

# TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

---

NR. 3  
NOVEMBER 2017  
203. ÅRGANG

### **Ansvarshavende redaktør**

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

### **Redaktion**

- \* Professor Carsten Daugbjerg  
Crawford School of Public Policy  
Australien
- \* Kontorchef Niels Lindberg Madsen  
Landbrug & Fødevarer, Axelborg
- \* Professor Peter Nedergaard  
Institut for Statsvidenskab  
Københavns Universitet
- \* Professor Niels Strange  
Skov & Landskab  
Københavns Universitet
- \* Chefkonsulent  
Torben Wiborg  
LMO
- \* Specialkonsulent Knud Bjerre  
Landbrugs- og Fiskeristyrelsen
- \* Afdelingsleder Jesper S. Skou  
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi,  
Københavns Universitet

### **Oplag**

- \* 550 stk.

### **Tryk**

Ecograf ApS Højbjerg

### **Abonnement**

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

### **Løssalg**

150 kr. excl. moms og forsendelse

### **Udgivere**

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

### **Sats & layout**

- \* Henning Otte Hansen

# INDHOLD

---

## **Redaktionelt forord:**

### **Skal den danske andelsmodel eksporteres? ..... 235**

Henning Otte Hansen,

Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

## **Landbrugets fremtid: Det landbrugsindustrielle kompleks:**

### **Hvad bør der gøres? ..... 241**

Søren Kjeldsen-Kragh, professor emeritus

Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

### **Kaffe i direkte handel – en alternativ værdikæde ..... 267**

Tine Engedal. Stud. Agricultural Development ved

Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

### **Udviklingen i afsætningsstrukturen i amerikansk svineproduktion ..... 277**

Michael Friis Pedersen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi og

Niels Kenneth Østergaard Scheel, Landbrug & Fødevarer

### **Hvor vigtigt er det danske veterinære beredskab?..... 283**

Henning Otte Hansen, Tove Christensen, Sigrid Denver, og Kim Martin Hjort Lind

Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

### **Nye virksomheder: Udvikling og eksempler i landbruget ..... 289**

Anja Skaaning Christensen og Henning Otte Hansen,

Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

# REDAKTIONELT FORORD

---

## Skal den danske andelsmodel eksporteres?

Den danske andelsmodel i landbrugs- og fødevarersektoren har vist sig at være effektiv i Danmark. Man kan derfor forestille sig, at andre lande med en mindre udviklet landbrugssektor kan bruge de danske erfaringer. I praksis gælder det, at elementer af den danske andelsmodel med fordel kan bruges i udviklingen af landbruget i mange fattige lande, men det er ikke problemfrit.

Man kan naturligvis starte med at spørge, om andelsejerformen i nutidens verden overhovedet har nogen værdi. Har det nogen mening eller gavn at sprede denne ejerform? Og vil andelsejerformen ikke bare blive spredt af sig selv, hvis den var fordelagtig?

De danske andelsselskaber har et blandet ry. Mange mener, at andelsformen er gammeldags, uddøende og uden dynamik. Andelsselskaber er tunge, de er landmandsdomineret, og de ledes ikke efter samme moderne forretningsmetoder som f.eks. aktieselskaber. Samtidig er de lukkede, da ejerkredsen er begrænset til andelshavere, og eksterne investorer kan som udgangspunkt ikke få adgang.

Det blakkede ry skyldes dog ofte fordomme eller uvidenhed. Andelshaverne har en meget åben debat om selskabernes situation, og det aktive ejerskab i dansk erhvervsliv er måske mest udbredt inden for netop andelsselskaber. Dertil kommer, at andelsselskaber drives benhårdt og kommercielt – på lige fod med andre selskabstyper. Ellers havde det ikke være muligt at skabe den internationale konkurrenceevne, som er så vigtig for disse meget internationalt orienterede selskaber.

Sandheden er, at nyheden om andelsselskabernes snarlige død er stærkt overdreven. I dag er andelsselskaberne i flere stadig dominerende i flere sektorer, og flere steder stiger deres betydning. Det er et tegn på, at andelsejerformen er både levedygtig og konkurrencedygtig. Det er også værd at bemærke, at flere af de store danske andelsselskaber er blandt de største i verden – eller endog verdens største. Det antyder, at de danske andelsselskaber også har en god international konkurrenceevne.

Det er også værd at notere, at de to store andelsselskaber, Arla og Danish Crown, er blandt verdens største økologiske producenter på deres vigtigste forretningsområder. Det indikerer også en vis form for forandringsvillighed og dynamik.

Nogle mener, at den oprindelige idé bag andelsselskaber er forsvundet, i takt med at selskaberne er blevet så store og globalt orienterede. Nærheden mellem landmænd og andelsselskab er væk, og landmændenes demokratiske indflydelse er mere en illusion end en realitet. Realiteten er, at landmænd i dag er meget afhængige af deres andelsselskab – måske endnu mere end nogensinde. Med meget store landbrug og stor produktion er landmændene meget afhængige af, at deres andelsselskaber gør det godt, og at hele værdiskabelsen i forædlingen føres tilbage til landmændene. Den demokratiske sammenhæng er intakt, og vejen til potentiel indflydelse er meget kort for de enkelte landmænd.

Ja, antallet af f.eks. andelsmejerier er faldet markant: I perioden 2005-15 er antallet af andelsmejerier faldet med ca. 30 pct. I samme periode er antallet af malkekobesætninger faldet med næsten 50 pct. Strukturudviklingen foregår derfor begge steder, og den afspejler de økonomiske vilkår og mulighederne for at udnytte stordriftsfordele og effektivisering.

Fordelene ved andelssamarbejde kan blive usynlige for landmænd, når andelsselskaberne dominerer, og når krisen kradser. Landmænd oplever ofte, at priserne på deres produkter stiger mindre end deres omkostninger og mindre end andre varer. Derfor bliver der rettet kritik mod de virksomheder, der aftager landbrugsvarerne – hvilket i mange tilfælde er andelsselskaber. Når landmændenes prisforhold således udvikler sig ugunstigt på langt sigt, og landmændene dermed står over for en prisklemme, kan det resultere i en kritik mod deres egne andelsselskaber og mod andelsformen. Det er dog ikke andelsselskabernes skyld, at landbruget på langt sigt oplever et realprisfald og et faldende bytteforhold. Det er et globalt fænomen, at landbrugs- og fødevarer bliver relativt billigere år for år, og det skyldes, at landbruget har vedvarende muligheder for stigende produktivitet. Her er der tale om grundlæggende markedsvilkår, som andelsselskaber ikke kan ændre afgørende på, og landmændenes kritik er derfor rettet mod de forkerte.

Landbruget og den tilhørende fødevarerindustri har mange steder kroniske udfordringer: Hvordan skaffes der adgang til markedet? Mange små landbrugsbedrifter skal dagligt afsætte deres produkter, men vejen til forbrugerne kan være meget besværlig: Landmændenes individuelle forhandlingsstyrke er meget lille, og problemer m.h.t. logistik, leveringssikkerhed, store transaktionsomkostninger m.m. svækker landmændene. Disse udfordringer kan virke betydningsløse, men i mange både mindre og mere udviklede lande er der tale om alvorlige problemer.

Andelsformen kan løse disse problemer: Når landmænd går sammen om at bygge og drive et andelsselskab, ved de, at de dermed har en stabil og daglig leveringssikkerhed, og de ved også, at overskuddet i andelsselskabet tilfalder andelshaverne. Et stort andelsselskab har også langt større forhandlingsstyrke over for de stadig større detailkæder, end landmændene har enkeltvis. Andelsselskaber kan dermed skabe en bedre konkurrencesituation, og landmændene skal ikke bruge kræfter på dagligt at finde købere til deres produkter. De skal heller ikke bekymre sig om eller frygte, at aftagerne af deres produkter "skummer fløden" og selv beholder gevinsten ved den efterfølgende forædling og afsætning.

Andelsformen kan også være et vigtigt redskab i danske fødevarerhvervs virksomheders fortsatte internationalisering. Netop den danske erfaring med andelsselskaber er efterspurgt i mange andre lande – herunder også en række højt vækstlande i Asien. Denne efterspørgsel efter andelslederskab og værdikædeoptimering betyder, at de store danske andelsselskaber får en vigtig rolle, da de besidder disse kompetencer. Internationaliseringen af danske andelsselskaber kan dermed foregå som pakkøløsninger bestående af landbrugs- og fødevarereksport, salg af viden og rådgivning, direkte investeringer i udlandet samt partnerskaber om udvikling af jord-til-bord-kæden i form af andelsorganisering. Andelserfaring kan dermed være en vigtig døråbner for Danmark på nye markeder.

Spørgsmålet er imidlertid, om den danske andelsbevægelse kan passe ind i andre lande. Andelsorganisering efter den danske model bygger på forhold som gensidig tillid, loyalitet og ikke mindst "buttom up". Det vil sige, at det er landmænd selv, der har opbygget og udviklet andelsselskaberne, og det er sket på deres initiativ. Når landmænd selv kan se behovet, løsningen og fordelene, opstår der et stærkt medejerskab. Hvis andelsorganisering i stedet skal etableres fra myndighedernes side, vil mange landmænd på forhånd være skeptiske, og de vil give langt mindre opbakning. Det er en af årsagerne til, at andelsorganisering i udviklingslande er mindre udbredt end ønsket. Selv i Sydeuropa er den danske andelsmodel – som ellers er meget misundt – blevet erklæret umulig at gennemføre, simpelthen fordi landmænd ikke besidder samme tillid og sociale kompetence som i Nordeuropa.

Andelsselskaber bygger således på en vis grad af tillid, organisering og social kapital. Leverings- og modtagepligt er vigtige elementer, som man kan blive fristet til ikke at overholde. Dertil kommer, at andelshaverne overlader en betydelig beslutningskraft og økonomisk råderum til bestyrelse og ledelse. I ulande med mindre tradition for at håndtere en sådan magt kan det medføre problemer.

Andelsejerformen opstår ikke nødvendigvis af sig selv i udviklingslandene. Selv om det er vigtigt, at landmændene selv er drivkraften i oprettelse og ledelse af andelsselskaber, kan det være nødvendigt, at de lokale myndigheder – evt. sammen med bistandsmidler fra Vesten – faciliterer og understøtter oprettelsen af andelsselskaber. Oprettelse af andelsselskaber forudsætter en vis grad af infrastruktur, organisation og finansiering, og det mangler i mange tilfælde i udviklingslande.

Danmark har en både kommerciel og en bistandsmæssig interesse i at eksportere den danske andelsmodel. Danske virksomheder kan via andelsorganisering åbne døre for nye markeder, og andelsmodellen kan være med til at forbedre fødevarerforsyningen og -sikkerheden i de mindre udviklede lande. Spørgsmålet er selvfølgelig, om man på denne måde er med til aktivt at opbygge og understøtte udenlandsk konkurrence og dermed skade danske eksportmuligheder. Svaret er, at man på den måde er med til at styrke konkurrenceevnen i andre landes landbrugssektorer, men at det – trods alt – kun er en dråbe i havet og derfor ikke ændrer afgørende ved den internationale efterspørgsel og de internationale konkur-

renceforhold. Dertil kommer, at en aktiv indsats for at opbygge andelsvirksomheder og tilsvarende landbrugsprojekter i udviklingslande ofte vil indebære langvarige alliancer og samarbejdsmuligheder mellem de pågældende lande og danske agro- og fødevarer virksomheder. Der er flere historiske eksempler på dette.

Etablering af andelsselskaber løser langt fra alle problemer i udviklingslande. I mange fattige lande er der subsistenslandbrug, som er selvforsynende landbrug, hvor landbrugsprodukterne udelukkende bliver forbrugt af familien. Her er det vigtigste at kunne sikre en god og stabil landbrugsproduktion, og her er etablering af andelsselskaber til forarbejdning ikke det mest nødvendigt tiltag på kort sigt. Når landbrugene udvikler sig og mere bliver til erhvervslandbrug med afsætning og måske også forarbejdning og forædling, bliver det mere oplagt at tænke i andelstanker. Også her gælder det, at udfordringer som rådgivning af landmænd, optimering af landbrugsbedriften, bekæmpelse af sygdomme og lignende skal tackles, før der kan opnås et fuldt udbytte af andelssamarbejde. For disse landbrug er gevinster ved andelssamarbejde ikke nødvendigvis de lavest hængende frugter.

Landbrug i mange ulande oplever et stigende konkurrencepres: Store internationale selskaber henter landbrugsråvarer, og europæiske detailkæder finder flere fødevarer-leverandører i udviklingslande. Dermed står mange landmænd direkte eller indirekte over for nogle få store indkøbere. Disse landmænds forhandlingsmagt er meget svag, og en meget stor del af gevinsten ved en efterfølgende forarbejdning og afsætning bliver taget af andre led end landmandsleddet. Derfor er en styrkelse af landmændenes markeds- og forhandlingsmagt stadig mere nødvendig.

Dette nummer af Tidsskrift for Landøkonomi indeholder fem - meget forskellige - artikler. To studerende ved Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi er inviteret til at skrive en artikel om et emne, de har arbejdet med under studierne. Artiklerne er forkortet og tilpasset målgruppen. Derudover er der både faglige og debatskabende indlæg.

Den første artikel er af professor emeritus, Søren Kjeldsen-Kragh, og har titlen *Landbrugets fremtid: Det landbrugsindustrielle kompleks. Hvad bør der gøres?* I tre tidligere artikler i Tidsskrift for Landøkonomi har forfatteren set på landbrugets forhold og synet på erhvervets fremtid ud fra tre forskellige synsvinkler, nemlig ud fra landbrugets egen synsvinkel, ud fra samfundets synsvinkel og endelig ud fra det politiske systems synsvinkel. I denne artikel udvides analysen til at omfatte hele det landbrugsindustrielle system. Formålet er at beskrive de mekanismer, der gør sig gældende inden for systemets forskellige dele samt det gensidige samspil, der eksisterer i systemet. Der er en række stærke iboende kræfter i systemet, som gensidigt understøtter hinanden, og som er forklaringen på landbrugets ensidige udvikling. I praksis har den enkelte landmand meget begrænsede muligheder for at handle anderledes end det, som systemet gennem sin opbygning lægger op til, der skal gøres.

I artiklen argumenteres der for, at der i systemet er en række selvforstærkende mekanismer. Når man først har valgt et spor, vil der være en række mekanismer, som af sig selv fører videre ad dette spor. Valg af spor er derfor meget vigtigt, fordi det er meget svært at skifte spor. I artiklen konkluderes det, at landbrugserhvervet har valgt, at stadig større bedriftsenheder er løsningen.

Det er en artikel, som givetvis vil give anledning til debat.

Den næste artikel er af Tine Engedal, Stud. Agricultural Development, Københavns Universitet. Artiklen, *Kaffe i direkte handel – en alternativ værdikæde*, er baseret på et virksomhedsprojekt, der er udarbejdet under kandidatuddannelsen på Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi. Gennem et casestudie beskrives og diskuteres den direkte handel med kaffe i Kenya. Ifølge kenyansk lovgivning har det siden 2005 været muligt at handle direkte i Kenya, dvs. handle udenom auktionen, men kooperativer har stadig ikke lov til selv at forarbejde eller markedsføre, og dermed sælge, deres kaffe. I artiklen diskuteres forfatteren barriererne i den kenyanske kaffesektor for at opnå gode resultater gennem direkte handel.

Den følgende artikel har titlen *Udviklingen i afsætningsstrukturen i amerikansk svineproduktion* og er skrevet af Michael Friis Pedersen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi og Niels Kenneth Østergaard Scheel, Landbrug & Fødevarer. I artiklen konkluderes det blandt andet, at udviklingen i amerikansk svineproduktion er inde i en meget spændende fase. I løbet af 2017 og 2018 vil der åbnet rekord-meget ny slagterikapacitet. På den lange bane har udviklingen i afsætningsstrukturen i amerikansk svineproduktion gået fra at være domineret af spotmarkedsafsætning af slagtesvin for bare 25 år siden til i dag at være domineret af kontraktproduktion og fuldt integreret produktion.

Den næste artikel svarer på spørgsmålet: *Hvor vigtig er det danske veterinære beredskab?* Artiklen er udarbejdet af fire forskere ved Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, men i et samarbejde med – og med hjælp fra – en række personer fra offentlige myndigheder samt i organisationer og virksomheder. Udgangspunktet for artiklen er, at dansk eksport af dyr og animalske fødevarer er betinget af, at dansk landbrug kan holde sig fri for en række alvorlige smitsomme sygdomme såsom mund- og klovesyge og svinepest. Samhandel er derfor ofte baseret på, hvilken grad af tillid der hersker mellem samhandelspartnerne, samt hvilke ressourcer der lægges i at udbrede viden om de veterinære forhold i samhandelslande.

I artiklen belyses derfor vigtigheden af det veterinære beredskab og markedsføringen heraf for henholdsvis adgang til eksportmarkeder, og for hvor hurtigt markedsadgang kan genetableres efter et mund- og klovesygeudbrud.



De årlige forebyggende omkostninger ved det veterinære beredskab for mund- og klovesyge samt svinepest ligger på ca. 240 millioner kroner. Tilsvarende er et middelstort udbrud af mund- og klovesyge i Danmark beregnet at koste i størrelsesordenen 8 milliarder kroner.

I artiklen konkluderes det blandt andet, at et forbedret dansk veterinært beredskab ikke vil give hurtigere markedsadgang eller adgang til flere markeder, men at et reduceret dansk veterinært beredskab potentielt vil kunne påvirke markedsadgang negativt. Ligeledes vurderes det, at øget markedsføring af det veterinære beredskab vil kunne give hurtigere markedsadgang og adgang til flere markeder.

Den sidste artikel er også med bidrag fra en studerende ved Københavns Universitet. Artiklen, *Nye virksomheder: Udvikling og eksempler i landbruget*, indeholder fire eksempler, som er baseret på Maja Skaaning Christensens speciale afleveret og forsvaret i juli 2017 ved Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet. Udgangspunktet er, at etablering af nye virksomheder ofte er nødvendigt for at sikre dynamik, fornyelse og konkurrenceevne i landbruget og i fødevarerindustrien. Det er derfor værdifuldt at få vurderet, om der sker en tilfredsstillende og vedvarende fornyelse i agro- og fødevarerindustrien via nye virksomhedsetableringer, og hvad der fremmer eller begrænser udviklingen.

I artiklen vises også fire eksempler på iværksætteri, entreprenørskab og innovation i dansk landbrug. Nogle af de væsentligste udfordringer beskrives, og succeskriterierne fremhæves. Dermed kan eksemplerne være til mulig inspiration og læring for kommende iværksættere i landbruget.

God læselyst.

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