

TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

NR. 1
APRIL 2014
201. ÅRGANG

Ansvarshavende redaktør

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

Redaktionsassistent

- * Lars Jørgensen
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi,
Københavns Universitet

Redaktion

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

Oplag

- * 900 stk.

Tryk

Ecograf ApS Højbjerg

Abonnement

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

Løssalg

150 kr. excl. moms og forsendelse

Udgivere

- * Det Kongelige Danske
Landhusholdningsselskab
c/o Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg C
Mail: 1769@1769.dk
www.1769.dk
- * Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 24
1958 Frederiksberg C
Tlf. 35 33 68 00
Fax. 35 33 68 01
Mail: ifro@ifro.ku.dk
www.ifro.ku.dk

Sats & layout

- * Henning Otte Hansen

INDHOLD

Redaktionelt forord:

Mælkekvoterne forsvandt - var de en succes eller en fiasko? 5

Henning Otte Hansen,

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Artikler:

Fødevareklyngens eksport.....9

Finn Christensen, Ole Skovager og Thomas Søby, Landbrug & Fødevarer

Det kinesiske fødevaremarked: Barrierer for udenlandske virksomheder 17

Chang, Yu-ling og Henning Otte Hansen

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Det globale marked for juice - tendenser og perspektiver 23

Henning Otte Hansen

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Andelselskabernes seneste udvikling og resultater 31

Henning Otte Hansen

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Hvorfor er danske fødevarer dyre? 45

Henning Otte Hansen

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Prisdannelse på markedet for pelsskind 57

Henning Otte Hansen

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

REDAKTIONELT FORORD

Mælkekvoterne forsvandt - var de en succes eller en fiasko?

Den 1. april i år forsvandt EU's mælkekvoter, og dermed begyndte en ny markedsvirkelighed for de danske mælkeproducenter. Generelt er der tilfredshed med afviklingen, og der har gennem årene været kritik af kvoteordningernes begrænsninger. Man har dog ikke altid taget stilling til, hvad alternativet til kvoter ville have været. Da man i starten af 1980'erne diskuterede mælkeordningernes fremtid, var der reelt to muligheder for at begrænse overproduktionen og den stigende støtte på mejeriområdet: Enten skulle priserne begrænses kraftigt, eller også skulle mængderne begrænses via kvoter. En verden uden kvoter og med fortsat kunstigt høje priser var altså ikke noget alternativ.

Man valgte kvote-instrumentet - nok fordi det ville kræve for drastiske prisnedsættelser, hvis udbuddet stadig skulle være frit, og der var næppe politisk mod eller vilje til at vedtage disse prisnedsættelser. At fortsætte den bestående højprispolitik men med indførelse af kvoter ville "kun" give nogle langsigtede problemer i form af svagere strukturudvikling, manglende udnyttelse af stordriftsfordele og en svækket produktivitetsudvikling - med andre ord en svækket langsigtet konkurrenceevne.

Disse langsigtede ulemper ramte først landbruget efter nogle år, og nu - 30 år efter deres gennemførelse - mærkes de negative konsekvenser fuldt ud.

Der er flere andre eksempler på, at kvoter eller lignende udbudsbegrænsning i landbruget er forsvundet eller er under afvikling: Kvoter på kartoffelstivelse og sukker samt tvungen braklægning. Fælles for disse ordninger er, at de blev indført i perioder med høj prisstøtte og overproduktion, og ved at begrænse udbuddet, begrænsede man også omkostningerne.

Moralen er, at kvoter kan være en nem og populær måde at løse nogle kortvarige problemer på. Ulemperne er imidlertid langsigtede, og de er sværere at fjerne efterfølgende. Næste gang, der opstår overproduktion, markedsubalance eller stærkt stigende støtteomkostninger, er løsningen altså ikke at lade tiden gå og så efterfølgende indføre kvoter for at dække over skaderne. Løsningen er at reagere i tide og i videst muligt omfang lade markedet klare ubalancen. Indgreb skal i givet fald søge at genskabe markedsbalance så hurtigt som muligt igen, og derudover kan indgreb være fordelagtige med henblik på at styrke den langsigtede konkurrenceevne.

Spørgsmålet er så også, om kvoter og anden form for udbudsbegrænsning overhovedet bliver aktuelt i en verden, hvor overproduktion ikke ser ud til at blive noget stort og vedvarende problem.

Nogle landmænd fremhæver, at de i tiden med kvoter har måttet "bruge mange millioner kroner på at opkøbe mælkekvoter", og at disse penge kunne være brugt mere fremadrettet. Vi må gå ud fra, at disse landmænd har fundet det økonomisk fordelagtigt at "investere" i disse kvoter - ellers havde de næppe gjort det. Desuden ville mælkepriserne i en verden uden kvoter være langt lavere, så de "mange millioner kroner" havde hurtigt fået ben at gå på. Landmændene har dog ret i, at penge brugt på at købe kvoter ikke er særligt offensivt. Pengene er typisk betalt af yngre og dynamiske landmænd, mens de ældre landmænd har skummet fløden. Havde pengene i stedet være brugt på effektivisering og konkurrenceevneforbedring, ville de sandsynligvis have været langt bedre stillet i dag.

Mælkekvoterne blev også udformet og vedtaget i en periode, hvor mantraet mere var markedsstyring og indgreb end markedstilpasning og liberalisering. Mælkekvoterne blev indført før de første WTO-runder var gennemført, og før reformer af EU's landbrugspolitik for alvor kom på dagsordenen. Set i bakspejlet var mælkekvoterne et af de sidste krampe-trækninger i en forældet landbrugspolitik, som var under et massivt pres både indefra og udefra.

Den første artikel er af Finn Christensen, Ole Skovager og Thomas Søby og har titlen: *Fødevarerklyngens eksport*. Artiklen tager udgangspunkt i Porters klyngeteorier, i artiklen bliver den danske fødevarer-klynge eksport for de seneste tre år beregnet. Eksporten, der er opdelt i tre hovedgrupper, fødevarer, biobaserede produkter og agro-teknologi, er opgjort til 151 mia. kr. i 2014. Det understreges i artiklen, at visse brancher i fødevarerklyngen har sine udspring fra landbrugsproduktionen, men at de stort set ikke længere modtager råvarer til egenproduktionen fra landbruget mere. For at få et retvisende billede af den samlede produktion vurderes det dog, at klyngetankegangen vil give det mest retvisende billede.

Den næste artikel, *Det kinesiske fødevaremarked: barrierer for udenlandske virksomheder*, tager udgangspunkt i en opgave udarbejdet af den kinesiske studerende, Chang, Yu-ling, ved Københavns Universitet. Det kinesiske fødevaremarked er attraktivt for mange udenlandske virksomheder - men det er ofte besværligt at trænge ind på. Det skyldes mange forhold, men der er tre vigtige årsager, som bliver belyst i artiklen, nemlig store regionale forskelle, risikoen for kopiering af varemærker samt betydningen af personlige netværk.

Den efterfølgende artikel har emnet: *Det globale marked for juice - tendenser og perspektiver*. Den internationale handel med juice har været i kraftig vækst, omend der siden finanskrisens start har været en mere jævn udvikling. Væksten kan især tilskrives Kina, som har haft en meget stor stigning i både produktion og eksport, og som i dag er centrum for international afsætning af juice. Den internationale handel med juice er meget omfattende,

og mange lande er store både importører og eksportører. Den danske import af æblejuice kommer især fra Tyskland og Østrig, som dog også har en stor import fra Kina. Kinas strategiske og hurtige erobring af store dele af verdensmarkedet for et landbrugsprodukt er bemærkelsesværdig - og eksemplet indeholder nye perspektiver for fremtidens internationale handel med landbrugs- og fødevarer.

I den næste artikel, *Andelsselskabernes seneste udvikling og resultater*, vises det, at andelsselskaber har spillet - og spiller stadig - en væsentlig rolle ikke bare i landbrugs- og fødevareresektoren, men også i hele den danske samfundsøkonomi. Udviklingen gennem de seneste 10-15 år viser, at andelsselskaberne har formået at vokse og at øge deres andel af den samlede omsætning. Samtidig ses der også en stabil økonomisk udvikling. De seneste år viser endvidere en stigende indtjening og konsolidering.

Der også sektorer og dele af værdikæden, hvor andelsselskaberne ikke er til stede, og hvor andre selskabsformer ser ud til at være mere konkurrencedygtige. Det understreges, at begrænset adgang til risikovillig egenkapital også fremover kan være en barriere for andelsselskabernes strategiske udvikling.

Antallet af medlemskaber i de danske andelsselskaber falder kun svagt, mens antallet af ansatte er svagt stigende. Det skyldes dog i vid udstrækning selskabernes internationalisering, hvorved antallet af udenlandske medlemmer og ansatte stiger.

I den næste artikel stilles spørgsmålet: *Hvorfor er danske fødevarer dyre?* De danske fødevarerpriser er generelt høje set i forhold til resten af EU og også i forhold til lande uden for EU. Overordnet set er der en række forklaringer på internationale prisforskelle, og der er også flere mulige årsager til de høje danske fødevarerpriser. Forskelle i moms, kvalitet, regulering og velfærdsniveau er vigtige forklaringer, men også koncentration i både producent- og detailed, geografisk placering, tilbudskultur samt aftagende prispress kan være mulige årsager.

Den sidste artikel har titlen, *Prisdannelse på markedet for pelsskind*. Baggrunden for artiklen er, at prisdannelsen er vigtig for aktørerne på markedet, men prismekanismen, årsager og forklaringer er langt fra beskrevet eller kortlagt tilstrækkeligt.

Priserne på landbrugsvarer dannes ud fra udbud og efterspørgsel - men en række bagvedliggende faktorer påvirker udbuddet og efterspørgslen. Pelsskind adskiller sig på en række områder fra de øvrige landbrugsprodukter, og det påvirker markedsforholdene og dermed også prisdannelsen. Når man specifikt ser på prisstabiliteten på pelsskind, er det især karakteristisk, at der er tale om en stor og vedvarende prisstabilitet.

Prisdannelsen på pelsskind på de internationale markeder finder sted i et komplekst samspil mellem mange forskellige faktorer og under indflydelse af mange forhold, både markeds-

mæssige, økonomiske og institutionelle. Komplexiteten i prisdannelsen kan illustreres ved at gruppere de forhold, der påvirker den langsigtede prisudvikling, i fem kategorier, nemlig udbud, efterspørgsel, usikkerheder, automatiske stabilisatorer og selvforstærkende forhold. Empiriske data viser klare tegn på, at prisstigninger efterfølges af produktionsstigninger 2-3 år efter - og tilsvarende ved prisfald. Man kan tilsvarende se, at prisen falder, hvis der har været en periode med produktionsstigning.

Sammenhængen mellem de økonomiske konjunkturer og detailsalget af pelsskind er ganske tydelig. I de seneste ti år er der sket en markant ny markedsorientering i retning af afsætning på markeder med en høj økonomisk vækst, og dermed bliver påvirkningen og sårbarheden af generelt ændrede økonomiske konjunkturer mindre.

God læselyst.

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