strategiske verden.

Den stigende gennemsnitsstørrelse er således et resultat af dels et ønske om vækst, dels stadig færre virksomheder.

Som eksempel på væksten viser figur 7 udviklingen i gennemsnitsstørrelsen i mejerisektoren i hhv. USA og Danmark.

Figur 7. Andelsmejeriernes gennemsnitsstørrelse i USA og Danmark.



Anm: Beregnet som total leveret mælkemængde i forhold til antal mejeriselskaber.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Mejeriforeningen (flere årgange), L&F (2012) og USDA (2009)

Figuren viser, at mejeriernes gennemsnitlige størrelse - målt som kg. mælk pr. mejeri pr. år - er steget betydeligt i perioden. Den gennemsnitlige årlige vækst er på ca. 7 pct. i begge tilfælde.

Samme tendenser kan ses for en række andre lande og for andre sektorer i fødevareindustrien.

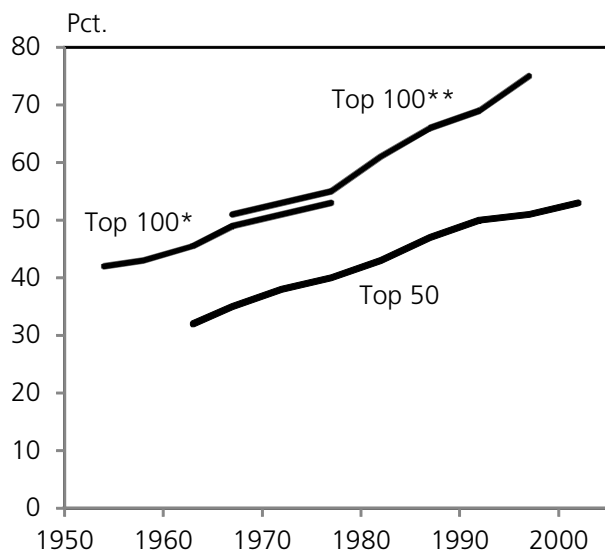
Ser man på koncentrationsudviklingen i industrien generelt over en meget lang periode, kan man mange steder se en stigende tendens.

Hvis man fokuserer på agro- og fødevareindustrien, kan det overordnet konstateres, at der har været en markant stigende koncentration i fødevareindustrien i den vestlige verden gennem en længere periode, jfr. f.eks. Deboo, M. (2000), Rogers, R. T. (2000) og Hansen, H. O. (2013).

Alle led i kæden fra jord til bord synes at blive mere koncentreret, idet de store virksomheder bliver endnu større (Rogers, R. T., 2000).

I USA har de 100 største fødevarevirksomheder fået en markant stigende andel af det samlede marked gennem de seneste årtier, jfr. figur 8.

Figur 8. Fødevarer virksomheder i USA: Top-100 og top 50' andel af det samlede marked



* Incl. alkohol

** Excl. alkohol

Kilde: Rogers, R. T. (2000) and Martinez, S. W. (2007)

Som det ses af figur 8, står de 100 største fødevarer virksomheder (excl. alkohol) for næsten 80 pct. af markedet i sektoren. Deres andel er næsten fordoblet siden 1950'erne.

Også data for de 50 største fødevarer virksomheder viser samme tendens i retning af stigende koncentration, hvor de helt store virksomheder er vokset kraftigt på bekostning af de små.

Sammenligninger af koncentrationstendenserne mellem forskellige lande kan være vanskelige at foretage, idet mindre lande alt andet lige - p.g.a. deres geografiske størrelse - vil have en større koncentrationsgrad end store lande, jfr. f.eks. Deboo, M. (2000).

Ser man det europæiske fødevarer marked under ét, kan det konstateres, at koncentrationen har været stigende gennem

de senere år, men set i forhold til andre industri-sektorer - og i forhold til detailhandlen - har udviklingen været forholdsvis moderat.

Det gælder også her, at der er betydelige forskelle fra land til land - bl.a. afhængig af landenes størrelse og deres økonomiske udviklingsniveau.

Koncentrationen i agro- og fødevarer industrien på det helt globale plan er også stigende. De ti største virksomheders andel af verdens samlede produktion har især været stigende, når man ser på den veterinærmedicinske industri. I den agrokemiske industri har koncentrationsudviklingen været relativ konstant de sidste 10 år, men niveauet er højt. For flere af de store sektorer vurderes tendensen i disse år at være kendetegnet ved stigende koncentration, jfr. Hansen, H. O. (2013).

Strukturudvikling og koncentration: Årsag og konsekvenser

Udviklingen i retning af færre og større virksomheder samt større koncentration kan forklares ud fra en række interne og eksterne forhold i og omkring fødevarer virksomhederne. Omkring 30-40 forskellige drivkræfter er identificeret som mulige årsager til udviklingen i fødevarer industrien, jfr. Hansen, H. O. (2013).

Det er især forhold som stordriftsfordele, syngergimuligheder og matchning af kunder, som er vigtige. I mange tilfælde kan virksomhederne opnå en større effektivitet, som gør det muligt at producere varerne billigere, hvorved konkurrenceevnen forstærkes. I andre tilfælde ses det, at skabelse af større virksomheder er nødvendig for at kunne opnå tilpas kritisk masse til at kunne investere i og udnytte forskning og udvikling.

Boks 3. Koncentreret agro- og fødevareindustri: Fordele og ulemper

Fordele	Ulemper
Høj effektivitet	Risiko for misbrug af dominerende stilling på markedet
Udnyttelse af stordriftsfordele	Koncentreret struktur kan blive en "sovepude" for store virksomheder
Ressourcer til forskning og udvikling	
Mere lige markeds- og forhandlingsmagt over for detailkæder	
Styrket internationalisering	

Den viste strukturudvikling medfører en række påvirkninger på markedet for fødevarer (jfr. også boks 3):

På den ene side kan virksomhedernes konkurrenceevne blive styrket, fordi de ønskede fordele i form af udnyttelse af stordriftsfordele, synergimuligheder m.m. styrker effektiviteten, så produkterne kan produceres bedre og/eller billigere. Dermed opnår forbrugerne en fordel, og samfundsøkonomien får en gevinst i form af en bedre ressourceoptimering

På den anden side er der også en potentiel risiko for, at skabelse af for store og måske dominerende virksomheder kan blive skadeligt. Store virksomheder kan – bevidst eller ubevidst – misbruge en dominerende stilling til skade for samfundsøkonomien. Konkurrencen bliver for lille, markedet fungerer ikke optimalt, og prisfastsættelsen bliver ikke et resultat af de reelle udbuds- og efterspørgselsforhold. En for magtfuld placering kan også være en sovepude, som på længere sigt også kan være til skade for den pågældende virksomhed:

Hvis en virksomhed ikke bliver udsat for tilstrækkelig konkurrence, er der ofte ikke det nødvendige pres for at øge effektiv-

teten, innovation m.m. Dette vil på længere sigt skade den dominerende virksomhed.

Alt i alt kan det dog ses, at med den stigende globalisering og internationale handel bliver virksomhedernes marked hele tiden udvidet, og det bliver mere og mere tilgængeligt for andre virksomheder.

Dertil kommer, at en tilsyneladende skærpet konkurrencelovgivning på den ene side søger at tilgodese behovet for udnyttelse af stordriftsfordele og effektivitet, mens det på den anden side forhindrer en for stærk koncentration via regulering af fusioner og opkøb.

Kilder:

Danmarks Statistik (flere årgange): Statistisk Årbog

Danske Andelsselskaber (flere årgange a): Andelsbladet

Danske Andelsselskaber (flere årgange b): Årsberetning

Danske Mejeriers Fællesorganisation (1982): Dansk Mejeribrug 1882-2000

Deboo, Martin (2000): Concentration in the European Food Market. I: The Global Food Industry. Strategic Directions. Bill Ramsay (ed). Financial Times. 211 p.

DLG (1973): Andels-grovvarehandelen gennem 75 år (Bent Hansen og S. B. Carlsen)

Hansen, Henning Otte (2013): Food Economics. Industry and Markets. Routeledge.

Landbrug & Fødevarer (flere årgange): Mejeristatistik

Landbrugsraadet (flere årgange): Landbrugseksporten

L&F (2013): Mejeristatistik

Martinez, Steve W. (2007): The U.S. Food Marketing System: Recent Developments, 1997-2006, ERR-42. U.S. Dept. of Agriculture, Econ. Res. Serv. May 2007

Mejeriforeningen (flere årgange): Mejeristatistik

Rogers, Richard T. (2000): Structural Change in U.S. Food Manufacturing, 1958 to 1997. Indlæg ved „The American Consumer and the Changing Structure of the Food System“ May 4-5, 2000 Washington, DC, and Arlington, VA.

USDA (2009): Marketing operations of Dairy Cooperatives, 2007. Research report 218. By K. Charles Ling
<http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/RR218.pdf>

ETABLERING AF NYE VIRKSOMHEDER PÅ FØDEVAREOMRÅDET

Seniorrådgiver Henning Otte Hansen, Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi

Etablering af nye virksomheder er ofte nødvendigt for at sikre dynamik, fornyelse og konkurrenceevne i agro- og fødevareindustrien. Det er derfor værdifuldt at få vurderet, om der sker en tilfredsstillende og vedvarende fornyelse i agro- og fødevareindustrien via nye virksomhedsetableringer, og hvad der påvirker udviklingen.

Danmark hører til blandt de lande i den vestlige verden, som er hårdest ramt af finanskrisen, når det gælder etablering af nye virksomheder.

Det er kendetegnende for virksomhedsstart inden for agro- og fødevaresektoren, at det kan være svært at tiltrække risikovillig kapital, fordi eksterne investorer ikke har tilstrækkelig branchekendskab og derfor er mindre risikovillige.

Overførsel af viden og vidensspredning er en vigtig konkurrenceevnefaktor, som kan understøtte og videreudvikle etablering af nye virksomheder på fødevareområdet.

Indledning

Formålet med denne artikel er at vurdere udvikling, betydning, barrierer og muligheder, når det gælder etablering af nye virksomheder i agro- og fødevareindustrien. I det omfang der er data til rådighed, sker det i et internationalt perspektiv.

Udgangspunktet er, at opstart af nye virksomheder og iværksætteri gavner både samfundsøkonomien og agro- og fødevaresektoren, og at både barrierer og muligheder skal vurderes under hensyn til dette.

Muligheder og barrierer

Etablering af nye virksomheder er ofte nødvendigt for at sikre dynamik, fornyelse og iværksætteri i agro- og fødevareindustrien.

Det er derfor værdifuldt at få vurderet, om der sker en tilfredsstillende og vedvarende fornyelse i agro- og fødevareindustrien via nye virksomhedsetableringer.

rende fornyelse i agro- og fødevareindustrien via nye virksomhedsetableringer.

Etablering af nye virksomheder kan imidlertid blive begrænset af en række økonomiske, markedsmæssige og politiske barrierer. Det har derfor også værdi at få disse barrierer kortlagt og vurderet.

Virksomhedsetablering kan principielt ske via eksisterende virksomheder (knopskydning), eller ved at iværksættere opstarter helt nye virksomheder. I denne artikel ses der især på iværksætteres opstart af nye virksomheder (iværksætteri).

Betydning af iværksættere og nystartede virksomheder

Strukturudviklingen på især fødevareområdet har gennem de seneste årtier været kendetegnet ved stadig færre men større virksomheder. Drivkraften for denne udvikling har været udnyttelse af stordriftsfor-

dele og skabelse af større markedsmagt via stigende markedsandele.

Udviklingen har imidlertid også betydet, at behovet for nye små virksomheder har været begrænset, og samtidig har konkurrenceforholdene generelt været til ugunst for små virksomheder.

Trods denne udvikling kan iværksættelse og nystartede virksomheder være af væsentlig betydning for hele fødevareområdet:

- Nye virksomheder kan være "fødekæde" i den fortsatte strukturudvikling i fødevaresektoren. I flere tilfælde har nystartede virksomheder som mål at blive opkøbt af en af de store virksomheder, når de nystartede virksomheder har vist deres kommercielle værdi.

- Nye virksomheder og iværksættere kan fungere som "rugekasser" for fødevareindustrien. Udvikling af nye produkter eller processer opnår i mange tilfælde større fokus i mindre virksomheder, og især iværksættere med ny innovation vil arbejde meget målrettet og intenst med at få gennemført deres nyudvikling.

- Der ses flere steder en tendens til, at antallet af små virksomheder stiger. Disse små virksomheder ser ud til at kunne klare sig på nicheområder i ly af de store og ofte multinationale fødevareselskaber (jfr. f.eks. USDA, 2006). De små nystartede virksomheder opfylder tilsyneladende et markedsbetog, som de store virksomheder ikke kan eller vil engagere sig i.

- Nystartede virksomheder har også en værdi, fordi de skaber dynamik og styrker produktivitet og konkurrenceevne. Ofte vil de udfordre de eksisterende virksomheder,

fordi de selv udvikler nye varer, serviceydelser og teknologier.

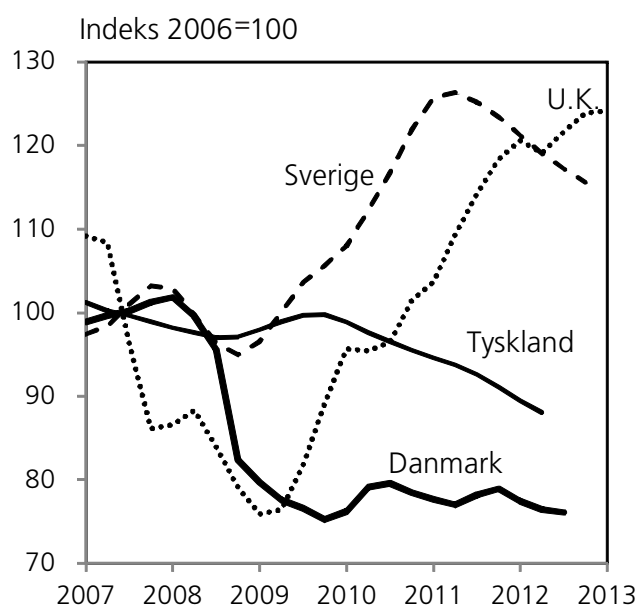
Disse forhold er medvirkende til, at det kan være økonomisk fordelagtigt at understøtte og sikre iværksætteri og nye virksomheder med henblik på at styrke konkurrenceevnen og produktiviteten i den danske fødevaresektor.

Nystartede virksomheder i de enkelte lande

Etablering af nye virksomheder er afhængig af en række både interne og eksterne forhold. En iværksætterpolitik kan således være med til at stimulere opstart af nye virksomheder, men de økonomiske konjunkturer spiller også en væsentlig rolle.

Konjunkturerne i form af finanskrisen har således i høj grad påvirket antallet af nyetablerede virksomheder, jfr. figur 1.

Figur 1. Skabelse af nye virksomheder i udvalgte OECD-lande 2007-2013

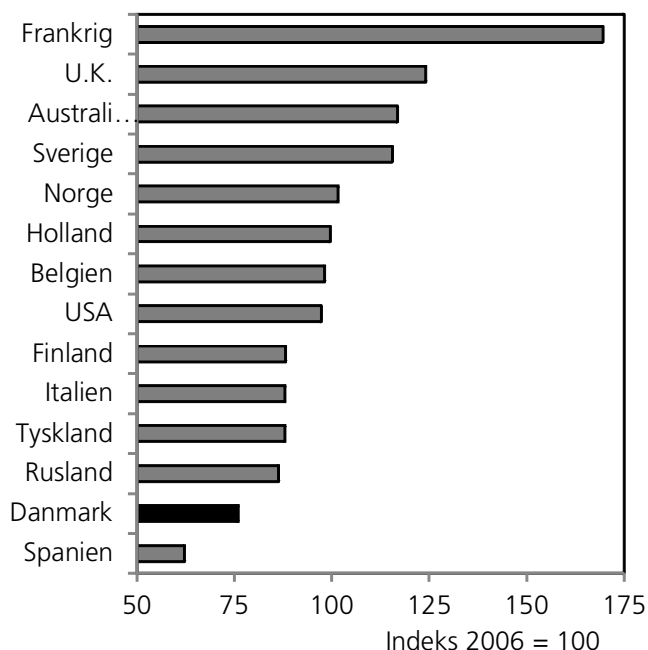


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af OECD (2013)

Figuren viser, at finanskrisen generelt medførte et markant fald i antallet af nye virksomheder i flere lande. Figuren viser dog også, at mens lande som Sverige og U.K. allerede 2-3 år efter finanskrisens start i 2007 var tilbage på niveauet fra før finanskrisen, har nedgangen i Danmark været større og længere varende, og der er endnu ikke tegn på, at udviklingen går i retning af en genopretning og en tilbagevenden til før-finanskrisetilstande.

Danmark hører til blandt de lande i den vestlige verden, som er hårdest ramt af finanskrisen, når det gælder etablering af nye virksomheder i dag i forhold til niveauet i 2006, jfr. figur 2.

Figur 2. Skabelse af nye virksomheder i OECD-lande (2012 i forhold til 2006)

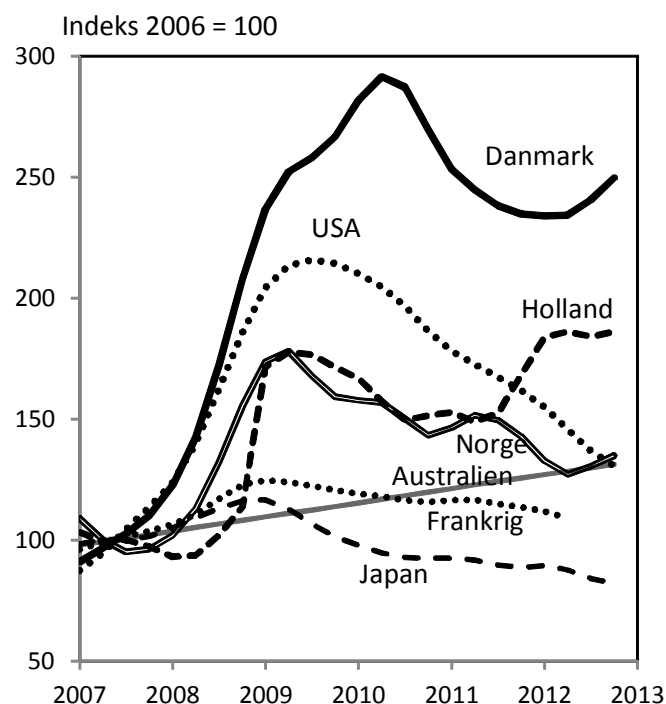


Anm. 2012 eller seneste år med tilgængelige data.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af OECD (2013)

Mens antallet af nystartede virksomheder stadig ligger på et lavt niveau – sammenlignet med før-finanskriseniveauet og sammenlignet med udviklingen i andre vestlige lande – er antallet af virksomheder, som går konkurs, stadig højt i Danmark, jfr. figur 3.

Figur 3. Udviklingen i antal virksomhedskonkurser i udvalgte lande, 2007-2013.



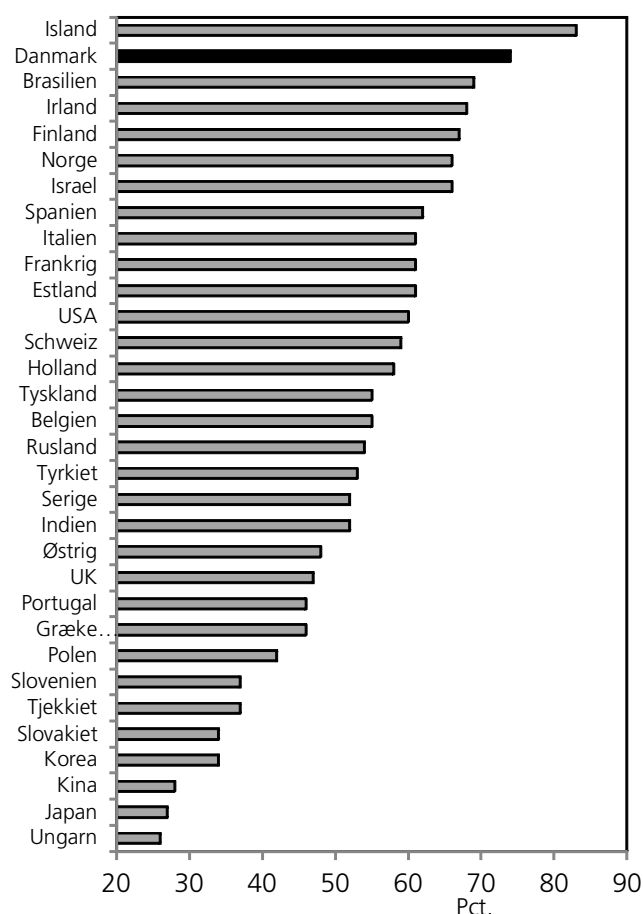
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af OECD (2013)

Figuren understreger finanskrisens store betydning for antallet af virksomheder, som er gået konkurs. Figuren viser også, at krisen især ser ud til at have påvirket de danske virksomheder negativt.

Iværksætterimage

Iværksætters anseelse og image i omverdenen kan være en vigtig drivkraft for en fortsat styrkelse af iværksætteri. Det er her bemærkelsesværdigt – og særdeles positivt – at iværksætteri generelt har et positivt image set i en internationalt perspektiv, jfr. figur 4.

Figur 4. Iværksætterimage i de enkelte OECD-lande (2012)



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af OECD (2013)

Figuren viser den andel af befolkningen, som har et stort set positivt indtryk af iværksætteri (%).

Som det ses af figuren ligger Danmark i top, når det gælder befolkningens indtryk af iværksætteri. Topplaceringen skal bl.a. ses på baggrund af, at der gennem de senere år har været en betydelig forbedring i iværksætteriets image i Danmark.

Udvikling i antal nystartede agro- og fødevarevirksomheder i de enkelte EU-lande

Der findes ikke umiddelbart samme omfattende analyser af antal nystartede virksomheder på brancheniveau. Det skyldes bl.a., at nogle af opgørelserne baserer sig på få hundrede enheder, og det vil derfor nok ikke være muligt at opdele dem på brancher af diskretioneringshensyn.

OECD har imidlertid foretaget en opgørelse på brancheniveau, og her viser det sig, at Danmark befinder sig i midterfeltet, når det gælder antallet af nystartede

Boks 1. Finanskrisen og iværksætteri i OECD

Den internationale finansielle og økonomiske krise har skabt øget opmærksomhed om iværksætteri. Baggrunden er generel enighed om, at iværksætteri og iværksættere er vigtige kilder til innovation og dermed også til vækst og beskæftigelse (OECD, 2013).

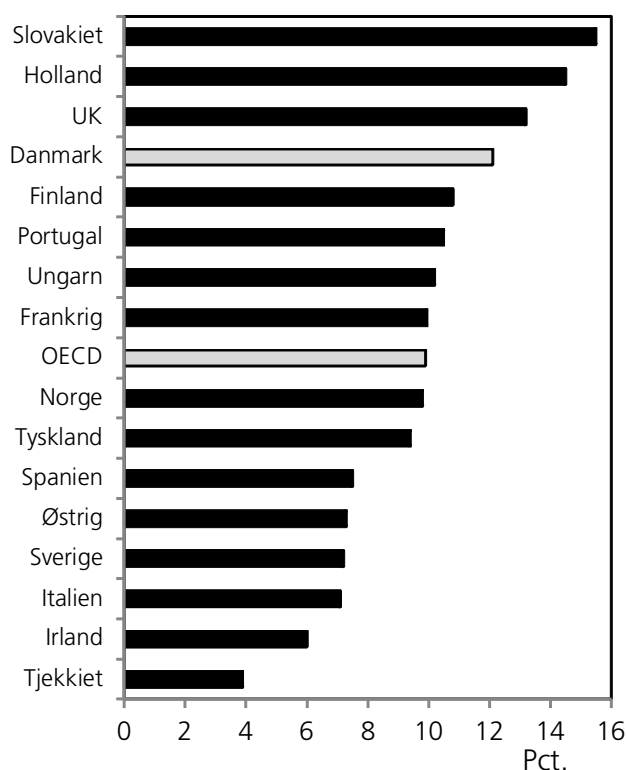
Finanskrisen har imidlertid medført mindre investerings- og udlånslyst samt mindre risikovillighed, hvilket har hæmmet væksten og udviklingen i nystartede virksomheder. Konsekvenserne har også vist sig i form af en betydelig stigning i antallet virksomhedslukninger, især af nystartede og små virksomheder. Dette understreger behovet for at styrke iværksætterpolitikken, herunder at analysere de forhold som er af betydning for iværksætteres opståen, udvikling og succes.

Antallet af nystartede virksomheder i OECD-området ligger generelt stadig under niveauet før finanskrisen – og det er især tilfældet i Euro-området. Der ser dog ud til at være en begyndende forbedring.

Under krisen har det også været kendetegnende, dels at antallet af højvækstvirksomheder er faldet, dels at iværksættervirksomheder med flere ansatte ud over iværksætteren selv er faldet.

virksomheder inden for føde- og drikkevarer- samt tobaksindustrien, jfr. figur 5.

Figur 5. Antal nystartede virksomheder inden for føde-, drikkevarer- og tobaksindustrien i udvalgte OECD-lande (2006). Pct. af alle virksomheder



Kilde: OECD (2009)

Det er karakteristisk, at der generelt for alle lande er en tendens til, at antallet af nye virksomheder inden for føde- og drikkevarer- samt tobaksindustrien er relativt lille i forhold til det samlede antal nystartede virksomheder.

I forlængelse af figur 5 skal det tilføjes, at Danmark i samme periode var det land, hvor relativt flest virksomheder blev lukket. Det er ikke nødvendigvis en ulempe, idet virksomhedslukninger kan være et resultat af fremadrettet strukturudvikling og effektivisering.

Analysen ud fra nyere data fra bl.a. Eurostat understreger, at etableringsraten er relativt lav i fødevarerindustrien, men at

Danmark ligger pænt især i forhold til andre vestlige lande, jfr. tabel 1.

Tabel 1. Etableringsraten for fødevarerindustrien og hele industrien (2008 eller seneste år med tilgængelige data)

	Fødevarerindustrien	Hele industrien
Estland	8,6	21,8
Litauen	11,8	20,9
Bulgarien	10,2	17,9
Slovakiet	9,3	15,1
Letland	-	14,9
Rumænien	6,7	14,7
Slovenien	10,3	12,3
Ungarn	6,1	10,1
Tjekkiet	3,8	3,6
Holland	7,0	14,9
Portugal	7,2	14,0
UK	9,5	12,4
Danmark	8,7	12,3
Finland	4,9	10,9
Luxemburg	2,8	9,8
Tyskland	3,9	9,3
Spanien	3,6	7,8
Italien	5,3	7,1
Østrig	3,5	7,1
Sverige	4,2	7,1
Cypern	1,8	3,1
Frankrig	4,1	-
Irland	4,2	-
Norge	6,0	11,3

Anm: Fødevarerindustrien omfatter her fremstilling af føde-, drikke- og tobaksprodukter.
– betyder, at der ikke findes data.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2013) og Eurostat (2011).

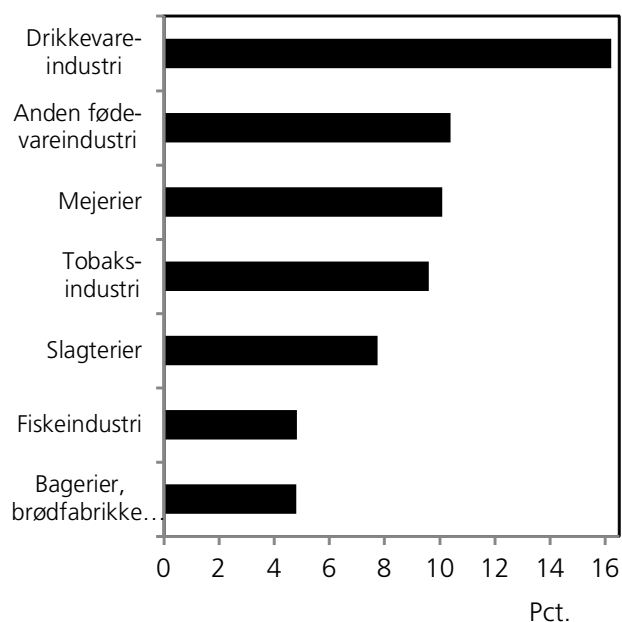
Tabel 1 viser også, at etableringsraten er relativt høj i de central- og østeuropæiske lande, hvilket er naturligt, da disse lande fortsat er inde i en omstrukturingsproces.

Når det gælder nyetablerede succesfulde virksomheder, viser der sig et noget andet billede. Når man fokuserer på nye (< 5 år) virksomheder med en høj vækst (> 20 pct. gennem 3 år), ser man, at der også blandt fødevarer virksomheder findes relativt mange unge højvækst-virksomheder, jfr. figur 6.

Som det ses af figuren er der relativt mange unge højvækst-virksomheder i den danske fødevarer industri – i forhold til den samlede danske industri og i forhold til de andre viste vestlige lande.

Som det blev vist i tabel 1, var etableringsraten i den danske fødevarer industri på 8,7 pct. i 2008. Dette tal dækker dog over betydelige forskelle fra branche til branche inden for fødevarer industrien, jfr. figur 7.

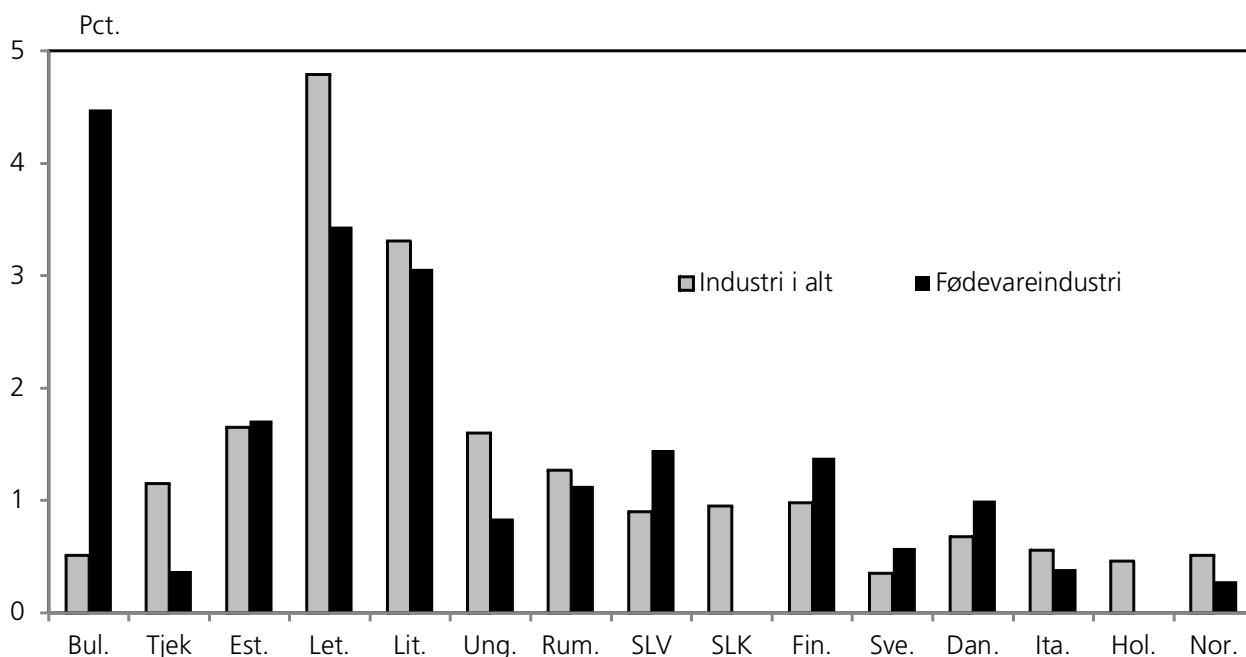
Figur 7. Antal nye virksomheder i den danske fødevarer industri (gns. af 2001-2011)



Anm: Pct. af alle virksomheder

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2013).

Figur 6. Andel af unge højvækst-virksomheder (gazeller) i pct. af alle virksomheder i sektoren, målt på omsætning (2007)



Anm: En ung højvækstvirksomhed (gazelle) defineres som en op til 5-årig virksomhed med en årlig vækst på mere end 20 pct. over en 3-årig periode. Der medtages kun virksomheder med mindst 10 ansatte ved begyndelsen på 3-års perioden

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Eurostat (2011).

Det relativt store antal nye virksomheder inden for drikkevareindustrien skyldes primært, at mikrobryggerier har fået en opblomstring. Det skal også bemærkes, at i 2005-11 var der 119 nystartede virksomheder inden for drikkevareindustrien, men samtidig var der i samme periode 54 der ophørte. Det viser, at etableringsraten alene ikke er tilstrækkeligt til at illustrere iværksætteri og performance ved opstart af nye virksomheder, men at nye selskabers levetid og vækst – som illustreret i figur 4 – også må inddrages.

Endeligt er det også naturligt, at etableringsraterne er forskellige fra område til område: Nogle sektorer kan have en industristruktur eller et begrænset innovationspotentiale, som gør det mindre fordelagtigt at etablere nye virksomheder, mens det kan være mere fordelagtigt i andre sektorer.

Rammevilkår for iværksætteri i Danmark i forhold til andre lande

Rammevilkårene er af afgørende betydning for iværksætteri og dermed også for opstart og vækst af nye virksomheder. Der er således en klar sammenhæng mellem på den ene side rammebetingelser og vilkår og på den anden side antallet af nye vækstvirksomheder, jfr. Erhvervstyrelsen (2012).

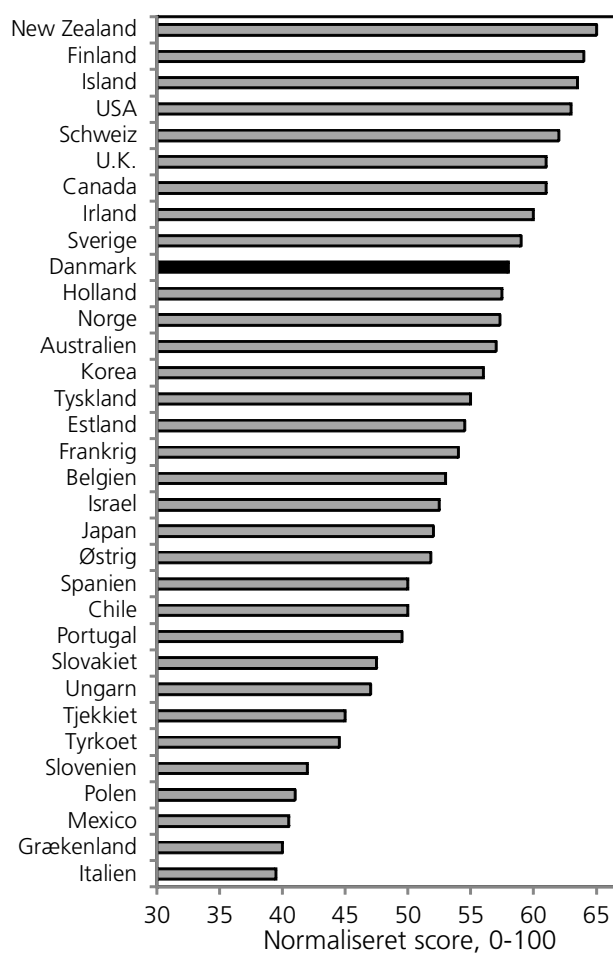
Rammebetingelserne for iværksættere måles i denne forbindelse ved at se på følgende seks forhold:

- Regulering,
- Markedsforhold,
- Adgang til finansiering,
- Videnskabelse og -spredning,
- Iværksætterkompetencer og
- Iværksætterkultur.

På den baggrund beregnes et egentligt iværksætterindeks.

Den seneste måling viser et relativt stigende dansk iværksætterindeks, og i 2012 lå Danmark således på en 10. plads i OECD jfr. figur 8.

Figur 8. Rangering af OECD-landes rammebetingelser for opstart og vækst (2012)



Kilde: Erhvervsstyrelsen (2012)

I forhold til EU-landene ligger Danmark på en 5. plads, hvilket er tegn på relativt gode rammevilkår. Gennem årene 2000-2010 blev det danske iværksætterindeks forbedret med ialt 25 point, hvilket var den største stigning i OECD-landene i denne periode.

Da der som nævnt normalt kan konstateres en sammenhæng mellem rammevilkår og antallet af nystartede virksomheder, kan der forventes en positiv udvikling i omfanget af nystartede virksomheder. Her påvirker de seneste års konjunkturer dog udviklingen, men en positiv effekt - evt. i form af en begrænsning i nedgangen - kan forventes.

Danmarks samlede placering som nummer 10 er et sammenvejet gennemsnit af en række forskellige faktorer. Danmarks placering for de enkelte faktorer fremgår af tabel 2.

Tabel 2. Iværksætterindeks: Danmarks rangering på de overordnede faktorer og i alt (2012)

	<u>Placering</u>
Regulering	11
Adgang til finansiering	11
Videnskabelse og -spredning	9
Markedsforhold	1
Iværksætterkultur	21
I alt	10

Kilde: Erhvervsstyrelsen (2012)

Tabellen viser for Danmark de enkelte faktorer placering i et OECD-perspektiv. Placering som nr. 1 betyder således, at den pågældende faktor har de bedste betingelser blandt OECD-landene. Jo højere værdi, desto dårligere vilkår.

Blandt de kritiske rammevilkår for den danske iværksætterindsats kan nævnes iværksætterkultur, iværksætterkompetencer, adgang til finansiering og overførsel af viden. I det seneste år er især adgangen til finansiering blevet forværret, og det har svækket Danmarks samlede placering.

Når det gælder "Overførsel af viden" har der gennem de senere år været en positiv udvikling. Denne udvikling skal dog ses på baggrund af, at Danmarks udgangs-

punkt i 2000 var meget lavt, og at Danmark i dag fortsat ligger et stykke fra de bedste af OECD-landene.

Når det gælder administrative byrder, ligger Danmark i dag blandt de allerbedste, og også her har der været en positiv udvikling gennem de senere år.

Når det gælder adgang til venturekapital - som ofte er en forudsætning for opstart af ny virksomhed - har Danmark en relativt svag placering, og vi ligger langt efter lande som Sverige og New Zealand.

På området, "Entreprenøriel tankegang", (danskernes lyst til at stifte ny virksomhed) er Danmark over en længere årrække røget ned af ranglisten. Det antyder, at der er behov for en indsats for at bringe mere entreprenørskabsundervisning og entreprenøriel tankegang ind i hele uddannelsessystemet.

Iværksætteri og international konkurrenceevne

Iværksætteri og entrepreneurship indgår også i de beregninger af landes internationale konkurrenceevne, som IMD, World Competitiveness Yearbook (IMD, 2013) præsenterer hvert år. I deres analyser indgår data fra 60 lande, og der indgår mere end 330 kriterier (faktorer) for hvert land. Det understreger også, at iværksætteri er en vigtig parameter i landenes internationale konkurrenceevne.

Det er dog ikke muligt at udtrække enkeltsektorer, f.eks. agro- og fødevarerindustrien, fra den samlede sektor.

Under konkurrenceevnefaktoren „erhvervslivets effektivitet“ (Business Efficiency,) er der en del-faktor „Management practices“, og herunder er der en indikator kaldet „Entrepreneurship“, som bliver brugt til at måle virksomhedsledernes iværksætteri, jfr. tabel 3.

Tabel 3. Omfang af virksomhedslederes iværksætteri (2013). (Entrepreneurship of managers is widespread in business)

Placering	Land
1	Polen
3	Taiwan
11	Estland
12	Schweiz
14	USA
15	Kina
18	Tyskland
20	Canada
25	Brasilien
26	Sverige
27	Norge
28	Danmark
34	Argentina
37	Indien
39	Finland
42	Korea
43	Holland
46	New Zealand
50	U.K.
51	Portugal
53	Frankrig
55	Rusland
56	Japan
58	Spanien
60	Sydafrika

Anm.: Tabellen indeholder udvalgte lande ud af ialt 60 lande

Kilde: IMD (2013).

Som det ses af figuren, indtager Danmark en 28. plads, når det gælder virksomhedslederes iværksætteri. Totalt set har Danmark en 12. plads i 2013, og det betyder, at iværksætteri er en konkurrenceevnefaktor, som ligger væsentligt under gennemsnittet i forhold til Danmarks øvrige konkurrenceevnefaktorer.

Hidtidige erfaringer m.h.t. iværksætter- og ventureordninger inden for agro- og fødevarerindustri

I 1998 oprettede landbrugs- og fødevarersektoren AgroVenture A/S. Dette selskab havde til formål at investere i udviklingsprojekter, hvor målet var at starte nye virksomheder

baseret på en unik viden, koncept eller lignende. Formålet var således at støtte iværksættere og nystartede virksomheder inden for agro- og fødevarersektoren med primært venturekapital og sekundært management. Investeringer blev i vid udstrækning gennemført sammen med andre ventureselskaber.

Rent konkret var opgaven især at hjælpe iværksættere med kapital og rådgivning, således at de kunne starte en virksomhed ud fra den innovation, de havde udviklet.

I venturebranchen var det almindeligt vurderet, at kun ca. 10 pct. af investeringerne resulterede i skabelse af lukrative virksomheder, mens ca. 1/3 af virksomhederne overlevede, men uden noget væsentligt investeringsafkast. Den resterende del - d.v.s. over halvdelen af virksomhederne - forventede man ville lukke med tab, eller ville blive solgt til andre virksomheder med tab for investorerne. Der var således brug for store guldæg til at dække de tab, som man forventede i størstedelen af porteføljen.

Blandt venture-investorerne var der endvidere den udbredte opfattelse, at der var tilstrækkelig venture-kapital til rådighed for de projekter, som blev vurderet at være økonomisk bæredygtige. Der var mange iværksættere, som søgte venturekapital, men i langt de fleste tilfælde blev det vurderet, at projekterne ikke var teknologisk, økonomisk eller markedsfølsomt bæredygtige. I flere tilfælde konkurrerede venture-investorerne indbyrdes for at investere i den del af projekterne, som blev vurderet som mest attraktive.

I perioden 1998-2003 behandlede Agro-Venture mere end 100 ansøgninger eller forespørgsler vedr. kapitaltilførsel til nystartede eller planlagte venture-virksomheder inden for agro- og fødevarerområdet. En

relativt lille andel af disse venture-projekter fik kapital fra AgroVenture og/eller fra andre investeringsselskaber, og en endnu mindre andel udviklede sig til kommercielle succes'er.

Ud fra disse erfaringer kan der drages en række konklusioner:

- Et relativt stort antal venture- og iværksætterprojekter har ikke den tilstrækkelige økonomiske eller markeds-mæssige berettigelse. Projekterne indeholder ikke tilstrækkelig fornyelse, eller der er ikke den nødvendige konkurrencemæssige fordel (pris, kvalitet, design, anvendelighed m.m.), som gør det muligt at skabe en profitabel virksomhed. Det er derfor forventeligt, både at en stor del af projekterne ikke kan skaffe tilstrækkelig risikovillig kapital, og at en betydelig del af de nystartede virksomheder ikke udvikler sig så positivt som forventet.

- En betydelig del af iværksætterne ønsker en garanti for, at de kan beholde en majoritetsejerandel og bestemmende indflydelse på længere sigt. Dette vil ofte være en begrænsning over for investorer. Også et gensidigt og fordelagtigt samarbejde med andre virksomheder i branchen kan hæmmes af denne holdning

- Iværksættere har i mange tilfælde store tekniske kompetencer, mens kompetencerne inden for ledelse, virksomhedsudvikling, markedsføring af gode grunde ikke er på samme høje niveau. Iværksætterne har undertiden svært ved at erkende disse begrænsninger og at lade andre personer med disse kompetencer få indflydelse i selskabet.

- Mange venture- og iværksætterprojekter er baseret på meget snævre forretningsområder, hvilket både kan indebære fordele og ulemper. Fordelene er, at det er nemmere at udvikle nye unikke produkter eller processer på et afgrænset område. Ulempen er, at et snævert forretningsområde er stærkt afhængig af andre partnere (aftagere, leverandører, udviklere, m.m.), og det kan gøre det svært for små nystartede og specialiserede virksomheder at udvikle et bæredygtigt forretningskoncept.

- Udnyttelse af stordriftsfordele bliver en stadig vigtigere konkurrenceparameter i den danske agro- og fødevaresektor. Små nystartede virksomheder kan normalt ikke udnytte sådanne stordriftsfordele, og derfor har disse virksomheder på forhånd en konkurrencemæssig ulempe på dette område.

- Innovationspotentiallet og dermed også den forventede økonomiske up-side vurderes ofte at være relativt lille i agro- og fødevaresektoren. Det kan være vanskeligt at udvikle meget unikke produkter eller processer i denne branche - modsat inden for f.eks. teknologisektoren - og i flere tilfælde vil der være tale om en relativt lille livscyklus. Disse forhold vil betyde, at der er en mere afventende holdning fra investorerne, og det kan gøre det vanskeligere at etablere en ny virksomhed på dette grundlag.

- Generelt gælder det også, at der i investor-kredse ikke er nogen udbredt dyb kompetence med hensyn til agro- og fødevaresektoren. Dette medfører i mange tilfælde, at investorerne er usikre på iværk-

sætter-projekterne og dermed ikke er i stand til at overskue en forretningsplan på dette segment. Dette manglende branchekendskab kan også svække investeringslysten og dermed også antallet af nye virksomheder.

- Investeringslysten og risikovilligheden er langt mindre i dag end før finanskrisen. Det kan derfor forventes, at iværksætteraktiviteten varierer i takt med de økonomiske konjunkturer.

- En relativt stor andel af iværksætterprojekterne kan forventes ikke at være økonomisk overlevelsedygtige, og kun en meget lille del kan anses for egentlige guldæg.

Selvstændige erhvervsdrivendes vurdering af iværksættmulighederne

I en undersøgelse fra juli 2011 (ASE, 2011) er et stort antal selvstændigt erhvervsdrivende blevet spurgt om de forskellige omstændigheder ved at stifte egen virksomhed.

Undersøgelsen viser for det første, at der er en betydelig "social arv": Der er en kraftig tendens til, at selvstændige kommer fra et hjem, hvor mindst én af forældrene har drevet egen virksomhed.

For det andet er der en stor tiltro til, at uddannelsessystemet kan motivere til at stifte en selvstændig virksomhed. 63 pct. tror, at større fokus på iværksætteri i uddannelsessystemet vil skabe flere iværksættere. Kun 14 pct. tror ikke på, at det er tilfældet. I den sammenhæng er det interessant, at kun ca. hver femte blev præsenteret for det at være selvstændig og drive egen virksomhed i forbindelse med sin egen uddannelse.

For det tredje antyder undersøgelsen, at den offentlige indsats i form af rådgivning med henblik på at understøtte iværksætteri har begrænset værdi. Kun en lille del af de selvstændige har benyttet offentlig rådgivning i forbindelse med opstart og drift af virksomheden.

For det fjerde er det også bemærkelsesværdigt, at 64 pct. af de selvstændige overordnet set ikke opfatter det offentlige som en medspiller i forbindelse med at drive virksomhed.

Konklusionen er derfor, at det tilsyneladende er muligt at fremme iværksætteri gennem en styrket indsats i uddannelsessystemet, og at det offentlige system generelt ikke appellerer til de selvstændige. Der er således både barrierer og muligheder m.h.t. at fremme iværksætteri.

Man kan med god rimelighed antage, at iværksætteri inden for agro- og fødevarereindustrien i vid udstrækning følger samme generelle mønster som vist i undersøgelsen.

Iværksætteri og opstart af nye agro- og fødevarer virksomheder: Konklusioner

- Trods flere årtiers udvikling i retning af færre og større virksomheder i agro- og fødevarerektoren kan iværksætteri og ny-startede virksomheder være af væsentlig betydning for hele fødevarerområdet.

- Iværksætteri i Danmark ser ud til at have været ramt meget kraftigt af finanskrisen - både i omfang og i tidsperiode - set i forhold til de øvrige vestlige lande

- Der er relativt mange nyetablerede virksomheder og også relativt mange unge højvækst-virksomheder i den danske fødevarereindustri i forhold til de fleste andre vestlige lande.

- Landbrugs- og fødevarerektoren har tidligere - via bl.a. AgroVenture - søgt at

understøtte iværksætteri og etablering af nye selskaber inden for agro- og fødevarereindustrien. Der er derfor høstet en række erfaringer inden for denne specifikke branche, som kan udnyttes fremadrettet, såfremt en ny indsats skal iværksættes.

- Det er kendetegnende for virksomhedsstart inden for agro- og fødevarerektoren, at det kan være svært at tiltrække risikovillig kapital, fordi eksterne investorer ikke har tilstrækkelig branchekendskab og derfor er mindre risikovillige. Dertil kommer, at der er andre specielle forhold, som kendetegner agro- og fødevarerektoren, og som kan være barrierer for start af ny virksomhed.

- Ud fra et iværksætterindeks beregnet på grundlag af et stort antal parametre i mange lande kan det konkluderes, at Danmark siden 2000 har forbedret rammebetingelserne for iværksætteri og nye vækstvirksomheder relativt meget. I forhold til OECD ligger Danmark på en 10. plads, og i forhold til EU-landene ligger Danmark på en 5. plads.

- Iværksætteri bør være en styrket og mere integreret del af uddannelsen på de videregående uddannelsesinstitutioner, idet det viser sig at resultere i større interesse for efterfølgende selvstændig virksomheds-etablering

- Når det gælder overførsel af viden mellem universiteter og erhvervslivet er der sket en væsentlig forbedring i de senere

år, og Danmark ligger i top-5 i OECD ifølge IMD's rangering. Da overførsel af viden og vidensspredning er en vigtig konkurrenceevnefaktor, som kan understøtte og videreudvikle etablering af nye virksomheder inden for agro- og fødevarerektoren bør dette område styrkes yderligere.

Kilder

ASE (2011): Motivation for selvstændighed. Aspekter af opstart af egen virksomhed. ASE Juli 2011.

Danmarks Statistik (2013): Generel firmastatistik

Erhvervsstyrelsen (2012): Iværksætterindeks 2012 - Vilkår for iværksættere i Danmark <http://erhvervsstyrelsen.dk/file/291799/Ivaerk-saetterindeks-2012-endelig-version.pdf>

Eurostat (2011): Business demography statistics http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database ->

IMD (2013): World Competitiveness Online

OECD (2009): Measuring entrepreneurship. A collection of indicators. 2009 edition. <http://www.entrepreneurship-indicators.net/>

OECD (2013): Entrepreneurship at a Glance July 2013. 120 pages

USDA (2006): The U.S. Food Marketing System: Recent Developments, 1997-2006. Economic Research Report Number 42.