

# **Perspektiver for norsk jordbruksvaresektor**

av

Per Ingvar Olsen og Geir Gripsrud

Forskningsrapport 11/2002

**Handelshøyskolen BI**  
Institutt for innovasjon og økonomisk organisering  
Senter for Samvirkeforskning

Per Ingvar Olsen og Geir Gripsrud:  
*Perspektiver for norsk jordbruksvaresektor*

© Per Ingvar Olsen og Geir Gripsrud:  
2002

Forskningsrapport 11/2002  
ISSN: 0803-2610

Handelshøyskolen BI  
P.b. 580  
1302 Sandvika  
Tlf: 67 55 70 00  
URL: [www.bi.no](http://www.bi.no)

**Rapporten kan bestilles fra:**

Juul Møller Bøker  
Tlf: 67 55 74 51  
Faks: 67 55 74 50  
Mail: [jmb@online.no](mailto:jmb@online.no)

## Forord

Denne rapporten er den fjerde og siste rapporten i fase 1 av forskningsprogrammet "Norsk jordbruksvaresektor. Strategi og forretningsutvikling mot år 2010". De fire rapportene representerer samlet sett en triangulering av ulike perspektiver på jordbruksvaresektorens situasjon ved inngangen til det nye århundret. De øvrige tre rapportene er:

- 1) M. Vikeseland og E. W. Jakobsen: *"En verdiskapende matnæring"*
- 2) H. Espeli: *"En reguleringshistorisk skisse av jordbruksvaresektoren 1970 – 2000"*
- 3) E. R. Moen og C. Riis: *"Matvaresektoren i et makroøkonomisk perspektiv"*

Samlet sett har det vært vår ambisjon å diskutere grunnlaget for valg av framtidsrettede strategier for sektoren med utgangspunkt i hva sektoren besitter i bred forstand, i de regulatoriske endringsprosessene og rammevilkårene som allerede foreligger i sektoren og i de makroøkonomiske omstendigheter som preger og antas å ville prege norsk økonomi i årene som kommer.

I denne avsluttende rapporten har vi valgt å innta et slags fugleperspektiv der vi så å si gjennom flukten har forsøkt å gi en grov tegning av noen av de store linjene i utviklingen. Vekten er således lagt på store bølger av internasjonale endringer innenfor organiseringen av markeder, næringer og reguleringer, på utviklingen av jordbruksvaresektoren innenfor EUs indre marked i bred forstand og på den relative makroøkonomiske utviklingen i Norge og EU.

Samlet sett er det vår konklusjon at presset på det norske historiske regimet når det gjelder nasjonal skjerming av landbruksvarer, fortsetter å bygge seg opp på mange kanter. Det er derfor nødvendig å stake ut en kurs for framtiden som i større grad vrir ressursinnsatsen i retning av å skape mer bærekraftige virksomheter under antatt større grad av åpenhet mot internasjonale markeder. Til dette hører f.eks. nedskjæring av antall produktvarianter i det enkelte industriselskap, internasjonal spesialisering, nye kunnskaps-intensive satsinger, deltakelse i sjømatsektoren og vridning mot den voksende etterspørselen etter "det gode liv" som følger i kjølvannet av den generelle økningen i befolkningens kjøpekraft. Denne typen spørsmål og aktiviteter er gjenstand for nærmere studier og diskusjoner i programmets fase 2.



## Innholdsfortegnelse

Sammendrag	7
1. utfordringen	9
2. Det grunnleggende økonomisk-politiske regimet	15
3. Den handelspolitiske situasjonen	19
4. Endringstrekk innenfor europeisk jordbruksvaresektor	23
Landbruksproduksjonen	23
Landbruksbasert industri	25
Detaljhandelen med dagligvarer	29
5. Makroøkonomiske utviklingstrekk	33
Effekter av Norges Banks inflasjonsmål	34
Konsekvenser av lønnsutviklingen i Norge relativt til EU	35
Konsekvenser av forventet valutakursutvikling for NOK	38
6. Framtidsutsikter og strategiske veivalg for norsk jordbruksvaresektor	41
Videreføring av nasjonal skjerming og dimensjonering av jordbruket på dagens nivå	43
Norsk liberalisering av handel med jordbruksvarer	45
Norsk tilslutning til EUs indre mat-marked	46
Sluttrefleksjon	48
Referanser	51



## Sammendrag

Denne rapporten diskuterer situasjonen for den norske jordbruksvaresektoren i et overordnet strategisk perspektiv. Perspektivet tar utgangspunkt i fire ulike fokus: 1) Den internasjonale ny-liberale transformasjonen av økonomiske styringsregimer, 2) Den handelspolitiske situasjonen, 3) Strukturutviklingen innenfor EUs jordbruksvaresektor og 4) Den makro-økonomiske utviklingen i Norge relativt til våre naboland.

Utgangspunktet for analysen er data som viser at prisforskjellene mellom Norge og våre EU-naboland har økt med 4-5% i gjennomsnitt per år siden 1994 og at effekten av momsreduksjonen i 2001 derfor vil være utlignet i løpet av 2 år med denne utviklingen. Analysen viser at presset på den norske matsektoren intensiveres fra flere kanter samtidig. Etter at en rekke andre områder av økonomien har gjennomløpet vesentlige regulatoriske reformer i kjølvannet av det ny-liberale skiftet i internasjonal økonomi, fremstår den norske jordbruksvaresektoren som stadig mer isolert med gradvis sviktende faglig og politiske legitimitet. Samtidig presser den samme bevegelsen seg fram gjennom WTO og EU som tilpasser sine regimer mot mer omfattende markedsintegrasjon og liberalisering av internasjonal handel med mat.

Etter utvidelsen av EUs' indre marked i 1994, synes det ikke lenger å være mulig for den norske jordbruksvaresektoren å henge med i produktivitetsutviklingen, kvalitetsutviklingen og produkt differensieringen. Skjermingen av landbruket synes å medføre en betydelig reell skjerming også av handelsleddet, idet incitamentet til å etablere konkurrerende kjeder fra utlandet er lite når man ikke kan ta med seg vesentlige deler av eget leverandørsystem.

Den særlige makroøkonomiske utviklingen med stigende valutakurs og raskt økende lønnskostnader medfører ekstraordinære utfordringer i tillegg til det øvrige. Det innebærer at prisforskjellene overfor utlandet øker betydelig raskere enn før, samtidig med at alternative arbeidsplasser i økonomien kan tilby høyere lønninger.

Et spørsmål som reiser seg ved denne utviklingen er om næringen i det lange løp er tjent med å opprettholde den nasjonale skjermingen fremfor å delta i EU's indre marked. Et annet er om, og eventuelt hvor lenge, det etablerte regimet vil kunne bestå, og hva konsekvensene vil være dersom aktørenes tro på regimets stabilitet undermineres mens regimet samtidig søkes videreført "så langt råd er".





## 1. Utfordringen

Selv om andelen av husholdningenes inntekt som brukes på matvarer går ned, spiller maten fortsatt en svært sentral rolle så vel i folks hverdag som i den alminnelige politiske debatt. Jordbruksvarenæringen har som oppgave å produsere både et bredt vareutvalg og kvalitativt gode produkter uten at prisnivået blir for høyt. Måloppnåelsen i denne sammenhengen vil alltid i vesentlig grad bestå i en sammenligning med forholdene i våre naboland. I vår analyse legger vi til grunn at fundamentalt sett vil framtiden til den norske jordbruksvaresektoren være avhengig av dens evne til å løse denne oppgaven på en tilfredsstillende måte. Det betyr naturligvis ikke at andre hensyn, slik som distriktspolitiske-, helsemessige-, og matsikkerhetsmessige hensyn, er uvesentlige. Disse andre oppgavene vil imidlertid neppe i samme grad stille næringen overfor den avgjørende samfunnspolitiske testen i de nærmeste årene. Derimot gir de næringen en politisk dimensjon som til en viss grad fungerer som en "buffer" mot direkte sammenligninger over landegrensene.

Næringen er fremdeles styrt ut fra en nasjonal reguleringstankegang, som i de fleste andre sektorer er forlatt til fordel for et mer gjennomført transnasjonalt markeds- og konkurransebasert regime. Det har imidlertid igjennom de seneste år også skjedd en gradvis omlegning av landbruks- og matpolitikken, noe som blant annet kommer til uttrykk gjennom St.meld.nr.19 (1999-2000) "Om norsk landbruk og matproduksjon". Tilsvarende er utviklingen på reguleringssiden i ulike deler av det norske jordbruksvare-systemet presentert og drøftet av f.eks. Espeli (2002). Konkurransetilsynet (2001) har i en rapport nylig hevdet at "støtteordningene og markedsreguleringene gir opphav til tildels betydelige samfunnsøkonomiske effektivitetstap", og vurderer forskjellige tiltak for å fremme økt effektivitet og priskonkurranse. Nylig har også Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning lagt fram en rapport med forslag til å effektivisere og forenkle norsk landbrukspolitik, jfr. Søyland et al. (2002).

Prisutviklingen på matvarer er en gjenganger i den offentlige debatten, og det er kanskje spesielt grensehandelen og prissammenligninger mellom Norge og Sverige som setter dette spørsmålet på dagsordenen. Prisutviklingen for matvarer i Norge er ikke høy når vi sammenligner med prisutviklingen generelt her i landet. Dette kommer fram når vi sammenligner utviklingen i den totale konsumprisindeksen med utviklingen i delindeksen for matvarer og alkoholfrie drikkevarer. I Tabell 1 har vi vist utviklingen i disse to størrelsene fra 1994 til 2001. Vi ser at mens konsumprisen totalt sett har økt med 18,3 prosent, har økningen når det gjelder matvarer bare vært på

14,8 prosent. I denne forbindelsen ser vi at prisutviklingen fra 2000 til 2001 har vært spesiell, i det prisen på matvarer faktisk ble redusert. Det er grunn til å anta at det er innføringen av halv merverdiavgift på mat fra 1.juli 2001 som her har slått ut. Ser vi bort fra det siste året, har prisstigningen på matvarer vært omtrent den samme som økningen i den totale konsumprisindeksen fra 1994.

Prisutviklingen har vært noe forskjellig for de ulike hovedtypene av matvarer (Løyland og Gudem, 2000), og indeksene for de ulike matvaregruppene oppdateres kontinuerlig på [www.nilf.no](http://www.nilf.no). På dette nettstedet kan man også finne indekser som viser utviklingen for pris til produsent og for engrosprisen når det gjelder de ulike gruppene av matvarer.

	<b>Total konsumprisindeks</b>	<b>Matvarer og alkoholfrie drikkevarer</b>
<b>1994</b>	91,9	89,5
<b>1995</b>	94,2	90,9
<b>1996</b>	95,3	92,3
<b>1997</b>	97,8	95,4
<b>1998</b>	100,0	100,0
<b>1999</b>	102,3	102,9
<b>2000</b>	105,5	104,8
<b>2001</b>	108,7	102,8

*Tabell 1. Total konsumprisindeks og indeks for matvarer og alkoholfrie drikker, 1998=100. (Kilde: SSB)*

Det faktum at den innenlandske prisutviklingen på matvarer ikke atskiller seg negativt fra prisutviklingen på andre varer, forhindrer naturligvis ikke at prisene kan utvikle seg ugunstig i forhold til prisene på matvarer i andre land. Det beste grunnlaget for å vurdere prisutviklingen i Norge i forhold til i andre land er sannsynligvis publisert av Statistisk Sentralbyrå, jfr. Bruksås et al.(2001). Tabell 2 er hentet fra denne publikasjonen og viser forskjeller i prisnivået mellom land og hvordan prisnivået har utviklet seg i perioden 1994-2000.

Vi ser av tabellen at i 1994 var prisnivået på matvarer i de nordiske land nokså likt i forhold til gjennomsnittet for de 15 EU-landene, og at prisnivået lå 25-37 % høyere enn gjennomsnittet i EU. Lavest lå Sverige, som la om sin jordbrukspolitik allereide i 1990.

	DK	FIN	ISL	N	SV	TYS
<b>1994</b>	136	132	136	137	125	110
<b>1995</b>	136	120	129	139	121	110
<b>1996</b>	134	112	126	139	119	105
<b>1997</b>	138	110	129	148	115	103
<b>1998</b>	129	110	145	151	118	106
<b>1999</b>	129	110	154	157	121	105
<b>2000</b>	129	110	169	162	125	103

Tabell 2. Prisnivåindekser for matvarer i de nordiske land og Tyskland 1994-2000. EU 15=100.

Det bemerkelsesverdige er utviklingen etter 1994 da Finland og Sverige ble medlemmer i EU. Finland har nå det laveste prisnivået av de nordiske landene og ligger bare 10% over gjennomsnittet i EU. I Norge (og Island) har utviklingen gått i en helt annen retning, og prisnivået i Norge var i år 2000 over 60% høyere enn gjennomsnittet i EU. Vi konstaterer også at i gjennomsnitt over disse 6 årene har den relative prisdifferansen mellom Norge og EU-landene økt med drøyt 4% per år. Den raskeste økningen har skjedd de to siste årene 1998-2000 med drøyt 5% per år. Med en slik utvikling vil altså den direkte effekten av den norske halveringen av matmomsen være utlignet i løpet av knappe 2 år. Vi kan også konstatere at dersom utviklingen fortsetter på denne måten, vil de norske matprisene i år 2010 være om lag dobbelt så høye som gjennomsnittet i EU og omtrent 75% høyere enn i Sverige - selv med halv matmoms.

Prisdifferansen mellom Norge og EU er i samme størrelsesorden når det gjelder alle hovedgrupper av matvarer med unntak av fisk, hvor forskjellen er betydelig mindre. Det relative prisnivået i Norge er ikke like høyt for alle varegrupper. Prisnivåindeksen for privat forbruk i husholdningene totalt lå på 126 i 1998 (dvs. 26% høyere prisnivå i Norge enn gjennomsnittet i EU), og det var tobakk, drikkevarer, matvarer og personlig transportutstyr som skilte seg ut med et spesielt høyt prisnivå i Norge.

Det brukes relativt store summer hvert år til ulike former for støtte til jordbruket, og det er vanlig å skille mellom budsjettstøtte og skjermingsstøtte. Den førstnevnte støtten består av direkte overføringer over statsbudsjettet, mens skjermingsstøtten er basert på avstanden mellom de målprisene som forhandles fram i de årlige jordbruksforhandlingene og prisene på verdensmarkedet. Skjermingsstøtten forutsetter at det er et importvern som begrenser hvor mye varer som importeres til landet. Budsjettstøtten målt i

faste 1998-kroner har siden 1995 ligget på noe over 12 milliarder kroner, men var midt på 1980-tallet oppe i 15 milliarder kroner målt i 1998-kroner (Nersten, 2001). Budsjetstøtten har altså blitt redusert i reelle kroneverdier de seneste årene. De politiske inntektsmålsettingene for landbruket er vesentlig svekket, og bøndenes inntekter fra matproduksjon blir i økende grad avhengig av det som skjer i markedet. Inntektsevnen pr. kalkulerte årsverk i jordbruket er nå nede i 50-60% av gjennomsnittlig industriarbeiderlønn. Reduksjonen i antall bruk og årsverk fortsetter i en takt på om lag 3-4% per år, noe som gjenspeiles i en produktivitetsvekst på om lag 2,5% årlig for jordbruket samlet sett ved at total produksjon opprettholdes på omtrent samme nivå mens realprisene for varene som produseres faller noe år for år.

En annen virkning er at flere og flere blir deltidsbønder, og får store deler av sin inntekt fra andre aktiviteter enn jordbruk. For familier som eier gårdsbruk, framstår inntekt fra jordbruksdriften i stadig større grad som en biinntekt til annen hovedinntekt. Med et relativt stramt arbeidsmarked som det vi har hatt i Norge gjennom de siste 10 år, er tilgangen på alternative inntektsmuligheter med større lønnsevne betydelige i store deler av landet.

OECD beregner regelmessig støttenivået i de enkelte medlemslandene når det gjelder jordbruket. Den indikatoren som kalles "Producer Support Estimate" (PSE) tilsvarende summen av skjermingsstøtten (fratrasket foravgifter og omsetningsavgift) og budsjettstøtten. I internasjonale sammenligninger oppgis PSE i prosent av jordbrukets totale produksjonsverdi. Ifølge OECD (2000) hadde Norge en PSE på 69% i 1999, mens gjennomsnittsnivået i EU-15 lå på 49%. OECD-landene som helhet lå gjennomsnittlig på 44 %.

Til tross for en tilstrømming av landbrukspolitikken de seneste årene, synes utviklingen på produksjonssiden i landbruket å ha fortsatt i en relativt stabil strukturutviklingsbane gjennom 1990-tallet på nivå med det vi har hatt i store deler av etterkrigstiden. Den negative relative prisutviklingen overfor EU-landene de seneste årene, må derfor knytte seg til endringer i relative konkurransevilkår for hele den norske matvarekjeden inklusive industriell bearbeiding, distribusjon og salg – og inklusive den relative utviklingen i makroøkonomiske rammevilkår.

I denne rapporten vil vi skissere og illustrere utviklingstrekk med fire ulike fokus for deretter å diskutere konsekvensene av disse på et relativt overordnet strategisk nivå. De fire fokustemaene er 1) Den ny-liberale transformasjonprosessen, 2) Den handelspolitiske situasjonen, 3) Endringstrekk innenfor europeisk jordbruksvaresektor og 4) Makroøkonomiske utviklingstrekk.

Med utgangspunkt i det første temaet vil vi argumentere for at den ”ny-liberale” markedsregimeutviklingen internasjonalt har medført en akselererende struktur- og markedsutvikling innenfor matvaresystemene internasjonalt der det i stadig mindre grad vil være mulig for en skjermet jordbruksvaresektor i Norge å følge med i utviklingen. De ennå ikke utnyttede økonomiske mulighetene som ligger i den internasjonale arbeidsdelingen, spesialiseringen, teknologioverføringen og volumproduksjonen, lar seg enkelt og greit ikke følge opp innenfor rammen av et lukket lite nasjonalt marked. Spesielt ikke når det også handler om en liten og spredt befolkning med relativt ugunstige geografiske og klimatiske betingelser for matproduksjon. Den internasjonale utviklingen skyter fremdeles fart mens den norske står overfor åpenbare og umiddelbare begrensninger. Små og lukkede nasjonale markedsregimer synes ikke å kunne vinne denne kampen.

Den handelspolitiske situasjonen er dominert av utviklingen i EU og WTO. Medlemslandene i den sistnevnte organisasjonen vil forhandle fram til januar 2005, men har allerede forpliktet seg til vesentlige reduksjoner i markedsbarrierer og vesentlige reduksjoner i innenlandsk støtte som skaper skjevheter i handelen. I EU tar man sikte på en vesentlig reduksjon i prisstøtten, samtidig som det satses stort på regionale utviklingsprogrammer. Gjenninnføringen av omfattende næringsstøtte til landbruket i USA er imidlertid et element som trekker i motsatt retning når det gjelder fortsatte offentlige overføringer også i andre land. Utviklingen i USA peker klart i retning av at presset på skjermingsstøtten kan vise seg å bli relativt større enn presset på budsjettstøtten i årene som kommer.

Med utgangspunkt i det tredje temaet, vil vi argumentere for at både den omfattende transnasjonale integrasjonsprosessen som har skjedd i EUs matvaremarkeder siden 1994, og mulighetene for videre rasjonalisering – især i Sør-Europa og gjennom ekspansjonen av det indre markedet østover, medfører rasjonaliserings- og spesialiseringseffekter som er langt større enn i Norge. En vesentlig del av forklaringen på den relative prisutviklingen mellom Norge og EU i perioden 1994 – 2000 er å finne i denne akselererende utviklingen i EUs matvareindustri og matvarehandel som har medført fallende realpriser på mat i EU-landene – ikke minst i de nordiske medlemslandene.

Endelig vil vi med utgangspunkt i det siste temaet argumentere for at de særlige makroøkonomiske vilkårene som følger av den svært lønnsomme norske olje- og gassvirksomheten, medfører en betydelig negativ utvikling av den generelle konkurransevnen overfor utlandet. Med en lønnsvekst som

årlig ligger om lag 3% høyere enn i EU, med en sterk valuta og et høyt rentenivå, vil prisdifferansen under ellers like betingelser for produktivitetsutvikling i matsektoren, forsette å øke i relativt sterkt tempo.

Samlet sett, innebærer dette sannsynligvis en enda vanskeligere relativ prisutvikling for norske matvarer de nærmeste årene, selv med betydelige anstrengelser i alle ledd av matvarekjeden i Norge for å holde følge. En nøktern vurdering av disse forholdene, peker i retning av en sannsynlig relativ økning av den norske prisindeksen for matvarer i forhold til EU-landene på 5-7 prosentenheter per år (EU15 = 100). Samtidig vil vi oppleve at matvarenes andel av husholdningenes budsjett vil fortsette å synke marginalt også i Norge.

## 2. Det grunnleggende økonomisk-politiske regimet

Det politisk-økonomiske styringsregimet for den norske jordbruksvare-sektoren har sine røtter tilbake til tiden omkring 1930, i datidens økonomiske problemer og utfordringer og internasjonale faglig-politiske kontroverser. Liberalistisk økonomi var i internasjonal krise, Sovjetunionen ekspanderte industrielt og økonomisk basert på statlig kommandoøkonomi, og land etter land fulgte USA i retning av det som etter hvert ble "den regulerte kapitalismen" med vekt på sterke, gjerne sektorbaserte statlige reguleringsordninger. Disse bidro igjen til hva som på 1970-tallet ble forstått og kritisert som en "ny-korporativ" økonomi representert ved integrerte og lukkede stat/næring beslutningsarenaer og sterk næringsinnflytelse på de offentlige reguleringsordningene, faglig kjent som "regulatory capture" fenomenet.

Innenfor det internasjonale fagøkonomiske miljøet manifesterte denne utviklingen fra mellomkrigstiden seg i motsetningen mellom en ekspanderende hierarkisk orientert skoleretning og den historisk sett mer dominerende markedsliberale. Den hierarkiske retningen var for eksempel representert ved den innflytelsesrike polske professoren i økonomi ved University of Chicago; Oskar Lange, ved nordmannen Ragnar Frisch og hollenderen Jan Tinbergen. (Tinbergen og Frisch fikk sammen den første Nobel-prisen i økonomi i 1969). Tradisjonen representerte på mange måter en sterk tro på vitenskapelig styring av økonomien gjennom hierarkisk kontroll og koordinering, og utviklet i denne sammenheng økonometri som et sentralt fagområde for å levere styringsteknologi for å realisere disse ambisjonene. Systemer for statlig styring og skjerming av det statlige/territorielle beslutningsrommet ble utviklet og anvendt som selve innfallsporten til faglige inngrep med og styring av økonomien. På den liberale siden regjerte blant andre østrikerne Ludvig von Mises og Friedrich von Hayek og amerikanerne Arman A. Alchian og Milton Friedman, med sin kritikk av de svake dynamiske egenskapene assosiert ved hierarkiske ressurs-allokeringsmodeller.

Utfallet av denne kontroversen var et avgjørende gjennombrudd og seier for den hierarkiske tradisjonen etter 2. verdenskrig, mens den markedsliberale fagtradisjonen nærmest gikk inn i en periode preget av "indre eksil" ved University of Chicago (Alchian og Friedman) og London School of Economics (Hayek) inntil slutten av 1960-tallet.

For det hierarkiske utviklingsprogrammet, fremstod kooperativ organisering av næringsinteresser i en del sammenhenger – herunder jordbruksvare-sektoren - som en hensiktsmessig sosial og økonomisk organisering av det

fagligpolitiske styringssystemets motpart; selve entiteten som skulle styres. Kombinert med en rekke arbeider som spesielt amerikanske økonomer gjennomførte i perioden fra 1940 til 1970 (f.eks. Emilianoff 1942, Enke 1945, Yamey 1950, Phillips 1953, Helmberger & Hoos 1963) som pekte på visse effektivitetsmessige fortrinn samvirkeformen har i allokeringmessig henseende, førte dette til at kooperativ organisering inntok en stilling preget av sterk politisk legitimitet, relativt gunstige beskatningsregler, tette inngrep med det statlige styringsregimet og delegering av offentlige reguleringsoppgaver til de kooperative organisasjonene. I sektorer med slike integrerte statlig/kooperative styringsregimer fikk man typisk en fortregning og marginalisering av private selskapers rolle. Denne typen styringssystem ble således vanlig i mange vestlige land – ikke minst i Norden.

Parallelt med denne fagligpolitiske styringen på økonomisiden, ble andre sektorspesifikke faglige ressurser bygget opp og koblet direkte mot sektorutviklingsprogrammer med fokus på vitenskaplighet, strukturrasjonalisering, teknologisering og gjennom dette; bedre økonomi for bøndene og samfunnet. I den norske jordbruksvaresektoren nådde denne modellen et høydepunkt med det lønnspolitiske oppgraderingsvedtaket for landbruket i 1975.

Med de tiltagende inflasjons- og ”stagflasjons”-problemene i amerikansk og internasjonal økonomi, sammenbruddet i Bretton Woods valutasystemet i 1972 og oljekrisen i 1973, begynner den markedsliberale opposisjon igjen å gjøre seg sterkt gjeldende på den fagligpolitiske arena. Chicago-økonomen George Stiglers kritikk av den regulerte kapitalismens manglende evne til å generere økonomisk dynamikk ledet an i en voksende bølge av kritikk og forslag til dereguleringer av ulike sektorer i økonomien. Alfred Kahn’s bok ”The Economics of Regulation” fra 1970 som argumenterer sterkt for at reguleringene forhindret prisdannelsen fra ”å gjøre jobben sin i økonomien”, ble svært innflytelsesrik . Dette skyldtes også at Kahn ble utnevnt til leder for regjeringens Civil Aeronautics Board der han ledet den første store dereguleringsprosessen i USA; dereguleringen av amerikansk flytrafikk i 1978. Med Reagan administrasjonen i 1979, er igjen Milton Friedman ved Chicago universitetet å finne blant regjeringens fremste økonomiske rådgivere.

Et tidlig tegn på det kommende sterke fagligpolitiske skiftet, var tildelingen av Nobels økonomipris til Hayek i 1974 (sammen med Gunnar Myrdahl). England opplevde i 1976 et finansielt sammenbrudd og ble satt under delvis administrasjon av IMF som et synlig uttrykk for den regulerte kapitalismens krise. I England fører dette til ny-liberal revolusjon anført av de konservative parhestene Keith Joseph og Margareth Thatcher sammen med forsknings-



institusjonen Institute of Economic Affairs (IEA). Kjernen i det nye budskapet var særlig å finne i Hayeks teorier om effektive selvstyrte markeder. Med valgseieren i 1979 innledes en rekke deregulerings- og privatiseringsprosesser i mange sektorer – også næringsmiddelindustrien. I løpet av 1980-tallet brer denne bevegelsen seg gjennom hele Europa og inn i utviklingen av EUs indre marked under markert ny-liberal ledelse av EU-kommisjonen.

Med disse mange reformene, den vedvarende økonomiske og teknologiske dynamikk og vekst som har preget perioden fra 1980 til 2000 og ved murens fall og Sovjetunionens oppløsning i 1991, synes den faglig-politiske kampen foreløpig å være overbevisende avgjort. Avgjørelsen går klart i favør av et grunnleggende markedsliberalt program som nå er fullstendig dominerende på den økonomifaglige siden og i ledelsen av de ledende økonomiske statene og institusjoner som EU, WTO, World Bank og IMF. Det markedsliberale programmets overlegenhet i forhold til å frembringe en enorm vare- og tjenesteoverflod til lave priser for befolkningene relativt til det hierarkiske (eller hierarkisk-kooperative) programmet, synes ikke lenger å være gjenstand for nevneverdig faglig kontrovers. Til og med vedvarende økonomisk vekst uten inflasjon synes å kunne leveres år etter år – riktignok avbrutt av relative oppbremsingsperioder med noen års mellomrom. Til tross for motstand fra for eksempel ulike interessegrupper, synes prosessen i retning av markedsliberal ekspansjon - i et globalt perspektiv - å fortsette med betydelig styrke.

Den vesentligste motsatte bevegelsen når det gjelder jordbruksvaresektoren, er representert ved problemene med BCG-smitte, salmonella-epidemier o.l., som kan føres tilbake til svekket statlig kontroll og konkurransepress i kjølvannet av den markedsliberale transformasjonen av landbruket og matindustrien. Dersom disse problemene ikke blir løst på en overbevisende måte innenfor et grunnleggende åpent internasjonalt matvaremarked, vil dette i og for seg være et sterkt argument for fortsatt nasjonal eller regional skjerming. Mye tyder imidlertid på at problemene gradvis kommer under kontroll gjennom utviklingen av internasjonale kontrollregimer som forankres i det enkelte lands kontrollapparat.

De mange dereguleringsprosessene i internasjonal økonomi som har hatt som siktepunkt å oppnå en mer effektiv allokering av begrensede ressurser i økonomien gjennom effektiv markeds konkurranse, har medført en langt klarere "avdekking" av og forståelse av økonomisk vekst og dynamikk som innovasjonsdrevne prosesser. Når prisene "gjør jobben sin" i økonomien, er det blitt tydeligere at økonomisk konkurransedyktighet og økonomisk velferdsutvikling er sterkt knyttet til teknologisk og organisatorisk utvikling og ressursmobilisering for å øke avkastningen fra ressursinnsatsen. Et

samfunns ressursbase er således ikke gitt, men vokser gjennom kunnskapsutvikling og –anvendelse i aktive, langsiktige, kollektive og kummulative nyskappingsprosesser rettet mot å utløse større økonomiske potensialer. Ved inngangen til det nye hundreåret, er det derfor innovasjonsteori og innovasjonspolitik som er i fokus. Allokeringseffektivitet gjennom internasjonal markeds konkurranse blir stort sett tatt for gitt som basis for organiseringen av økonomien og som et nødvendig utgangspunkt for en ny innovasjonspolitik.

Den norske jordbruksvaresektoren har i det alt vesentlige motsatt seg ny-liberal transformasjon og har kjempet en innbitt kamp for å bevare landbruk og næringsmiddelindustri basert på den hierarkisk-kooperative reguleringsodellen. Hovedargumentene er basert på at landbruket ikke vil kunne bli internasjonalt konkurransedyktig på grunn av ugunstige naturgitte forutsetninger, og at landbruket spiller en avgjørende rolle for distriktenes bosetting og økonomi. Disse argumentene har til nå hatt tilstrekkelig politisk gjennomslag, slik at Norge fremdeles har et økonomisk styringsregime på dette området som i det vesentlige er basert på en nasjonal selvforsyningsmodell der det er norske produsenter som skal levere landbruksprodukter til norske forbrukere.

I takt med dereguleringene i andre sektorer, EU-integrasjonen og den videre globaliseringen av andre næringer, fremstår den norske jordbruksvaresektoren i økende kontrast og tiltagende ensomhet som representant for et styringsregime som faglig-politisk synes oppgitt og forlatt. Samtidig er det åpenbart at dynamikken i omliggende lands felles integrerte jordbruksvaresektorer er betydelig større enn det som er mulig å oppnå i det lille norske markedet. Konkurransepresset på alle ledd – inklusive matvarekjedene – er betydelig større i EU-landene, og struktur-rasjonalisering, teknologiutvikling og spesialisering i store markeder gjør det mulig med en produktivitetsutvikling og kostnadsreduksjon som ikke er mulig i et land der noen få bedrifter må produsere et meget bredt vareutvalg for en liten og dertil spredt bosatt befolkning med økende krav til varedifferensiering og kvalitet på internasjonalt nivå.

Det norske økonomiske styringsregimet på dette området er dermed i ferd med å lide et avgjørende nederlag i markedet: Til tross for store anstrengelser fra mange parter er det neppe over tid mulig å følge med i den generelle pris- og kvalitetsutviklingen utenfor landets grenser basert på produksjon for et lite og lukket norsk jordbruksvaremarked.

Styringsregimets legitimitet står dermed overfor en sannsynlig kriseutvikling de nærmeste årene både fordi den generelle tilslutningen til styringsmodellens rasjonalitet svikter og fordi den økonomiske markedstesten for regimet neppe vil kunne bestås.

### 3. Den handelspolitiske situasjonen

Ambisjonene og argumentene bak den ny-liberale dereguleringen av økonomien preger i høy grad dagsorden for de to sentrale internasjonale handelspolitiske institusjonene WTO og EU, som setter viktige rammer for og referansepunkter for utviklingen av den norske jordbruksvaresektoren.

Dersom Norge blir medlem i EU, er situasjonen i og for seg enkel. Hele næringen må tilpasse seg pris- og kostnadsnivået, næringsstrukturen og markedsdynamikken i EU. I WTO sammenheng, vil Norge naturligvis inngå i EU-blokkens handelspolitikk. Det er bred enighet om at en slik omstilling til EU-nivå vil ha relativt dramatiske konsekvenser både for landbruk og næringsmiddelindustri. Det synes imidlertid ikke i øyeblikket å foreligge indikasjoner som tyder på at Norge vil ta opp igjen en søknad om EU-medlemskap de nærmeste årene eller på annen måte søker å integrere matområdet i EUs indre marked.

Dersom Norge ikke blir medlem av EU, vil utviklingen i EUs indre marked og Norges handelsavtaler med EU likevel legge sterke føringer for den norske næringens rammebetingelser og politisk-økonomiske referansepunkter. Norge vil dessuten fortsatt måtte forhandle i WTO som et lite land utenfor de store handelsblokkene med den sårbarhet dette innebærer.

Både utviklingen i EU og WTO og mer spesifikt den handelspolitiske situasjonen for norsk landbruk og norsk næringsmiddelindustri, er drøftet i en rekke analyser – ikke minst av forskere ved NILF og Landbrukets utredningskontor. Problemstillingene og utfordringene er således godt kjent i næringen – både på overordnet og mer teknisk nivå. Vi skal derfor her begrense oss til å tegne et bilde av situasjonen på et svært overgripende nivå, og henvise den interesserte leser til rekken av mer sammensatte og detaljerte analyser.

EUs felles landbrukspolitikk (CAP) har lenge vært basert på to elementer: En reduksjon i garantiprisene på sentrale jordbruksprodukter kombinert med tiltak for å redusere den negative inntektseffekten for produsentene av dette gjennom forskjellige indirekte tiltak – især av regionalpolitisk art. Den såkalte Agenda 2000 pakken som ble lansert i 1999, representerer en videreføring av denne linjen med vekt på å støtte økonomien på landsbygda generelt. EU legger vekt på at man tar hensyn til landbrukets multifunksjonelle rolle og legger opp til å støtte bøndene ikke bare for hva de produserer, men også for deres generelle bidrag til samfunnet. Slik sett er EU ikke så langt fra den norske posisjonen, men støttenivået er, som vi innledningsvis har pekt på, klart lavere og skal reduseres ytterligere. Det

innebærer en videre nedtrapping av hoveddelen av CAP, nemlig pris- og inntektsstøtte, mens regionale utviklingsprogrammer vil bli trappet opp. Mens pris- og eksportstøtte utgjorde mer enn 90 % av jordbruksbudsjettet til EU i 1989-91, er det anslått at dette vil være redusert til omkring 20 % i 2006 (EU-kommisjonen, 2001).

Når det gjelder verdens handelsorganisasjon (WTO), begynte forhandlingene om landbruket tidlig i 2000. Ministerkonferansen i Doha, Qatar i november 2001 munnet ut i en erklæring som slår fast at man vil styrke arbeidet med å liberalisere markedene for landbruksvarer. Medlemslandene vil forhandle videre fram til januar 2005, men har forpliktet seg til at målsettingen skal være a) vesentlige reduksjoner i barrierer som hindrer markedsadgang, b) reduksjoner i, og langsiktig avskaffelse av alle former for eksportsubsidier og c) vesentlige reduksjoner i innenlandsk støtte til jordbruket som skaper skjevheter i handelen (WTO, 2001).

Den handelspolitiske situasjonen den norske jordbruksvaresektoren står overfor, preges av en vedvarende defensiv kamp på vikende fronter. Norge har - som ett av verdens rikeste land - det høyeste relative støttenivået i verden for sin jordbruksbaserte matproduksjon (sammen med Japan og Sveits). Relativt til et stadig mer offensivt EU med politisk slagkraft til å utfordre USA og andre store jordbruksland, fremstår Norge med sin defensive strategi på dette området, som stadig mer handelspolitisk isolert.

I tillegg til fronten mellom de store handelsblokkene, preges agendaen i økende grad av u-landenes krav om reell adgang til i-landenes markeder – herunder fjerning av ulike tekniske handelshindringer. Fra u-landenes side representerer jordbruksvaremarkedet et åpenbart sentralt område for internasjonal markedspenetrasjon basert på deres egne relative fortrinn. Norge befinner seg derfor i et sterkt dobbelt press fra både industrielt slagkraftige store handelsblokker og fra u-landene for å lempe på sine importrestriksjoner.

Med det som nå foreligger av analyser, er det sannsynlig at Norge vil måtte gi reelle konsesjoner i de kommende WTO forhandlingene som vil innebære en økende importadgang for tradisjonelle jordbruksvarer til Norge. Der det er tvil, går dette på hva som bør være Norges overordnede forhandlingsstrategi og hvor langt man vil måtte gå for å få til en avtale.

Både handelspolitiske reforhandlinger, pris- og kostnadsutviklingen i EU relativt til Norge og etableringen av spesialiserte virksomheter som importerer matvarer til Norge, medfører at det skjermede norske markedet gradvis krymper. Adgangen til dumpingeksport er avstengt. Tollsatsene i

RÅK-området reduseres gradvis. Den relative prisutviklingen i EU-landene og Norge gjør det gradvis interessant med import – selv uten reduksjon i disse relativt lave tollsatsene. Alt dette medfører et voldsomt press på lønnsomheten i den norske jordbruksvarenæringen som det ikke er lett å gi noe godt svar på innenfor rammen av det norske matmarkedet. Fallende volumer og et svært differensiert produktkonkurranspress medfører en kombinasjon av overkapasitet og fallende produktserier, som igjen reduserer lønnsomheten for hver produktserie. Reduksjon av produktbredden medfører både irriterte kunder og økende import- konkurranse fra varer som ikke produseres i Norge.

Konsekvensene av en utvidelse av EU til nye medlemsland i øst, synes foreløpig ikke å være svært grundig analysert – idet minste ikke i offentlig tilgjengelige arbeider. I første omgang er det imidlertid grunn til å tro – i tråd med EUs egne analyser - at virksomheter i vest vil utnytte sin forretningsmessige og teknologiske overlegenhet til å ekspandere inn i sentral- og østeuropeiske markeder snarere enn motsatt. Innvesteringene derimot, vil sannsynligvis i større grad skje der kostnadene er lavest; i øst. I takt med kunnskaps- og teknologioverføringen i kjølvannet av investeringene, er det sannsynlig at varestrømmen gradvis vil snu som følge av både lavere arbeidskraftkostnader og mer moderne anlegg i øst som samlet gjør det mulig å redusere prisene med bibehold av god kvalitet. På noe sikt, vil derfor utvidelsen østover medføre ytterligere prisreduksjoner i EU-markedet med påfølgende svekkelse av Norges relative konkurranse-dyktighet.

I sitt forslag til hva som skal skje med jordbruket i de nye medlemslandene ved en utvidelse østover (Commission of the European Communities, 2002), legges det stor vekt på at man ikke må fastfryse den strukturen som nå eksisterer. Dette er argumentet for at man foreslår at den direkte støtten til jordbruket i de nye medlemsstatene skal innføres gradvis. Konkret foreslås det en overgangsperiode på 10 år, hvor man starter med et støttenivå på 25% i 2004, øker til 30% i 2005 og videre til 35% i 2006. Først i 2013 vil man oppnå det samme støttenivået i de nye medlemslandene som man har i dagens EU. En del av bakgrunnen for dette forslaget er selvfølgelig også at full direkte støtte fra første dag ville være altfor kostbart. Uansett må vi anta at utvidelsen på sikt vil bidra til at prisnivået på viktige landbruksvarer i EU vil bli presset ytterligere ned.



## 4. Endringstrekk innenfor europeisk jordbruksvaresektor

### a) Landbruksproduksjonen

Produksjon og omsetning av jordbruksvarer i EU er gjenstand for omfattende reguleringer, og utviklingen når det gjelder produksjon og forbruk av matvarer kan vanskelig forstås og analyseres uavhengig av det politiske regimet. Det samme gjelder i stor utstrekning for utviklingen når det gjelder industri og distribusjon, som også er svært avhengig av de politiske rammebetingelsene. Slik sett er ikke situasjonen i EU vesensforskjellig fra situasjonen i Norge.

Når det gjelder produksjonen av de viktigste råvarene i europeisk jordbruk, offentliggjorde EU-kommisjonen i juli 2001 et detaljert sett med projeksjoner for utviklingen i perioden 2001-2008 ([europa.eu.int/comm/agriculture/publi/caprep/prospects2001/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/agriculture/publi/caprep/prospects2001/index_en.htm)).

Det understrekes i dokumentet at dette er projeksjoner som bygger på at de politiske vedtakene som gjaldt på dette tidspunktet vil bli videreført. Tre områder nevnes spesielt i denne forbindelsen:

- 1) Reformen av den felles landbrukspolitikken (CAP) gjennom Agenda 2000 implementeres,
- 2) Alle forpliktelser inngått i tilknytning til Uruguay-runden når det gjelder markedsadgang og subsidiert eksport vil bli fullt respektert og
- 3) Handelsavtalen mellom EU og de 10 kandidatlandene fra Sentral- og Øst-Europa videreføres.

Utviklingen når det gjelder konsumet av storfekjøtt er svært avhengig av hva som skjer når det gjelder sykdommer som BSE og munn- og klovsyke (FMD). Det antydes at ubalansen i markedet vil vedvare i perioden 2002-2008, med et stort internt overskudd. Det forventes også nedgang når det gjelder produksjon og konsum av sau- og geitekjøtt, selv om importen kan øke noe på grunn av problemer med munn- og klovsyke i EU. Når det gjelder svinekjøtt, antas det at både konsum og produksjon vil øke siden forbrukerne favoriserer dette produktet i etterkant av sykdomsproblemene knyttet til andre dyreslag. Den største økningen på kjøtt siden ventes imidlertid når det gjelder fjørfekjøtt, hvor forbruket pr. innbygger blir anslått å øke fra 21,4 kg i 2000 til 24,8 kg i 2008.

Melkeleveransene, som nå er på rundt 114.4 millioner tonn, forventes å avta litt hvert år framover. Produksjonen av melk kan bli noe mindre berørt, siden det antas at bruk av melken på den enkelte gård vil øke. Antallet melkekyr i EU antas å bli redusert fra 20,6 millioner kuer i 2000 til 18,1 millioner kuer i 2008. Forbruket av ost i EU forventes å øke fra 18,3 kilo per capita i 2000 til 19,5 kilo i 2008, samtidig som en regner med at konkurransevnen til ost fra EU vil bli styrket på grunn av reduksjon i prisstøtten på melk samtidig som verdensmarkedsprisen på melk forventes å holde seg relativt høy. Når det gjelder andre melkeprodukter, forventes det nedgang i konsumet av smør og skummet melkepulver.

Det generelle makrobildet er ut fra dette at man regner med at det vil skje noen omlegninger i forbruket mellom vareslag i EU i de nærmeste årene, noe som generelt skyldes økt vekt på helse blant forbrukerne og spesielt sykdomsproblemene for storfe og sau som man har hatt de seneste årene. Disse problemene kan føre til visse omlegninger i produksjonsmåten i enkelte produksjoner, men generelt er det åpenbart at det vil fortsette å være mer stordrift i EU enn tilfellet er i Norge. Til eksempel var det gjennomsnittlig 24 melkekyr pr. bruk i hele EU i 1997, mens middels antall årskyr på de bruk som hadde årskyr i Norge var 13,2 i 1999 (Nersten, 2001). Gjennomsnittet for EU dekker imidlertid over store forskjeller mellom de enkelte medlemslandene, hvor Portugal (5 kyr pr. bruk) og UK (68 kyr pr. bruk) danner ytterpunktene.

Land	Hektar 1995	Hektar 1997
Norge	12,3	14,7*
Sverige	34,4	34,7
Danmark	39,6	42,6
Østerrike	15,4	16,3
Nederland	17,7	18,6
Belgia	19,1	20,6
Finland	21,7	23,7
Tyskland	30,3	32,1
Frankrike	38,5	41,7
Italia	5,9	6,4
Portugal	8,7	9,2
Storbritannia	70,1	69,3
<i>EU-15</i>	<i>17,4</i>	<i>18,4</i>

Tabell 3. Gjennomsnittlig bruksstørrelse 1995 (Kilde: Nersten, 2001 s. 128 og SSB v/Eivind Siig Meen for 1997. \*) Jordbruksstellinigen 1999)



Som det framgår av Tabell 3 var også den gjennomsnittlige størrelsen pr. bruk klart mindre i Norge enn hva tilfellet var i EU i både 1995 og 1997. Tabellen viser imidlertid også her svært store forskjeller mellom de enkelte land i EU. Italia og Portugal har mindre gjennomsnittsbruk enn Norge.

Den gjennomsnittlige bruksstørrelsen i de fleste land øker kontinuerlig. Den siste Landbruksundersøkelsen fra 2001 tyder på at gjennomsnittet i Norge nå er øket ytterligere til 159,5 dekar. Det er likevel langt fram til gjennomsnittstørrelsen i Finland, Sverige og Danmark, som er våre nærmeste konkurrentland. Størrelsen er av betydning i den utstrekning det er stordriftsfordeler i produksjonen. Blant annet vil små bruk med moderne drift føre til høyere kostnader knyttet til brukenes maskinpark og annen realkapital. Bruksås et al (2001) peker blant annet på at det i Norge er 155 traktorer pr. 1000 hektar jordbruksareal, mens de fire andre nordiske landene ligger mellom 56 (Danmark) og 86 (Finland). Slike forskjeller bidrar til at produksjonsprisen blir høyere i Norge.

#### **b) Landbruksbasert industri**

Når det gjelder landbruksvareindustrien i EU er det fusjoner og stordrift som har preget bildet i det siste tiåret. Det er estimert at de 5 største meieriforetakene i EU (eks. Nestle og Kraft) nå foredler 24% av all melk som produseres i EU, mens de 20 største håndterer 49% av melken (van Bekkum, 2001 s. 60). Produsentprisene for melken varierer mellom landene. (Den laveste utbetalingsprisen i desember 1998 var 25,51 euro pr. 100 kg melk i UK, mens den høyeste var i Italia med 34,35 euro).

Utviklingen i EU bør ikke sees isolert fra utviklingen ellers i verden. Eterspørselen etter meieriprodukter i verden øker nå med omtrent 2% per år, mens veksten er begrenset til ca 1% i de mest utviklede landene. En viktig utfordring for industrien i hele verden er at forbrukerne stiller strengere krav til nye, bedre og mer sunne produkter. Samtidig er industriens kunder blitt langt større og sterkere enn tidligere. Store detaljhandelskjeder som stiller strenge krav til sine leverandører er langt fra noe særnorsk fenomen.

Foretak	Omsetning i milliarder USD
1. Nestle	13.0
2. Dean Foods (Suiza Foods +Dean Foods)	9.0
3. Dairy Farmers of America	6.7
4. Phillip Morris (Kraft)	6.1
5. Danone	6.0
6. Parmalat	5.7
7. Snow Brand Milk Products	5.5
8. Lactalis	5.1
9. Global Dairy Company	5.0
10. Unilever	5.0
11. Arla Foods	4.4
12. Friesland Coberco Dairy Foods	4.2
13. Campina Melkunie	3.6
14. Bongrain	3.6
15. Land O`Lakes	3.5
16. Meiji Milk Products	3.2
17. Morinaga Milk Industry	2.9
18. Sodiaal	2.8
19. Dairy Crest	2.5
20. Nordmilch	2.4

Tabell 4. Verdens 20 største meieriselskap og deres omsetning av meieriprodukter i 2000. Kilde: Rabobank International. Industry Note 017-2001.

Rabobank International utga i juni 2001 en oversikt over fusjoner og oppkjøp i den internasjonale meieriindustrien. I perioden 1.januar 1998 til 30 april 2001 ble det globalt registrert 490 fusjoner eller oppkjøp i meierisektoren. Disse transaksjonene dekker alle produktområder innenfor meieriindustrien, men det var spesielt stor aktivitet når det gjaldt ost, drikkemelk, iskrem, yoghurt og melkepulver. Rabobank beskriver utviklingen som en konsolidering innenfor verdens meieriindustri. Siden Europa er den største meieriprodukerende sektoren i verden, er det ikke rart at europeisk industri også står sentralt i de fleste transaksjonene som skjer. Sammenslåingene og alliansene blir imidlertid i økende grad internasjonale. Formålet med den konsolideringsprosessen som skjer, kan ifølge Rabobank oppsummeres på følgende måte. Meieriselskapene ønsker å:

1. Bli mer effektive i produksjonen
2. Åpne nye markeder
3. Vinne markedsandeler og markedsmakt
4. Utvide sortimentet av merkevarer

5. Styrke evnen til innovasjon
6. Sikre forsyningen av melk
7. Forbedre tilgangen til kapital

Den økende konsentrasjonen i meieriindustrien kommer til uttrykk hvis vi ser på den samlede omsetningen til de største meieriforetakene. Ifølge Rabobank hadde de 20 største foretakene en omsetning på 100,2 milliarder US dollar i 2000, noe som var 60% mer enn de 20 største foretakene hadde i 1992. De fem største foretakene i 2000 hadde alene en omsetning på USD 41 milliarder, mens de 10 største sto for nesten USD 70 milliarder. I disse oversiktene er Nestle og Kraft tatt med, og ligger på henholdsvis 1. og 4. plass. Arla Foods ligger på 11.plass på rankingen med 4,4 milliarder USD i omsetning. Tabell 4 viser de 20 største meieriselskapene i verden og deres omsetning av meieriprodukter i 2000, basert på vedtatte fusjoner fram til mai 2001.

Når det gjelder kjøttsektoren utfolder det seg også en økende kamp mellom de største aktørene på markedet, og ulike vekststrategier legges til grunn. Tabell 5 viser de 10 største foretakene i kjøttindustrien i EU. I sin diskusjon av situasjonen i Vest-Europa tar forskningsavdelingen i Rabobank utgangspunkt i at det er økende overkapasitet i slakterisektoren på grunn av sviktende primærproduksjon, samtidig som etterspørselen etter noen kjøttslag vokser klart mindre enn tidligere. På lengre sikt vil kjøttindustrien stå overfor en avtagende og eldre befolkning i Europa, hvilket også representerer en utfordring. Svaret på denne situasjonen er å oppdage vekstmulighetene og utmeisle en riktig strategi for å kunne vokse.

Foretak	Omsetning i mill. Euro	Europeisk rangering
Danish Crown	4 862	Svin(1), Storfe (8)
Nutreco	3 126	Fjørfe (5)
ABCS	2 042	Storfe (1)
Socopa	1 951	Storfe (2)
Moksel	1 896	Storfe (4)
Südfleisch	1 790	Storfe (3)
Dumeco	1 631	Svin (2)
Nordfleisch	1 432	Svin (3)
Doux	1 407	Fjørfe (1)
Grampian	1 320	Fjørfe (2)

Tabell 5. De største europeiske selskapene i kjøttindustrien. Kilde: Rabobank International. Industry Note 035-2001.

En rekke faktorer bidrar til at man fokuserer på vekst:

1. *Færre og større detaljister og matserveringsselskaper.* Dette fører til at konkurransen mellom kjøttprodusentene øker, og skalafordeler og fleksibilitet er sentrale for å overleve.
2. *Krav fra detaljister, konsumenter og offentlige myndigheter når det gjelder matvaresikkerhet, produktkvalitet, miljøforhold og dyrevelferd.* Dette fører til at nye store investeringer er nødvendig. De økte kostnadene kan i liten grad overføres til distributører og forbrukere, og presset på marginene øker. Dette fører til at man er enda mer opptatt av å oppnå stordriftsfordeler gjennom ekspansjon.
3. *Behov for å spre risikoen.* Dette kan man oppnå enten ved geografisk ekspansjon eller ved å ekspandere inn på nye kjøttslag, eventuelt ved en kombinasjon av disse.

Fire ulike vekststrategier kan man finne eksempler på blant de største aktørene i kjøttindustrien. *For det første* kan man satse på å øke markedsandelen i hjemmemarkedet. I land som Tyskland og Frankrike og i Sør-Europa er kjøttindustrien fremdeles preget av overkapasitet og fragmentering. I UK (Grampian) og i Danmark (Danish Crown) er det i større grad vokst fram en dominerende aktør. *For det andre* kan man satse på å øke marginene, gjennom å gå inn i mer bearbeidede og differensierte produkter. Dette kan skje ved at man kjøper opp selvstendige bearbeidingsbedrifter, eller ved at man overtar kjøttbearbeidingsbedrifter som "outsources" av større detaljistikjeder. Det nederlandske Nutreco har nylig gjort det siste, og produserer ferske kjøttvarer for Laurus Group. *For det tredje* kan man ekspandere gjennom å øke sin internasjonale horisont. Mens internasjonal virksomhet tidligere hovedsaklig skjedde gjennom eksport og import av kjøtt, er utenlandske direkte investeringer nå i større grad blitt aktuelt. Formålet kan enten være å få tilgang til nye forbruksmarkeder eller å få tilgang til nye råvaremarkeder, eventuelt en kombinasjon av dette. Et eksempel på det siste er at den ledende europeiske fjørfeprodusenten Doux fra Frankrike har bygget seg opp til den ledende tilbyderer i Saudi-Arabia ved å skaffe seg fjørfekjøtt fra Brasil. *For det fjerde* har man den strategien som kalles å dominere sentrum av tallerkenen ("Center of the Plate"). Dette betyr i all enkelhet at man velger en strategi hvor selskapet diversifiserer inn i andre kjøttslag enn de hvor man tradisjonelt opererer. Denne strategien kan gi synergier på distribusjonssiden, samtidig som den sprer risikoen når etterspørselen etter ulike kjøttslag fluktuerer.

Mange av de største aktørene i den landbruksbaserte industrien i EU er organisert som samvirkeselskap. Nødvendigheten av mer markedsorientering og behovet for kapitalkrevende produktutvikling og innovasjon, har ført til at

mange av disse selskapene har videreutviklet den tradisjonelle samvirke-modellen (van Bekkum, 2001). I Norge spiller også den samvirkebaserte industrien en vesentlig rolle i mange sektorer. Her har behovet for økt konkurransekraft ført til at man har gått fra en "to-leddet" til en "en-leddet" organisasjon, noe som kan oppfattes som en form for fusjon mellom regionale enheter som tidligere formelt var selvstendige. De største samvirkeselskapene i de enkelte sektorer i Norge er likevel små i europeisk sammenheng. Den samlede omsetningen til meierisamvirket i Norge i 2000 var 10,8 milliarder NOK ([www.tine.no](http://www.tine.no)), mens omsetningen til Norsk Kjøtt utgjorde 9,9 milliarder NOK ([www.gilde.no](http://www.gilde.no)). Sammenlignet med de største selskapene i EU i Tabell 4 og 5 blir disse norske aktørene relativt små. Spredt befolkning og landbruksproduksjon i Norge fører også til at det blir vanskelig å realisere stordriftsfordeler i produksjonen, selv om de organisatoriske endringene også har ført til sterkere fokus på lønnsomheten i de enkelte anleggene.

### **c) Detaljhandelen med dagligvarer**

Den økende makten som detaljhandelen har skaffet seg ved at aktørene er blitt så store, har ført til at både OECD (1999) og EU-kommisjonen har initiert utredninger om hvilke konsekvenser dette kan få (Dobson Consulting, 1999). Et viktig poeng i denne sammenhengen er hvilken kjøpermakt detaljhandelen har, og om denne makten kan ha uheldige velferdsmessige konsekvenser. Søkelyset rettes blant annet mot det faktum at det relevante markedet (og markedsandelene) på innkjøpssiden kan være svært forskjellig fra det relevante markedet (og kjedenes markedsandeler) på salgssiden. Viktig i denne sammenhengen er at man ofte samarbeider om felles innkjøp på tvers av kjeder og land, mens det relevante markedet på salgssiden er et begrenset geografisk område. Flere undersøkelser har vist en klar sammenheng mellom konsentrasjonsgraden blant dagligvaredetaljistene i lokale områder og prisnivået (Dobson og Waterson, 1999 s.138). Dess større konsentrasjon på salgssiden dess høyere prisnivå.

Det er flere analysebyråer som mer eller mindre kontinuerlig følger utviklingen i dagligvarehandelen i Europa, og utarbeider detaljerte "multi-client" rapporter om forskjellige aspekter ved utviklingen. Et av disse selskapene er Retail Intelligence ([www.cior.com](http://www.cior.com)). Deres siste rapport i serien *Retailing in Europe* markedsføres med slagordet "Eat or be Eaten" for å understreke den sterke konkurransen mellom de største aktørene, hvor oppkjøp og fusjoner er en del av dagens orden. Tabell 6 viser de 15 største dagligvaredetaljistene i Europa.

Den europeiske omsetningen til den største detaljisten i Tabell 6 – Carrefour - var ca 53,9 milliarder pund. Det kan være grunn til å merke seg at dette er

ca 50% mer enn hele det nordiske dagligvaremarkedet. Det er åpenbart at med en omsetning av denne størrelsen må man være svært stor som leverandør, dersom man skal kunne dekke leveransene til hele kjeden. Det kan derfor være vanskelig for mange norske leverandører å få innpass i de største utenlandske kjedene.

Rang	Foretak	Salg (mill. £ inkl. mva)	% endring 1999-00	Noter
1	Carrefour	53,878	+17,1	a
2	Tesco	35,640	+7,8	
3	Intermarché	30,015	+1,9	a,e
4	Aldi	27,555	+4,5	e
5	Edeka	27,165	+2,3	a
6	Rewe	27,081	+1,5	a
7	Auchan	25,908	+6,3	a
8	Leclerc	23,774	+2,9	b
9	Sainsbury's	22,821	+6,6	
10	Casino	20,685	+11,0	a
11	Wal-Mart	20,528	+8,1	e
12	Ahold	17,623	+59,0	
13	Lidl	15,876	+10,1	b,e
14	Safeway	14,380	+6,4	
15	Metro	11,888	+1,8	

a. Totalt salg i kjedens navn, inkludert franchisetakere, lisenstakere etc.

b. Inkluderer noe salg av ikke-dagligvarer

c. 1999 data, vekstrate er derfor 1998/99

Tabell 6. De største dagligvaredetaljistene i Europa. Europeisk salg 2001 (Kilde: Retail Intelligence, 2001)

I tabellen ser vi at Ahold, som er dominerende eier i Hakon Gruppen i Norge, dukker opp på 12.plass. Ahold har omtrent en tredjedel av omsetningen til Carrefour.

På samme måte som på industrisiden er oppkjøp, fusjoner og allianser på tvers av landegrensene blitt stadig mer vanlig i detaljhandelen i Europa. Dermed kan innkjøp, distribusjon og andre funksjoner effektiviseres gjennom større skalaeffekter. Detaljhandelen med dagligvarer er etter hvert blitt svært konsentrert også i Norge, hvor fire grupper til sammen har omtrent hele markedet. I varierende grad er disse gruppene (Hakon, Rema, Coop og Norges-gruppen) også deler av større internasjonale grupperinger. Dersom ikke mulighetene åpnes opp for å importere matvarer i større omfang enn tilfellet er i dag, vil likevel det norske markedet være lite og ha

begrenset attraktivitet for utenlandske detaljhandelskjeder. Det er neppe tilfeldig at de såkalte "lavpriskjedene" i Norge (Rimi, Rema, Prix og Kiwi – hver av de fire gruppene har "sin" lavpriskjede) hittil ikke er blitt utfordret av såkalte "hard discount" kjeder av typen Aldi. Det som kalles "lavpris-butikk" i Norge er ikke det i en europeisk sammenheng, og marginene på detaljleddet er derfor også høyere i Norge.

Etter konsolideringen av den norske detaljhandelen kan handelsleddet oppnå fordeler ved at Norge står utenfor EU gjennom høye inngangsbarrierer overfor mulig etablering fra utlandet. Ness og Haugland (2001) peker på at integrasjonen i verdikjeden i Norge i stor grad har ført til at vi har fått to "blokker": På den ene siden har vi integrasjonen mellom bønder og industri, mens vi på den annen side har integrasjonen mellom detalj- og grossisthandelen. Mellom disse to delene av verdikjeden har det hittil vært konfliktstrategier som har dominert. Mye taler for at "bonde-industri" blokken er mer avhengig av handelsblokken enn omvendt. Dette medfører at handelens makt øker og det kan gjøre det mulig for handelen å overvelte arbeidsoppgaver og kostnader til leddene bakover i varekjeden – der bonden i siste omgang blir salderingsposten. Den vertikale maktfordelingen i verdikjeden og konkurranseforholdene på det enkelte ledd kan føre til at det høye norske støttenivået til landbruket og importvernet overfor utlandet ikke bare kommer bøndene til gode.





## 5. Makroøkonomiske utviklingstrekk

Den norske jordbruksvaresektoren står overfor betydelige utfordringer som følge av økende divergens mellom den produktivitetsutvikling og kvalitative spesialisering som det er mulig å få til innenfor rammene av et regime for nasjonal selvforsyning i Norge, og det som det er mulig å gjøre innenfor et stort og ekspanderende marked som EU eller i det internasjonale markedet ellers. I tillegg til dette, står den norske jordbruksvaresektoren overfor noen påtrengende utfordringer fra ulike makroøkonomiske utviklingstrekk som særlig følger av den svært lønnsomme olje- og gassvirksomheten og innfasingen av realavkastningen av oljeformuen i norsk økonomi. I følge den handlingsregelen Stortinget har vedtatt, skal bruken av midler fra oljefondet over statsbudsjettet økes fra 25 mrd kroner i 2002 til 31 mrd kroner i 2003 og derfra videre opp i takt med veksten i oljefondet (4% av fondets størrelse per år).

De makroøkonomiske forhold og nære fremtidsutsikter for Norge er nærmere beskrevet i for eksempel Norges Banks jevnlig inflasjonsrapporter. En mer spesifikk analyse med særlig fokus på konsekvensene av innfasingen av realavkastningen fra oljeformuen for den norske matnæringen, er gjort av Moen & Riis (2001). I denne analysen vil vi kort illustrere og diskutere noen av de viktigste elementene fra disse makroanalysene ved hjelp av utvalgte data for lønnsutvikling, valutakursutvikling og tall for rentedifferansen mellom Norge og våre handelspartnere.

Den særegne makroøkonomiske utviklingen i Norge har mange ulike forutsetninger. En av disse er den omfattende historiske nedbyggingen av konkurranseutsatt relativt arbeidsintensiv industri gjennom to store nedbyggingsperioder. Den første perioden var fra 1977 til 1984 og den andre fra 1987 til 1992 (Norges Bank, februar 2002). En viktig konsekvens av disse historiske prosessene synes å være at den tradisjonelt konkurranseutsatte delen av industrien er blitt betydelig mer kapitalintensiv og kunnskapsmessig spesialisert i forhold til den internasjonale arbeidsdelingen. Samtidig er de vesentligste delene av våre eksportnæringer dypt involvert i, og sannsynligvis også mer sårbar, i forhold til internasjonale markedsreguleringer på sentrale områder som olje, gass, aluminium og fisk. Dette avtegner seg i en tilsynelatende mindre sårbarhet i forhold til internasjonale konjunkturedringer og en tilsynelatende noe større robusthet i forhold til en relativt sterkere kostnadsøkning i Norge enn i våre naboland.

På den annen side medfører den særnorske kostnadsutviklingen en prisutvikling innenfor tradisjonelt skjermede sektorer, som presser disse mot

grensene for hva publikum og det politiske system synes å være villige til å betale av relative prisdifferanser i forhold til andre land. Dette fører til en sterkt økende tendens i retning av å øke importen av varer og tjenester på disse områdene (evt. bruke tjenester i utlandet). Det er altså ikke bare jordbruksvaresektoren som er gjenstand for et slikt press, men også for eksempel helsetjenester, omsorgstjenester, høyere utdanning og bygg- og anleggsvirksomhet. Som vist av Moen og Riis (2001) for jordbruksvaresektorens vedkommende, innebærer dette at en sektor som tradisjonelt har vært oppfattet som tilhørende skjermet sektor, nå delvis er å anse som del av konkurranseutsatt sektor der prisene på den marginale omsetningen fastsettes i internasjonale markeder.

Det er samtidig åpenbart at dersom de positive velferdseffektene av bruken av oljefondet ikke i det vesentlige skal spises opp av et særnorsk pris- og kostnadsnivå, så må Norge nettopp kjøpe mer varer og tjenester fra utlandet der kostnadsnivået er lavere, og samtidig omstille egne aktiviteter slik at det innenlandske prisnivået holdes nede. Det innebærer i praksis at relativt mindre produktive aktiviteter vil bli søkt nedlagt til fordel for import og overgang til mer kapitalintensiv og høyt spesialisert produksjon, og til fordel for offentlige tjenester med politisk prioritet.

#### **a) Effekter av Norges Banks inflasjonsmål**

Norges Bank er gitt i oppgave å holde den norske inflasjonsraten på omkring 2,5% over tid som et fast hovedmål for landets pengepolitikk. Heri ligger også at det er like lite ønskelig at inflasjonsraten er under 2,5% som over 2,5%. Dette inflasjonsmålet ligger noe over inflasjonsmålet i EURO-sonen, nettopp for å ta høyde for effektene av en høyere forventet kostnadsutvikling i Norge. I dag er situasjonen den at det internasjonale konjunkturfallet og styrkingen av kronekursen bidrar til en betydelig prisnedgang på importerte varer som sko, klær, biler og husholdningsapparater. Siden import av forbruksvarer er stor i Norge i forhold til egen produksjon av slike varer, gir dette et betydelig rom for pris- og kostnadsvekst i skjermet sektor innenfor rammen av inflasjonsmålet på 2,5%. Med bibehold av dette målet, er prisveksten i skjermet privat og offentlig sektor nå i størrelsesorden 5-7% per år. I perioden januar 1999 – desember 2001 har den gjennomsnittlige prisveksten for alle norskproduserte varer og tjenester (inkl. eksport) ligget omkring 3,5 – 4% (Norges Bank, februar 2002). Inflasjonspresset i makrobildet er altså relativt begrenset som følge av importert deflasjon, mens den innenlandsk produserte inflasjonstakten ligger vesentlig over de 2,5%.

Sagt på en annen måte kan vi si at den økende kjøpekraften i Norge i vesentlig grad kan føres tilbake til at vi kjøper stadig billigere varer og

tjenester fra utlandet ved hjelp av våre eksportinntekter og våre lønninger. Målt i evne til å kjøpe slike varer blir vi mye rikere år for år, mens vi målt i vår evne til å kjøpe egenproduserte varer og tjenester, er omtrent like rike som før.

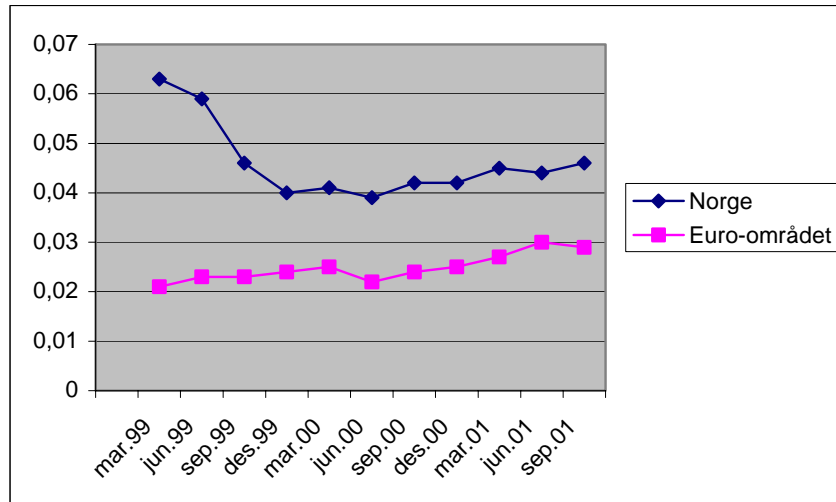
Til sammenligning har konjunkturedgangen og det relative fallet i verdien av euro medført en langt mer beskjeden prisdempende effekt av import til EU-området. Konjunkturedgangen har også ført til økende arbeidsløshet som har bremsset opp lønnsveksten. Den gjennomsnittlige inflasjonstakten i EU er nå 2,4% (mars 2002), noe som omtrent svarer til den nominelle lønnsveksten. En viktig effekt av dette er at den generelle divergenskurven mellom den interne kostnadsveksten i EU og den i Norge har økt betydelig gjennom de siste to årene.

Når den internasjonale konjunkturutviklingen nå synes å snu, forventes dette å medføre utflating og gradvis økende priser på importerte varer og tjenester til Norge. Dersom inflasjonsmålet da skal kunne opprettholdes, vil presset på effektivisering av norsk økonomi øke betydelig. Dersom Norges Banks forventning om en fortsatt høy lønnsvekst som følge av et vedvarende stramt arbeidsmarked holder stikk, må presset tas ut i form av intensivert produktivitetsutvikling i kombinasjon med økt import av varer og tjenester til lavere priser. I praksis innebærer det et betydelig økende press i retning av internasjonal konkurranseutsetting av større deler av hva som tradisjonelt har vært ansett som skjermet sektor, så som helsesektoren, omsorgssektoren og jordbruksvaresektoren.

For jordbruksvaresektoren vil en slik utvikling isolert sett innebære et økende press for intensivert strukturrasjonalisering og kostnadseffektivisering i jordbruket, økende politisk og faglig-økonomisk press mot importvernet for å få ned prisene på matvarer i forretningene, og sannsynlige tiltak for å styrke konkurransen i varehandelen – for eksempel ved å stimulere til etablering av utenlandske lavpriskjeder i Norge. Som antydnet i forrige kapittel, henger importvernet og den relativt svake konkurransen i handelen sammen.

#### **b) Konsekvenser av lønnsutviklingen i Norge relativt til EU**

Norge har de siste 5 årene som følge av et særlig stramt arbeidsmarked, hatt en vesentlig høyere lønnsvekst enn for eksempel i EU-landene. I figur 1 vises en oversikt over gjennomsnittlige lønnsøkninger i Norge og EU i perioden januar 1999 til desember 2001.

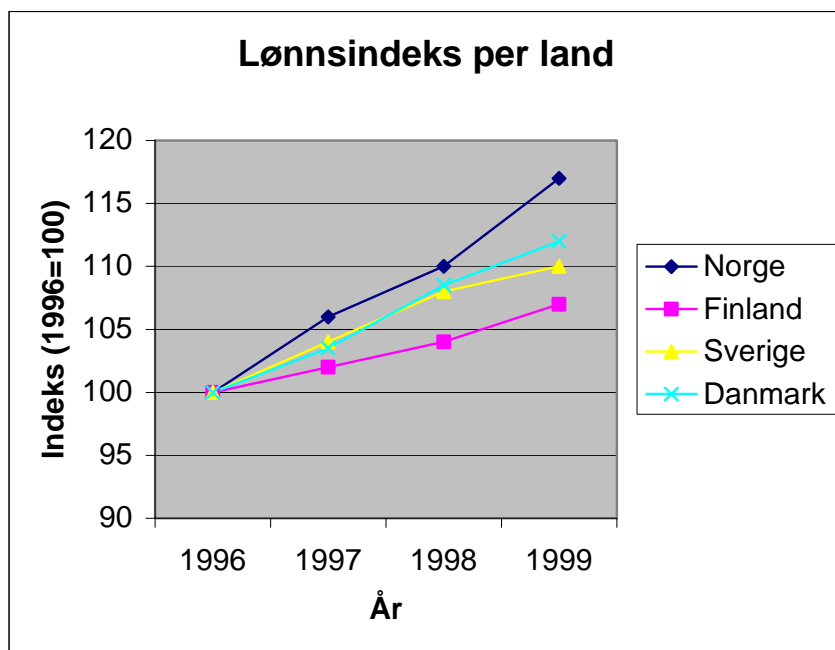


Figur 1: Lønnsutvikling i Norge og EU, 1999, 2000, 2001.

Conventional Earning Indices (seasonally adjusted, in nominal values)  
 Monthly earnings of employees in whole economy - Growth rate Q/Q-4. Eurostat

Tallene er ikke helt sammenlignbare, fordi tallene i Euro-området  
 Gjelder hele økonomien, mens tallene for Norge gjelder kun industrien (SSB)

Vi ser av tabellen at Norge i denne perioden har hatt en lønnsstigningstakt som i gjennomsnitt over disse tre årene har vært omlag 2% høyere enn i EU. Anslag for den norske lønnsveksten de nærmeste årene ligger på 5% årlig eller noe høyere (Norges Bank, febr. 2002), mens lønnsveksten i EU-landene forventes å ligge omkring 2% per år. Norske lønninger vil altså ha en økningstakt som er omkring 3% høyere enn i våre naboland målt i nominelle tall. Med en inflasjon på 2% i EURO-sonen og 2,5% i Norge, vil endringen i reelle lønnskostnader i EU være 0, mens den i Norge vil være 2,5% per år. Dette innebærer en økende divergens i årene som kommer mellom lønnsutviklingen i EU og Norge, relativt til perioden 1999 – 2001. Figur 2 viser endringene i lønnsindeksene i kjøttindustrien i de fire nordiske land i perioden 1996 – 1999.



Kilde:

Landenes statistiske sentralbyråer samt KIFF i Norge

\* Gjennomsnitt i respektive delbransje

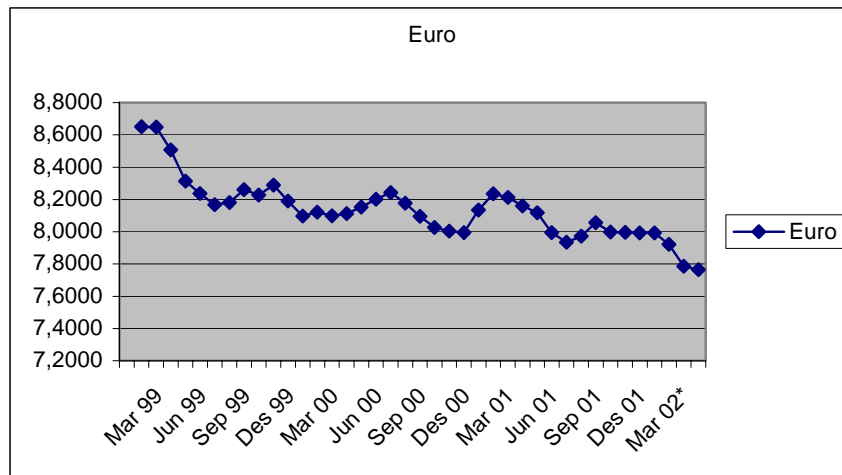
Figur 2: Lønnsindekser for nordisk kjøttindustri 1996 - 1999

I utgangspunktet er lønningene i Norge for ufaglært arbeidskraft i industri og handel betydelig høyere enn i våre naboland. For eksempel ligger lønnsnivået i svensk næringsmiddelindustri på omkring 60-65% av nivået i tilsvarende norsk industri. Dersom den forventede norske lønnsutviklingen beregnes i forhold til det utenlandske lønnsnivået, vil en økning på 5% målt i norske lønninger, utgjøre ca. 7,5% målt i svenske lønninger. Med for eksempel 2,5% lønnsvekst i Sverige, vil derfor den nominelle økningen i forskjellen mellom norske og svenske lønninger være 5%, målt med svenske lønninger som base. Dersom dette overveltes fullt ut på prisene, vil også prisforskjellene øke med 5% målt i svenske priser - forutsatt stabile valuta-kurser.

### c) Konsekvenser av forventet valutakursutvikling for NOK

Kursen på norske kroner er en vesentlig faktor når det gjelder landets konkurransekraft overfor utlandet. I forhold til et veid gjennomsnitt av våre handelspartners valutaer, er verdien av norske kroner nå tilnærmet lik verdien i 1990. En viktig forskjell er imidlertid at verdien målt i amerikanske dollar er betydelig lavere, mens verdien målt i europeiske valutaer er vesentlig høyere<sup>1</sup>. Konkurransekraften som følge av valutakursutviklingen er derfor styrket overfor USA og svekket overfor Europa. For jordbruksvaresektoren er dette naturligvis en avgjørende forskjell.

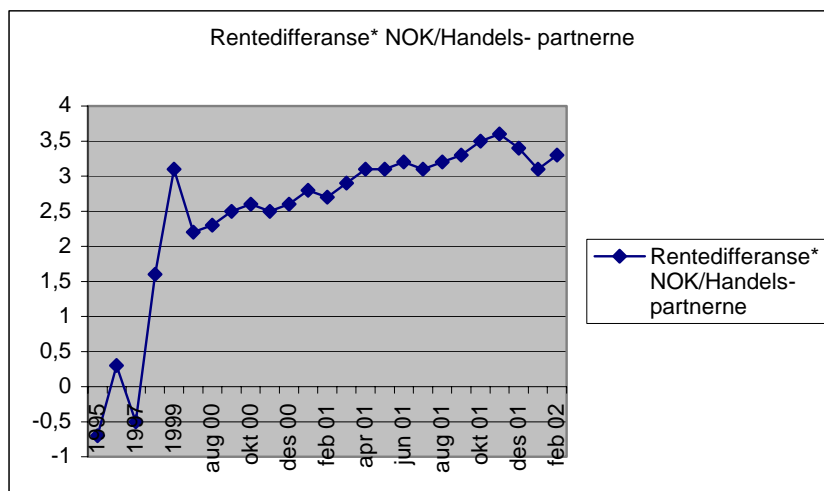
Siden begynnelsen av 1999 og fram til nå (mars 2002) har kursen på norske kroner appresiert med drøyt 10% i forhold til EURO, som vist i figur 9. I forhold til det tidligere valutakursmålet på 8,20 norske kroner per EURO, har norske kroner fram til mars 2002 styrket seg med 5,5%, noe som har skjedd i løpet av de foregående 9 månedene. Det innebærer for eksempel at effekten av momsreformen 1. juli 2001 for matvarer, som bidro med en prisreduksjon på 9% for matvarer solgt i Norge, er spist opp med 5,5% alene på grunn av valutakurs endringer i perioden etterpå.



Figur 3: Valutakursutvikling for EURO målt i norske kroner, januar 99 – mars 02

<sup>1</sup> Amerikanske dollar har falt betydelig i det aller siste, slik at norske kroner nå (mai 2002) er usedvanlig sterk overfor våre handelspartnere.

Den økende prisen på norske kroner skyldes sannsynligvis den store rentedifferansen mellom norske kroner og andre lands valutaer i kombinasjon med den relativt lave inflasjonsforventningen på kort sikt. Dette gjør det attraktivt å plassere penger i det norske rentemarkedet. Rentedifferansen mot våre handelspartneres valuta er vist i figur 4:



Figur 4: Rentedifferansen mellom NOK og handelspartneres valutaer 1997 – februar 2002

Ifølge Norges Bank (februar 2002) forventer man at valutakursen vil stabilisere seg for deretter å falle noe tilbake som følge av den noe høyere inflasjonstakten i Norge, som vil komme når importprisene flater ut og begynner å stige, og når svekkelsen av Norges konkurransevne eventuelt materialiserer seg i økende arbeidsløshet og dermed antatt lavere lønnsstigningstakt. Rentedifferansen vil da bli redusert. Hvor langt kursen på norske kroner vil stige før den stabiliserer seg og eventuelt faller noe tilbake, er imidlertid usikkert. Mye vil avhenge av hvor raskt veksten i verdensøkonomien tar seg opp igjen, slik at renten i andre land øker samtidig med at inflasjonspresset i Norge øker som følge av relativt stigende priser på importerte varer.

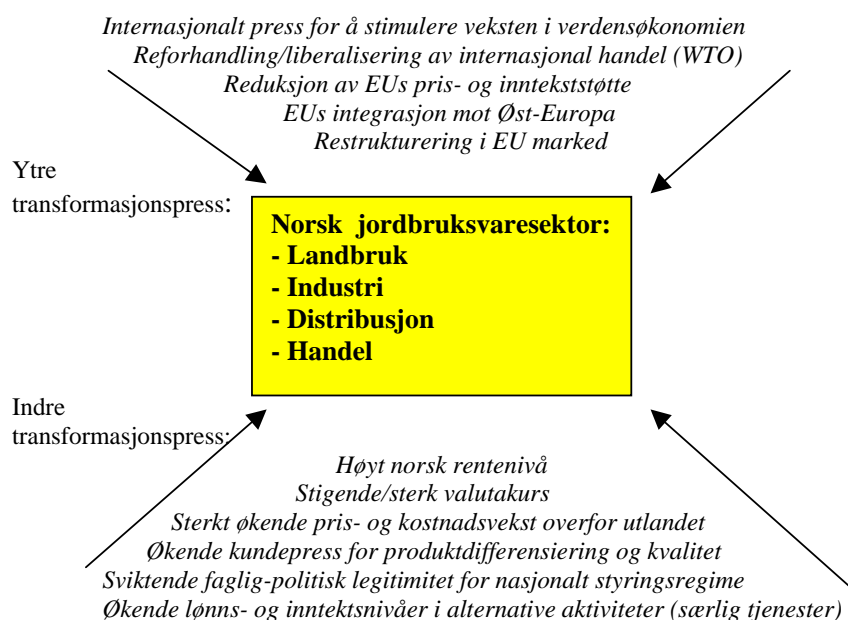




## 6. Framtidsutsikter og strategiske veivalg for norsk jordbruksvaresektor

Den norske jordbruksvaresektoren befinner seg i en grunnleggende dobbelt press-situasjon som stiller sektoren overfor strategiske utfordringer og veivalg som vil ha betydelige konsekvenser for sektorens framtid i Norge. I særdeleshet er det mye som tyder på at konsekvensene kan bli nokså dramatiske dersom man ikke i tide tar de strategiske utfordringene på alvor og forbereder seg det som synes å ligge forut.

Kort oppsummert kan situasjonen de nærmeste årene karakteriseres som i figuren under:



Figur 5: Ytre og indre transformasjonspress

Vi har i dette notatet søkt å belyse denne situasjonen fra ulike kanter. Det samlede bildet illustrerer at det historiske regimet for nasjonal skjerming når det gjelder jordbruksprodukter, står overfor et akselererende press som følger av markeds-integrasjonen i EU etter 1994 og trykket fra land med offensive eksportstrategier for å liberalisere verdenshandelen. Fra den innenlandske

siden forsterkes denne press-situasjonen betydelig av den makroøkonomiske situasjonen med betydelig sterkere kostnadsvekst i Norge enn i andre land i kombinasjon med et finans- og pengepolitisk regime orientert mot inflasjonskontroll.

Nedbygging av tollvernet for landbruksprodukter kan i dette bildet tenkes å være en attraktiv strategi fra norske myndigheters side for å møte forventede inflasjonsproblemer og konsumentpress. Det framstår også som et sannsynlig handelspolitisk trekk for å styrke adgangen til eksportmarkedene for sjømat og andre norske eksportprodukter. En strategi som baserer seg på et fortsatt sterkt regime for nasjonal skjerming synes i det minste å være forbundet med betydelig risiko og fallhøyde.

Det økende kostnadspresset i det norske matmarkedet skyldes ikke bare kostnader i landbruket. Kostnadsøkningene fordeler seg over alle leddene i matvarekjeden. Dertil er det grunn til å tro at det at vi står utenfor EU-markedet på matvareområdet har fått den uforutsette konsekvens at potensiell og reell konkurranse i handelen i etterkant av stabiliseringen av de fire store dagligvarekjedene på begynnelsen av 1990-tallet, er vesentlig svakere enn det vi finner i våre naboland. Der er kampen om markedsandeler og markedskontroll fortsatt svært sterk på grunn av reell og potensiell etablering av kjeder med hjemmebase i andre medlemsland.

Det at vi står utenfor EU, medfører at Norge blir et mindre interessant marked for utenlandske handelsbedrifter som ville kunne utfordre de etablerte norske kjedene. En begrenset konkurranse på sluttledet i omsetningskjeden fører til at disse aktørene i større grad kan holde prisene til kundene oppe og samtidig presse innkjøpsprisene og overvelte kostnadene på foregående ledd i varekjeden. Ved relativt svak konkurranse i sluttledet og ved å øve press på aktørene bakover i kjeden er det derfor i siste instans mulig å skaffe seg større andeler av de samlede gevinstene som følger av importvernet, og som alene var tiltenkt førsteledet (landbruket).

Spørsmålet som reiser seg, er hvilke strategiske veivalg man står overfor og hva som vil være de viktigste konsekvensene av de mulige valgene for ulike deler av jordbruksvaresystemet. I utgangspunktet ser vi for oss tre ulike hovedstrategier:

- 1) En strategi for å leve videre med et nasjonalt regime for skjerming av landbruket for å opprettholde landbruket på dagens produksjonsnivå, og dermed implisitt reell skjerming også av de etablerte dagligvarekjedene.

- 2) En strategi for å tilpasse seg verdensmarkedet ved nedbygging av importvernet gjennom WTO forhandlinger og bytte av markedsadgang for norsk sjømat i utlandet mot større importadgang til Norge for jordbruksprodukter.
- 3) En strategi basert på deltakelse i EUs indre marked gjennom EU medlemskap eller inkludering av matområdet i en reforhandlet EØS avtale.

#### **a) Videreføring av nasjonal skjerming og dimensjonering av jordbruket på dagens nivå**

Alternativ 1 innebærer en videreføring av det etablerte regimet – et alternativ som representeres aktivt av landbruksnæringen selv. Opprettholdelse av dagens næringsstruktur og –omfang synes imidlertid å være nokså urealistisk i den situasjon vi befinner oss i, med mindre staten hvert år over statsbudsjettet eller via særlige skattefritak er villig til å finansiere tilnærmet full inntektskompensasjon relativt til alternative inntektsnivåer i offentlig sektor og i andre næringer. Lite tyder på det. Situasjonen synes snarere å være at man står overfor en akselererende restrukturering som følger av strukturell stabilitet/innelåsning over mange år i kombinasjon med raskere fallende inntekter relativt til alternative inntektsmuligheter i økonomien. Det nasjonale regimet for skjerming av jordbruksvaresektoren står dermed overfor et åpenbart kritisk dilemma:

På den ene siden vil det kreves omfattende strukturrasjonalisering og kostnadskutt i både landbruket og industrien (og handelen) for at regimet skal kunne følge med på pris-, kostnads-, produktmangfold- og kvalitets-siden og derved opprettholde nødvendig politisk legitimitet over tid. Samtidig skal systemet gi et nødvendig økonomisk utkomme til dem som utfører arbeidet og eier produksjonskapitalen på linje med alternative aktiviteter. Dette må dertil skje innenfor rammene av et system der sluttledet i verdikjeden (handelen) synes å være i den gunstigste posisjonen når det gjelder å kunne tilegne seg de reelle merinntektene som genereres ved den nasjonale skjermingen som forbrukerne finansierer.

På den annen side, medfører denne nødvendige strukturrasjonaliseringen og effektiviseringen at det politiske fundamentet for regimet undermineres ved at en etterhvert svært liten andel av befolkningen vil hente sine inntekter fra landbruk og næringsmiddelindustri, og etterhvert som stadig flere av eierne av landbrukseiendommer vrir innsatsen over mot andre aktiviteter og inntektsmuligheter, mens en mer dominerende forbrukerside vil måtte fortsette å bære de relative merkostnadene knyttet til regimet.

Landbrukets rolle i distriktenes økonomi fortrenses og forvitres skritt for skritt, andre næringer vokser fram og overtar større roller, og den underliggende distriktspolitiske argumentasjonen undermineres av utviklingens egendynamikk. Over tid synes det å bli politisk mulig å opprettholde det historiske regimet, med mindre ytre, vesentlige begivenheter av uforutsett karakter (av typen BSE-epidemier, internasjonal handleskrig o.l.) bryter inn, endrer bildet radikalt og etablerer et utvidet rasjonalitetsgrunnlag for skjerming mot internasjonale matmarkeder.

Videreføringen av et regime for nasjonal skjerming orientert mot dimensjonering av landbruket på dagens nivå, vil nødvendigvis måtte innebære en vedvarende sterk pressituasjon gjennom økende divergens overfor EUs voksende indre marked og den globaliserte handelen med matvarer på utsiden av det norske markedet. Regimet vil i stadig økende grad fremstå i kontrast til andre deler av økonomien som internasjonaliseres – herunder f.eks. også helse- og omsorgstjenester. Dette innebærer en kamp over lang tid på stadig sviktende fronter med vedvarende vanskelige framtidsutsikter, uten vesentlige nye handlingsrom for landbruk og jordbruksvareindustri og vedvarende usikkerhet rundt regimets politiske legitimitet. Over tid vil disse problemene sannsynligvis medføre sviktende rekruttering og avgang fra sektoren av kvalifisert kompetanse og arbeidskraft.

Innenfor rammene av dagens regime er det naturligvis også et visst handlingsrom for gradvise endringer og tilpasninger. De mange ulike reguleringsordningene kan endres og tilpasses utviklingen steg for steg slik de har gjort hittil. For eksempel kan melkekvoter gjøres gradvis mer omsettelige slik at det blir mulig for nye generasjoner melkeprodusenter å investere i nye anlegg og ny teknologi med basis i et tilstrekkelig stort produksjonsvolum for å møte framtida. Små gårdsbruk kan i økende grad selges til fritidsformål etterhvert som arealbehovet i landbruket avtar osv. I praksis innebærer dette imidlertid bare en reaktiv og defensiv tilpasning til den internasjonale konkurransesituasjonen med en viss buffer og et visst tidsetterslep i forhold til den utvikling som ellers ville ha funnet sted.

Det vil også være mulig å vri aktiviteten i retning av spesialiserte nisjematprodukter/gastronomi-produkter og rette en større del av tilbudet av matprodukter mot den mer ”opplevelsesorienterte” delen av etterspørselen som vokser fram i kraft av raskt økende kjøpekraft i økonomien som helhet. I en tidlig fase av en slik utvikling, vil nasjonal skjerming være positivt i den forstand at det gir en viss skjerming av nye og ustabile produksjoner og virksomheter i oppstarts- og utviklingsfasen. Etterhvert vil imidlertid fravær av både større kjøpekraftige markeder og reell benchmarking mot internasjonal kvalitets-konkurranse og -markedsorganisering trolig være et

alvorlig hinder for en videre utvikling av høyt spesialiserte produkter med en bærekraftig økonomi.

Spørsmålet som reiser seg av de mange utfordringene vi her står overfor, er egentlig om det på sikt vil være politisk mulig å videreføre dagens regime i sin grunnleggende form basert på skjerming av et lite nasjonalt marked, og eventuelt hvor langt inn i framtida det vil være mulig?

Det neste spørsmålet som reiser seg etter dette er: Hvor klokt er det å basere nye investeringer i sektoren på at dagens regime og rammebetingelser vil bli videreført over en periode som svarer til investeringens økonomisk levetid? Og: Dersom aktørene ikke har tilstrekkelig tillit til regimets stabilitet; hvilke konsekvenser har det for næringens bæreevne inn i framtida at regimet søkes videreført "så lenge som mulig"?

#### **b) Norsk liberalisering av handel med jordbruksvarer**

Av de tre alternative strategiene er denne umiddelbart mest dramatisk for næringen. Fra et samfunnsøkonomisk synspunkt vil dette alternativet bidra til å dempe inflasjonspresset i økonomien (pris- og kostnadspress), og derigjennom bidra til å flytte arbeidskraft og investeringer til andre områder av norsk økonomi enn landbruk og næringsmiddelindustri. Dette er områder hvor man har større avkastning av arbeidskraft og kapital ut fra tradisjonelle samfunnsøkonomiske mål. En slik strategi vil med andre ord kunne bidra til å styrke mer lønnsomme deler av konkurranseutsatt norsk produksjon, blant annet produksjon og eksport av sjømat. Mulighetene innen reiseliv og annen fritidsøkonomi må også antas å øke som følge av en nedbygging av importvernet for matvarer.

For forbrukerne vil en slik strategi medføre både lave priser og større bredde i utvalget. Samtidig kan det argumenteres for at forsyningssituasjonen blir mer usikker – at vi blir mer avhengig av andre land for vår matforsyning. Hensynet til sikre forsyninger av mat har vært et klassisk argument for nasjonal selvforsyning. På den annen side har den generelle internasjonaliseringen av økonomien gjort oss svært avhengige av utlandet på en lang rekke områder, der matforsyning i og for seg bare inngår som en av flere slike problemstillinger. Fra motsatt side kan man også argumentere at en liberalisering av internasjonal handel med vesentlig økt import vil være i tråd med ønskene til mange av de fattigste utviklingslandene, som ser på jordbruksvareproduksjon som sin mulighet til økt eksport og økonomisk utvikling.

Dette alternativet (i radikal form) innebærer antageligvis nedleggelse av en norsk jordbruksvare-produserende sektor som et tungt innslag i norsk

økonomi. Til dette hører en reduksjon av jordverdiene der landbruk er eneste alternative anvendelse, med tilhørende nedbygging av tilhørende kapitalverdier i både landbruk og næringsmiddelindustri. Som en konsekvens av denne tilnærmingen, vil det offentlige trolig måtte gå inn med betydelige omstillingsmidler, evt. offentlige pensjonsordninger for gårdbrukere og betydelige satsinger for å styrke annen regional næringsutvikling. Dertil måtte man antakelig foreta en bratt omlegging av offentlige kjøp av tjenester knyttet til kultur- og landskapsvern m.v. for å organisere produksjonen av slike tjenester på en hensiktsmessig måte under nye betingelser for landbruket.

Stilt overfor utsiktene den norske makroøkonomien representerer, er dette selvsagt dramatisk, men neppe helt urealistisk som politisk handlingsalternativ på noe sikt. Hittil er det vel bare New Zealand som har gjennomført en radikal omlegging i denne retningen, mens Sverige jo vedtok å deregulere landbruket i 1990. Deretter meldte Sverige seg inn i EU i 1994 og førte dermed svensk jordbruksvaresektor inn i et stort åpent europeisk marked med betydelig skjerming mot konkurranse fra tredjeland. Uten tvil skjedde beslutningen om deregulering av jordbruksvaresektoren i Sverige som konsekvens av undermineringen av det historiske regimets legitimitet i kjølvannet av den ny-liberale transformasjonsbølgen. Det var ikke engang spørsmål om å oppnå handelspolitiske gevinster på andre områder av økonomien som presset fram beslutningen.

### **c) Norsk tilslutning til EUs indre mat-marked**

En tilslutning i en eller annen form til EUs indre marked, vil innebære en rask og betydelig strukturtilpasning på linje med det som skjedde i Finland og Sverige etter 1994, med et betydelig større konkurransepress på alle ledd i matvarekjeden, herunder som nevnt ikke minst handelen. Samtidig vil norske forbrukere få full tilgang til et europeisk vareutvalg til priser som ligger vesentlig nærmere prisene i våre naboland.

Som sådan vil dette bidra på samme måte som ved alternativ 2, til å redusere de samfunnsøkonomiske kostnadene for Norge. Også dette alternativet vil redusere inflasjonspresset, øke vareutbudet for norske forbrukere og flytte arbeidskraft over i andre sektorer. Det er ingen tvil om at deltakelse i EUs indre matmarked vil medføre betydelige utfordringer både for norsk landbruk og næringsmiddelindustri.

På den annen side innebærer deltakelsen i EUs indre marked en fortsatt skjerming mot konkurranse fra land utenfor EU og muligheter for å utvikle smalere og mer spesialiserte forretnings- og produktstrategier med større bæreevne inn i framtidens internasjonale (inter-europeiske) økonomi.

Med utviklingen i det norske kostnadsnivået vil konkurranseevnen i EU-markedet når det gjelder produksjon av ordinære matvarer i Norge uansett være svak, og for norsk næringsmiddelindustri innebærer et medlemskap kanskje først og fremst større muligheter for å knytte virksomhet i Norge operativt sammen med investeringer i produksjons- og distribusjonsanlegg ute – f.eks. i Øst-Europa. Dette alternativet vil medføre at industrien må delta aktivt i det europeiske markedet, noe som innebærer industrielle allianser med europeiske partnere og deltakelse i den europeiske integrasjons- og restruktureringsprosessen.

For norske distrikter innebærer en slik tilslutning til EUs indre marked ikke at våre muligheter som matprodusenter blir enklere. I så måte innebærer det nok mest utfordringer og raskere strukturtilpasninger, men også muligheter for å løse opp innelåste reguleringsordninger som forhindrer framtidsrettede satsinger.

Spørsmålet er imidlertid om ikke deltakelse i et større internasjonalt marked vil kunne bidra med en rekke andre positive effekter. Dersom man i noen grad lykkes i et åpent marked, vil landbruk og næringsmiddelindustri for eksempel kunne gjenvinne en del av sin tapte samfunnsmessige status – kanskje til og med på linje med det norske kokker har klart i sterk internasjonal konkurranse?

Når det generelle prisnivået på mat og andre varer i Norge blir mer likt det vi finner i våre naboland, vil det dessuten bidra til å stimulere næringer som gir alternative arbeidsplasser i distriktene – f.eks. knyttet til reiseliv, gastronomi og fritidsøkonomien generelt. Et tilleggsmoment her er at EU synes å ha vel så store ambisjoner - og vel så stor evne til å iverksette - slagkraftige regionale satsinger og ny næringsutvikling, som det vi synes å få til i Norge. I så måte synes det ikke å være noen fordel å være liten og relativt isolert.

Spørsmålet som reiser seg her, er om jordbruksvaresektorens tilslutning til EU-regimet på sikt representerer et mer stabilt og langsiktig bærekraftig regime for norsk jordbruksvaresektor enn det som etterhvert representeres av det nasjonale regimet i Norge? Gir EU regimet et bedre grunnlag for å treffe langsiktige investeringsbeslutninger på landbruks- og næringsmiddelindustriområdet? Innebærer den utviklingen vi har sett siden 1994 og som vi har diskutert i dette notatet, at norsk landbruk og næringsmiddelindustri vil være bedre tjent på sikt med å delta i EUs indre marked enn å fortsette i et skjermet lite marked som står overfor nærmest umulige utfordringer for å kunne holde tilstrekkelig følge?

Derne er det et spørsmål om ikke den relativt svakere konkurransen i norsk dagligvarehandel enn i EU-området, over tid medfører at de samlede økonomiske gevinstene fra importvernet i Norge i større grad kanaliseres over til handelsleddet. Merkostnadene for forbrukerne vil dermed bli vesentlig større enn mergevinstene for landbruket. Er landbruket fortsatt tjent med å stå utenfor EU etterat maktforholdene i sektoren er snudd på hodet?

Det kritiske spørsmål gjenstår imidlertid om landbruket og næringsmiddelindustrien selv ønsker og våger å ta utfordringene ved å delta i det åpne europeiske markedet, eller om man tross alt foretrekker en videreføring av dagens regime under mer usikre utsikter til fortsatt samfunnsmessig tilslutning og regimemessig stabilitet? Valget synes vanskeligere og vanskeligere etterhvert som tiden går.

### **Sluttreleksjon**

For den norske jordbruksvaresektoren innebærer ingen av de tre hovedalternativene noen enkel vei framover. Det ene er nærmest en langsom seigpining uten utsikt til langsiktig stabilisering, det andre nærmest en rask avvikling og det tredje en betydelig strategisk og strukturell omstilling med vedvarende krevende konkurranseforhold i etterkant. Likevel synes kanskje det tredje alternativet å representere det mest lovende i et langsiktig perspektiv i den forstand at det representerer muligheten for å delta i et mer stabilt internasjonalt regime som i større grad balanserer hensynet til jordbruksvaresektoren med konsumentenes interesser og økende makt-posisjon i samfunnet. Det balanserer også de nærmest umiddelbare krav den makroøkonomiske situasjonen stiller nasjonen overfor når det gjelder pris-, kostnads- og omstillingspress mot behovet for langsiktige stabile rammevilkår for den norske jordbruksvaresektoren i Norge såvel som i det europeisk markedet.

Uansett bærer det mot vanskelige tider i Norge for produksjon av varer og tjenester som konkurrerer med tilsvarende produksjon i andre land. I så måte nærmer vi oss et fenomen som ellers er godt kjent under betegnelsen "hollandsk syke", kjennetegnet ved en betydelig avskalling og utflagging av konkurranseutsatt virksomhet som følge av store inntekter fra petroleumsvirksomheten. Forskjellen er at "norsk syke" tegner til å bli betydelig mer langsiktig enn tilfellet var for Nederland, og at grunnlaget for å forholde seg til problemet med "hva som skjer når eventyret tar slutt" derved synes mindre presserende. Hvem vet hvordan verden da ser ut?

For den enkelte bonde og arbeidstaker i sektoren, er situasjonen paradoksalt nok enklere enn for de større bedriftene. Tilbudet av alternative inntekts-



muligheter må forventes fortsatt å bli betydelig. Ikke minst gjelder dette for nye generasjoner med mulighet til å velge alternative utdanningsveier og arbeidsmuligheter, og for folk som gjerne ønsker både flere bein å stå på, større fleksibilitet og nye utfordringer i løpet av sin yrkesaktive karriere. Omstillinger på dette nivået synes å foregå i akselererende tempo innenfor landbruksnæringen.

For jordbruksvaresektoren som helhet synes det tvingende nødvendig å ta problemene med økende divergens mellom det norske markedet og EUs indre marked med stort alvor. En divergens som utvikler seg i det tempo vi nå opplever, vil bli kritisk for næringen i løpet av få år. Det må derfor uansett søkes å finne veier til å oppnå tilstrekkelig store inntekter til arbeidskraft og eierne av produksjonsmidlene til at sektorens økonomiske ressursbase kan stabiliseres og re-investeres for ny næringsutvikling inn i framtiden.

Det betyr at inntjeningen for den enkelte deltaker må være som i økonomien for øvrig. Det betyr at nye handlingsrom må utforskes, nye produkter og tjenester finnes opp og nye organisasjonsformer utformes og strammes til. Det betyr at kapitalbasene må vernes mot kommende tapsmuligheter og delvis vris i retning av aktiviteter med forventet større inntjeningsevne i tiden framover, som en aktiv tilpasning til en situasjon der de gitte rammevilkårene i mindre grad blir til å stole på og der man trenger å ha handlingsalternativer for hånden og flere bein å stå på.



## Referanser

van Bekkum, Onno-Frank (2001), *Cooperative Models and Farm Policy Reform*. Assen: van Gorcum.

Bruksås, Nina et al. (2001), *Prisnivå på matvarer i de nordiske land, Tyskland og EU 1994-2000*. Rapport nr. 2001/20. Oslo-Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå.

Dobson, Paul and Michael Waterson (1999), Retailer Power: Recent Developments and Policy Implications, *Economic Policy*, vol.28, s.135-163.

Dobson Consulting (1999), *Buyer Power and its Impact on Competition in the Food Retail Distribution Sector of the European Union*. Prepared for the European Commission- DGIV Study Contract No. IV/98/ETD/078

Emilianoff, I.V. (1942), *Economic Theory of Co-operation*. Ann Arbor, Michigan: Edwards Bros. Inc.

Enke, Stephen (1945), "Consumer Co-operatives and Economic Efficiency", *American Economic Review*, 35 (1), 148-55

Espeli, Harald (2002), *En reguleringshistorisk skisse av jordbrukssektoren 1970-2000*. Forskningsrapport nr.4-2002. Sandvika: Handelshøyskolen BI.

EU kommisjonen (2001), *EU agriculture and the WTO*. Brussel: European Commission. Directorate-General for Agriculture.

Helmberger og Hoos (1962), "Co-operative Enterprise and Organization Theory", *Journal of Farm Economics*, 44 (2), 273-219

Konkurransetilsynet (2001), *Rammebetingelser og konkurranseforhold i jordbrukssektoren*. Oslo: Konkurransetilsynet

Løyland, Jon og Runhild Gudem (2000), *Matpriser 1980-2000*. NILF-rapport 2000:3. Oslo: Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.

Moen, Espen R. Og Christian Riis (2002), *Matvaresektoren i et makroøkonomisk perspektiv*. Forskningsrapport nr.2-2002. Sandvika: Handelshøyskolen BI.

Nersten, Nils K, red. (2001), *Utsyn over norsk landbruk*. Oslo: Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.

Ness, Håvard og Sven A. Haugland (2001), *Verdikjedeorganisering og kjedemakt i norsk dagligvarehandel*. Rapport 39/01. Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.

Norges Bank (2002), *Infalsjonsrapport februar 2002*, Norges banks rapportserie Nr. 1 – 2002

OECD (2000), *Agricultural policies in OECD countries. Monitoring and Evaluation*. Paris: OECD.

Phillips, Richard (1953), "Economic nature og Co-operative Association", *Journal of Farm Economics*, 35 (1), 74-87

Rabobank International (2001), *Growth Strategies for Western European meat companies*. Industry Note 035 -2001. [www.rabobank.com](http://www.rabobank.com).

Rabobank International (2001), *Consolidation in the Dairy industry – A new merger, acquisition or alliance every 2.5 days*. Industry Note 017-2001. [www.rabobank.com](http://www.rabobank.com)

St.meld.nr.19 (1999-2000), *Om norsk landbruk og matproduksjon*. Oslo: Landbruksdepartementet

Søyland, Viil et al. (2002), *FOLA 2002: Landbrukspolitikk – forenkling og målretting*. NILF-rapport 2002-1. Oslo: Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.

WTO (2002), *The Doha Declaration Explained*. [www.wto.org](http://www.wto.org)

Yamey, B.S. (1950), "The Price Policy of Co-operative Societies", *Economica*, 17 Bo. 65, 23-42